

Europa Środkowo-Wschodnia w pułapce nieefektywnych „reguł gry”? Rozważania nad mechanizmami typowymi dla procesu normatywnej regulacji i ich wpływem na rozwój gospodarczy regionu

Łukasz Kutyló

Choć w krajach Europy Środkowo-Wschodniej od trzech dekad dokonują się głębokie przeobrażenia polityczne i gospodarcze, to region ten dalej pozostaje słabiej rozwinięty od Europy Zachodniej, a szansa na to, by w przyszłości zniknął ów rozdźwięk między dwiema częściami kontynentu, wydaje się niepewna. Jeśli przyjmiemy, że jednym z czynników, który zwłaszcza w dłuższej perspektywie ma wpływ na rozwój gospodarczy i być może w części odpowiada za ten obserwowany wciąż rozdźwięk, jest odpowiedni sposób organizacji zbiorowości, to próba odpowiedzi na pytanie o zapóźnienie gospodarcze Europy Środkowo-Wschodniej kieruje naszą uwagę na tę właśnie problematykę. W tej organizacji zbiorowości istotną rolę odgrywają normy społeczne, ukierunkowujące jej członków na aktywność gospodarczą i zapewniające określony poziom zaangażowania zawodowego, a także mechanizmy egzekwujące stosowanie się do nich.

W artykule skoncentrowałem się na tych drugich, a dokładniej rzecz ujmując na tych mechanizmach, które definiując społeczne „reguły gry” kształtują warunki instytucjonalne, ostatecznie wyzwalające lub ograniczające potencjał gospodarczy tkwiący w danej zbiorowości. Refleksja nad tymi „regułami gry” nie ma wyłącznie akademickiego charakteru. Ze względu na rolę, jaką pełnią one w normatywnej regulacji zachowania, motywując bądź demotywując do określonej aktywności, to odnoszące się do nich rozważania stanowić mogą punkt wyjścia dla realnych działań, zmieniających „reguły gry” w tych krajach regionu, w których ich funkcjonalność wydaje się wątpliwa.

Pytania, które zainicjowały zainteresowanie tą problematyką można byłoby zatem ująć następująco: (a) czy istnieją różnice w ocenie wskazanych „reguł gry” między przedstawicielami krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Europy Zachodniej?; (b) czy „reguły gry” obowiązujące w poszczególnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej mogą ograniczać ich rozwój gospodarczy (zwłaszcza w dłuższej perspektywie)? Sam artykuł rozpocząłem od

zagadnień *stricte* teoretycznych. W części pierwszej skupiłem się na normach społecznych oraz na ich roli w procesie realizacji celów zbiorowych. Podjęte w niej rozważania zakończyłem na opisie mechanizmów odpowiadających za ich przestrzeganie. W części drugiej zdecydowałem się na kontynuowanie tej problematyki, przy czym refleksję ograniczyłem już tylko do wybranych mechanizmów (niedyskursywnych) i procesu ich instytucjonalizacji. W części trzeciej, mającej metodologiczny charakter, przedstawiłem podstawowe założenia przeprowadzonej przeze mnie analizy, opierającej się na danych pochodzących z *International Social Survey Programme* z 2009 roku. W części czwartej zaprezentowałem uzyskane wyniki, a w piątej dokonałem ich interpretacji. Artykuł kończy krótkie podsumowanie.

Normy społeczne i ich rola w realizacji celów zbiorowych

Nasze rozważania nad normatywną organizacją zbiorowości dobrze byłoby zacząć od odwołania się do Maksa Webera. Pod adresem postawionej przez niego tezy, sugerującej istnienie związku między etosem protestanckim z XVI/XVII wieku a rozwojem nowoczesnego kapitalizmu¹, sformułowano szereg uwag, zarzucając Weberowi m.in. to, że zignorował inne tradycje religijne czy mylnie potraktował idee religijne jako przyczynę procesów gospodarczych (choć w opinii niektórych autorów były one ich konsekwencją)². Mimo tych uwag, wydaje się, że niemieckiemu uczonemu trafnie udało się zidentyfikować uniwersalne mechanizmy odpowiedzialne za organizację zbiorowości, za taką jej mobilizację, która umożliwia osiągnięcie celów zbiorowych. Choć sam Weber ostatecznie skupił się na partykularnych przejawach tego procesu, to poczynione przez niego obserwacje mogą stanowić punkt wyjścia dla naszych rozważań.

Weber uznał, że istotny wpływ na ukształtowanie się nowoczesnego kapitalizmu miał określony sposób dyscyplinowania jednostek, przyjmujący postać tego, co nazwał mianem ascezy wewnątrzświatowej. Jej wcześniejsze formy ograniczone były do katolickich zakonów i – jak twierdził Weber – raczej „wypychały” człowieka z życia doczesnego. W przeciwieństwie do tego asceza cechująca protestantyzm nie tylko obowiązywała wszystkich wiernych, ale też manifestowała się w sferze świeckiej (np. w pracy zawodowej). To tutaj miały przejawiać się takie cnoty jak pracowitość czy skromność (przyjmująca

¹ M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu. Wyznania protestanckie a duch kapitalizmu*, Warszawa 2010.

² Zob. D.J. Chalcraft, A. Harrington, *The Protestant Ethic Debate: Max Weber's Replies to His Critics, 1907-1910*, Liverpool 2001; H. Lehmann, *The Rise of Capitalism: Weber versus Sombart*, [w:] H. Lehmann, G. Roth (red.), *Weber's Protestant Ethic: Origins, Evidence, Contexts*, Cambridge 1993; K. Samuelsson, *Religion and Economic Action. The Protestant Ethic, the Rise of Capitalism, and The Abuses of Scholarship*, Toronto 1994; W. Sombart, *Żydzi i życie gospodarcze*, Warszawa 1913.

potem m.in. postać oszczędności), które postrzegano wówczas jako chrześcijańskie³. Jeśli przyjrzymy się tej ascezie dokładniej, to zobaczymy, że składał się na nią szereg dyspozycji, definiujących właściwe, pożądane sposoby zachowania się, które wraz z rozpowszechnianiem się tego rodzaju regulacji i ich usankcjonowaniem, zaczęły obowiązywać wszystkich członków danego społeczeństwa. Te dyspozycje to nic innego jak normy społeczne. Co jednak kryje się pod tym terminem? Pod pojęciem tym należy rozumieć społecznie oczekiwane wzory zachowania – wzory, co do których istnieje pewien konsensus w danej zbiorowości⁴. Przystawiane przez jednostkę przyjmują postać reprezentacji poznawczych społecznie pożądanych sposobów postępowania⁵. Im bardziej złożone społeczeństwo, tym większa szansa na to, że normy zostaną sformułowane w sposób ogólny, a ich uszczegółowienia dokona sama jednostka oraz grupy społeczne, w jakich ona funkcjonuje⁶.

Wydaje się, że Weber rozważając czynniki umożliwiające rozwój gospodarczy w krajach protestanckich skupił się nie tyle na obowiązujących w nich normach w ogóle, tworzących to, co w naukach społecznych określa się mianem ładu normatywnego, ale na wybranych wzorach zachowania, tych, do których ówczesni protestanci przywiązywali dużą wagę, manifestujących się m.in. w życiu gospodarczym. Tego rodzaju zbiór norm tworzy to, co określiłem mianem kapitału normatywnego. Jest to zasób pozwalający na realizację celów zbiorowych. Rola tego kapitału wzrasta zwłaszcza wtedy, kiedy przed społeczeństwem otwiera się „okno możliwości” – tak jak na przełomie XV i XVI wieku, kiedy w Europie (zwłaszcza zaś na półwyspach: Apenińskim i Iberyjskim) pojawiła się określona „nisza rynkowa”. Z jednej strony, wraz ze wzrostem liczby ludności i napływem kruszców z Nowego Świata wzrastały potrzeby konsumpcyjne. Z drugiej zaś dotychczasowe szlaki handlowe, jakimi transportowano towary z Azji do Europy, zostały przerwane (m.in. w wyniku najazdów plemion tureckich)⁷. Kraje Europy Zachodniej stanęły przed szansą zagospodarowania tej tworzącej się wówczas niszy. Podjęta przez nie próba polegała na daleko idącej regulacji normatywnej, ograniczającej spon-

³ M. Weber, *op. cit.*, ss. 85-107.

⁴ M. Hechter, K. Opp, *Introduction*, [w:] M. Hechter, K. Opp (red.), *Social norms*, Nowy Jork 2001, ss. xii-xiii; Ch. Horne, *Sociological perspective on the emergence of norms*, [w:] M. Hechter, K. Opp (red.), *Social norms*, Nowy Jork 2001, s. 5.

⁵ Ch. Bicchieri, *The grammar of society: The nature and dynamics of social norms*, Cambridge 2005.

⁶ M.K. Lapinski, R.N. Rimal, *An explication of social norms*, „Communication Theory”, no 15/2005, ss. 127-147.

⁷ Zob. A. Anievas, K. Nişancıoğlu, *How the West came to rule: The geopolitical origins of capitalism*, Chicago 2015; N. Ferguson, *Cywilizacja. Zachód i reszta świata*, Warszawa 2013; J. Goody, *Kapitalizm i nowoczesność*, Warszawa 2006; D. Landes, *Bogactwo i nędza narodóm. Dlaczego jedno są tak bogaci, a inni tak ubodzy?*, Warszawa 2015.

-taniczność jednostek, dyscyplinującej ich aktywność do tego stopnia, że kilka wieków później Weber określi ten rozpowszechniony przez Reformację sposób działania mianem świeckiej ascezy.

Aby zbiór norm mógł stać się dla zbiorowości kapitałem, umożliwiającym realizację społecznie pożądaných celów, konieczna staje się aktywacja składających się na niego wzorów zachowania.

W procesie tym istotną rolę odgrywają mechanizmy, które w literaturze przedmiotu określa się mianem mechanizmów kontroli społecznej. Wśród nich wyodrębnić można mechanizmy dyskursywne i niedyskursywne. Pierwsze z nich oddziałując na jednostkę „przekonują” ją, że stosowanie się do norm ma głębszy sens. W procesie budowania tej motywacji wewnętrznej istotną rolę odgrywają m.in. wzory osobowe, będące egzemplifikacją społecznych oczekiwań⁸, czy też prototypy grupowe, kształtujące tożsamość zbiorowości i odróżniające ją od innych kategorii społecznej⁹. Wśród tego rodzaju dyskursywnych oddziaływań jest także miejsce dla rozpatrywanej przez Webera idei predestynacji.

Stosowanie się do norm zależy również od mechanizmów niedyskursywnych. Są one wynikiem tego, że zbiorowość stale monitoruje zachowania swych członków – tak, by były one zgodne zwłaszcza z tymi normami, które wydają się niezbędne do osiągnięcia celów zbiorowych. Mechanizmy te oddziałując na jednostkę przyjmują postać bodźców wzmacniających bądź osłabiających dane zachowanie.

W literaturze przedmiotu określa się je zwykle mianem sankcji społecznych. Zwrócił na nie uwagę sam Weber w swych rozważaniach nad reglamentacją życia społecznego, jaka towarzyszyła Reformacji¹⁰. Choć w literaturze przedmiotu większą wagę przywiązuje się do sankcji negatywnych, sugerując przy tym, że obwarowane są nimi normy szczególnie istotne dla zbiorowości¹¹, to zarazem nieuzasadnione jest ignorowanie sankcji pozy-

⁸ S. Lindenberg, J.F. Joly, D.A. Stapel, *The norm-activating power of celebrity: The dynamics of success and influence*, “Social Psychology Quarterly”, 1(74)/2011, ss. 98-120; P. Lockwood, C.H. Jordan, Z. Kunda, *Motivation by positive and negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us*, “Journal of Personality and Social Psychology”, no 4(84)/2006, ss. 854-864; T. Morgenroth, M.K. Ryan, K. Peters, *The motivational theory of role modelling: How rule models influence role aspirants’ goals*, “Review of General Psychology”, no 4(19)/2015, ss. 1-19.

⁹ M.A. Hogg, S.A. Reid, *Social identity, self-categorization, and the communication of group norms*, “Communication Theory”, no 1(16)/2006, ss.7-30; K.J. Reynolds, E. Subašić, K. Tindall, *The problem of behavior change: From social norms to an ingroup focus*, “Social and Personality Psychology Compass”, no 1(10)/2014, ss. 1-12; H. Tajfel, J.C. Turner, *The social identity theory of intergroup behavior*, [w:] S. Worchel, W.G. Auston (red.), *Psychology of intergroup relations*, Chicago 1986.

¹⁰ M. Weber, *op. cit.*, s. 24.

¹¹ P. Chekroun, M. Brauer, *Reactions to norm violations and the number of bystanders: Evidence for the bystander effect in social control behavior*, “European Journal of Social Psychology”, no 32/2002, ss. 853-867.

tywnych, przede wszystkim zaś tych wzmocnień, które pozwalają jednostce na partycypowanie w korzyściach, jakie ta zbiorowość osiąga dzięki procesowi normatywnej regulacji.

Mechanizmy zainicjowane w trakcie Reformacji okazały się efektywne. Dzięki nim możliwa była aktywacja norm tworzących taki kapitał normatywny, który stał się jednym z czynników przyczyniających się do rozwoju gospodarczego Europy Zachodniej. Te mechanizmy przez stulecia poddawane były modyfikacjom. Przez długi czas utrzymywały jednak te kraje na ścieżce wzrostu, gwarantowały im określone korzyści gospodarcze – być może zresztą dzieje się tak do dzisiaj. Z rozważań zainicjowanych przez Webera wynika zatem istotna dla nas konkluzja – prawdopodobieństwo osiągnięcia celów zbiorowych wzrasta, gdy daną zbiorowość uda się w określony sposób zorganizować za pomocą norm i towarzyszących im mechanizmom. W dalszej części artykułu chciałbym skupić naszą uwagę na mechanizmach niedyskursywnych. Czy te, jakie obowiązują obecnie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej stwarzają warunki dla rozwoju gospodarczego czy też dla utrzymania wzrostu na odpowiednim poziomie?

Mechanizmy niedyskursywne jako społeczne „reguły gry”

Znaczenie mechanizmów niedyskursywnych w procesie regulacji normatywnej stanie się bardziej klarowne, jeśli zrozumiemy, w jaki sposób przyczyniają się one do aktywacji norm. Metaforycznie rzecz ujmując, stanowią one pomost między celami zbiorowymi a jednostkową aktywnością, przyczyniając się do wytworzenia w naszym umyśle określonych struktur pośredniczących. Pod pojęciem tym należy rozumieć struktury poznawcze pośredniczące między normą (wzorem zachowania) a zachowaniem. Mechanizmy niedyskursywne kształtują struktury, które składają się na egzogeny tryb aktywacji norm. Wytwarzają w nas poczucie, że nasze zachowanie podlega społecznej ocenie, spotyka się z pozytywną bądź negatywną responsywnością otoczenia (tzn. nie jest społecznie obojętne). W wyniku oddziaływania tych mechanizmów i wynikających z nich struktur pośredniczących norma zostaje w określony sposób przyswojona. Przyjmuje postać tego, co w literaturze przedmiotu nazywa się zwykle mianem normy nakazującej¹². Dla przykładu, może ona brzmieć następująco: „Powinienem być zaangażowany w swoją pracę, bo

¹² R.B. Cialdini, R.R. Reno, C.A. Kallgren, *A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places*, „Journal of Personality and Social Psychology”, no 6(58)/1190, ss. 1015-1026; C.A. Kallgren, R.R. Reno, R.B. Cialdini, *A focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior*, „Personality and Social Psychology Bulletin”, no 8(26)/2000, ss.1002-1012.

inaczej ją stracę” (w tym przypadku istnieje prawdopodobieństwo negatywnej reakcji w sytuacji niestosowania się do normy) lub „Powiniennem być zaangażowany w swoją pracę. Tylko tak będę w stanie zapracować na awans” (tutaj z kolei realizacja normy wiąże się z bodźcem pozytywnym). Innymi słowy, mechanizmy te umożliwiają wytworzenie się wśród członków danej zbiorowości motywacji zewnętrznej, zależnej od wzmocnień pochodzących z otoczenia społecznego.

Kiedy jednak tego rodzaju mechanizmy stają się efektywne? W sytuacji najbardziej pożądaney, nazwijmy ją idealną, powinny być one (a) obiektywne, gwarantując taką reakcję na zachowanie jednostki, która wzmocni aktywność spójną z normami, a osłabi aktywność z nimi niezgodną. Obiektywna reakcja jest taka sama niezależnie od statusu jednostki, sprawiając tym samym, że wspomniane mechanizmy stają się „ślepy”, bezstronnym wykonawcą konstytuujących je zasad. Ponadto, ważne jest, aby pozostawały one: (b) adekwatne (np. gwarantowały członkom danej zbiorowości nagrody rzeczywiście przez nich oczekiwane – w przypadku zachowania zgodnego z normami); (c) przejrzyste (tj. powszechnie zrozumiałe); (d) stabilne (tj. trwałe, niepodlegające częstym zmianom)¹³. W sytuacji idealnej ich instytucjonalizacja sprawia, że ulegają one rozpowszechnieniu, rekontekstualizacji. Reprodukują się w różnych obszarach życia społecznego, stając się społecznymi „regułami gry”, definiującymi ramy dla naszego zachowania niezależnie od okoliczności, w jakich ono ma miejsce. Istnienie efektywnych „reguł gry” sprawia, że stosowanie się do norm stanowi jeden ze sposobów zapewniających nam dostęp do społecznie pożądaných zasobów – na co zresztą zwracał uwagę Robert K. Merton¹⁴.

Dlaczego jednak ta rekontekstualizacja efektywnie działających mechanizmów może być tak istotna dla rozwoju gospodarczego? W swych rozważaniach Shmuel N. Eisenstadt sugerował, że dla rozwoju gospodarczego krajów protestanckich istotne znaczenie miały zmiany zachodzące w obrębie struktury społecznej w XV i XVI wieku, przyczyniające się z czasem do transformacji porządku feudalnego w porządek kapitalistyczny. Ten drugi okazał się bardziej korzystny dla gospodarki, gdyż w większym stopniu opierał się na pozycjach osiągniętych a nie przypisanych¹⁵. Definiował zatem takie „reguły gry”, które stwarzały możli-

¹³ Ł. Kutyló, *Rola systemu gratyfikacji w akumulacji kapitału normatywnego. Rozważania w oparciu o opinie formułowane przez Polaków i Ukraińców*, „Humanizacja Pracy”, nr 2(284)/2016, ss. 13-32.

¹⁴ R. Merton, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa 2002.

¹⁵ S. Eisenstadt, *The Protestant Ethic Thesis in Analytical and Comparative Context*, „Dio-genes” no 59, ss. 25-26; zob. też. S. Andreski, *Maxa Webera olśnienia i pomyłki*, Warszawa 1992.

wość awansu społecznego i motywowały członków niższych segmentów struktury społecznej do wysiłku. Do podobnego wniosku doszedł Douglass C. North zastanawiając się nad różnicami w poziomie rozwoju gospodarczego między Stanami Zjednoczonymi a krajami Ameryki Łacińskiej. Stwierdził, że w tym pierwszym państwie ukształtowały się w XVIII stuleciu instytucje społeczne zorientowane egalitarnie, będące w opozycji do ładu narzuconego przez brytyjską administrację, zarazem jednak sprzyjające aktywności obywatelskiej. Z kolei w krajach Ameryki Łacińskiej, rewolucje z początku XIX wieku nie zmieniły istoty porządku społecznego – nastąpiła reprodukcja niekorzystnych „reguł gry”, ustanowionych wcześniej przez hiszpańską czy portugalską metropolię¹⁶. Robert W. Fogel w swej pracy pt. *Czwarte wielkie przebudzenie i przyszłość egalitaryzmu* (2014) stwierdził natomiast, że w Stanach Zjednoczonych co jakiś czas dochodzi do perturbacji społecznych, zwykle inicjowanych przez ruchy religijne, które z jednej strony skutkują bardziej egalitarną polityką, z drugiej zaś dają społeczeństwu amerykańskiemu „zastrzyk energii”¹⁷. Z punktu widzenia przedstawionych tutaj założeń, tego rodzaju przeobrażenia warto rozpatrywać jako modyfikację „reguł gry” – tak by stały się nieco bardziej efektywne, np. umożliwiły dostęp do zasobów społecznych grupom dotąd marginalizowanym. Dla naszych rozważań fundamentalne znaczenie ma jednak pytanie o „reguły gry” obowiązujące w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Nadszedł czas, aby to na nich skupić uwagę.

Metodologia badania

Aby uzyskać wiedzę na temat efektywności obowiązujących w Europie Środkowo-Wschodniej „reguł gry”, przedmiotem uwagi uczyniłem to, w jaki sposób oceniają je osoby zamieszkujące poszczególne kraje regionu. Tego rodzaju podejście może budzić pewne kontrowersje, głównie ze względu na towarzyszący mu metodologiczny nominalizm. Uznałem, że choć interesujące mnie mechanizmy działają w znacznej mierze niezależnie od członków danej zbiorowości, to z drugiej jednak strony jednostka jest przedmiotem ich oddziaływania, a jej subiektywna ocena może ostatecznie mieć wpływ na cały proces normatywnej regulacji.

Dla przeprowadzonej przeze mnie analizy duże znaczenie miało porównanie ocen dokonanych przez przedstawicieli krajów wschodnio- i zachodnioeuropejskich. Jeśli różnice między nimi okazałyby się istotne, to

¹⁶ D.C. North, *Institutions*, “The Journal of Economic Perspectives”, no 1(5)/1991, ss. 97-112.

¹⁷ R.W. Fogel, *Czwarte wielkie przebudzenie i przyszłość egalitaryzmu*, Warszawa 2014.

ich korzeni warto byłoby szukać w przeszłości. Ostatecznie zdecydowałem się zatem sformułować taką hipotezę, zgodnie z którą: *Średnia ocena „reguł gry” obowiązujących w danym społeczeństwie jest niższa w krajach Europy Środkowo-Wschodniej aniżeli w krajach Europy Zachodniej.*

Aby móc ją zweryfikować, sięgnąłem po dane pochodzące z *International Social Survey Programme* (moduł: „Social Inequalities”), tj. sondażu zrealizowanego w 2009 roku w 41 państwach na świecie. Analizą objąłem tylko te dane, które pochodziły z wybranych przeze mnie krajów europejskich. Na tym etapie konieczne stało się wyodrębnienie wschodniej i zachodniej części kontynentu, samo w sobie kontrowersyjne, gdyż potencjalne sposoby możliwej tutaj kategoryzacji budzą obiekcje, a czasami w ogóle poddawane są w wątpliwość. Przyjąłem jednak, że kraje Europy Zachodniej to te najbardziej rozwinięte na kontynencie, zarówno pod względem gospodarczym, jak i społecznym. W związku z tym analizą objąłem dane pochodzące z: Austrii, Belgii (region flamandzki), Danii, Finlandii, Francji, Islandii, Niemiec (zachodniej części kraju), Norwegii, Szwecji, Szwajcarii oraz Wielkiej Brytanii. Jak widać, z kategorii państw „Europy Zachodniej” wyłączyłem m.in.: Hiszpanię, Portugalię czy Włochy (choć wskazany sondaż został w nich zrealizowany). Uznałem, że wszystkie te kraje funkcjonują w tej części Europy, którą bardziej byłbym skłonny określić mianem Europy Południowej. Pewną uwagę należy tutaj poczynić w odniesieniu do Włoch. W końcu północne regiony tego państwa należą do najbardziej rozwiniętych gospodarczo i społecznie na kontynencie. W próbie włoskiej – w przeciwieństwie do niemieckiej – nie dokonano jednak rozróżnienia regionalnego. Stąd, definitywna kategoryzacja tego kraju jako zachodnioeuropejskiego była dla mnie trudna do zaakceptowania.

Pewne problemy pojawiły się również w procesie definiowania granic Europy Środkowo-Wschodniej. Ostatecznie analizą objąłem dane pochodzące z: Bułgarii, Chorwacji, Czech, Estonii, Litwy, Łotwy, Polski, Słowacji, Słowenii, Ukrainy oraz Węgier. Rodzi się tutaj oczywiście pytanie, czy społeczeństwa te konstytuują względnie spójną przestrzeń kulturową. Łączy je to, że w przeszłości obowiązywał w nich ustrój komunistyczny, a one same przez długi czas pozbawione były niepodległości, podmiotowości politycznej na arenie międzynarodowej. Poziom rozwoju gospodarczego tych krajów jest wyraźnie niższy od tego właściwego dla państw Europy Zachodniej. Przed drugą wojną światową ich gospodarki opierały się w znacznej mierze na rolnictwie (poza ówczesną Czechosłowacją).

O ile w społeczeństwach wybranych przeze mnie krajów Europy Zachodniej w mniejszym bądź większym stopniu dominuje – dziś już w mocno

zsekularyzowanej formie – tradycja protestancka (poza Austrią i Francją), o tyle w przypadku interesujących nas społeczeństw Europy Środkowo-Wschodniej znaczącą rolę odgrywa tradycja katolicka lub prawosławna (z wyjątkiem Czech, Estonii i Łotwy).

W tabeli nr 1 przedstawiłem dane dotyczące tego, jaką liczebnością cechowały się próby z państw wybranych przeze mnie do analizy.

Tabela nr 1. Wielkość próby badawczej w podziale na region i kraj.

Region:	Wielkość próby badawczej:
Europa Zachodnia:	Austria (N=1019), Belgia (N=1518), Dania (N=1518), Finlandia (N=880), Francja (N=2817), Islandia (N=947), Niemcy (N=958), Norwegia (N=1246), Szwecja (N=1137), Szwajcaria (N=1229), Wielka Brytania (N=958), Europa Zachodnia ogółem (N=13822)
Europa Środkowo-Wschodnia:	Bułgaria (N=1000), Chorwacja (N=1201), Czechy (N=1205), Estonia (N=1023), Litwa (N=1023), Łotwa (N=1069), Polska (N=1263), Słowacja (N=1159), Słowenia (N=1065), Ukraina (N=2012), Węgry (N=1010), Europa Środkowo-Wschodnia ogółem (N=13012)

Źródło: na podstawie danych pochodzących z *International Social Survey Programme* (moduł: „Social Inequalities”, 2009 rok).

Pomiaru oceny „reguł społecznych” dokonałem w oparciu o pytanie N1, które brzmiało: „Na wstępie chcielibyśmy Pana(-ią) zapytać o możliwość osiągnięcia sukcesu w życiu. Jak ważne, Pana(-i) zdaniem, są następujące sprawy dla osiągnięcia sukcesu w życiu?”. Spośród ogółem 11 wymienionych w tym pytaniu spraw, skupiłem się na sześciu, w tym: „jak ważne jest pochodzenie z bogatej rodziny?”, „jak ważne jest posiadanie dobrze wykształconych rodziców?”, „jak ważne są dobre znajomości?”, „jak ważne jest posiadanie powiązań politycznych?”, „jak ważne jest dawanie łapówek?”, „jak ważne jest urodzić się mężczyzną lub kobietą?”. Ustosunkowując się do pytań respondent mógł wybrać jedną spośród pięciu kategorii odpowiedzi, wskazujących, czy oddziaływanie tych czynników na osiągnięcie sukcesu jest: „decydujące”, „bardzo ważne”, „średnio ważne”, „niezbyt ważne”, czy też „bez znaczenia”.

Z dwóch powodów uwzględnienie pytania N1 w analizie wydało się istotne. Po pierwsze, użycie w nim terminu „sukces” (zamiast np. terminu „szczęście”) sprawia, że ukierunkowuje ono uwagę badanego na kwestie związane z aktywnością zawodową (czy, szerzej rzecz ujmując, z aktywnością gospodarczą w ogóle). Po drugie, jego konstrukcja umożliwia określenie, w jakim stopniu dostęp do społecznie pożądaných zasobów zależy od czynników niezwiązanych z indywidualnym wysiłkiem. Innymi słowy, po-

zwala ono na zdefiniowanie tego, czy stosowanie się do norm jest społecznie wzmacniane.

W im większym bowiem stopniu dostęp do społecznie pożądanых nagród zależy od czynników niezależnych od tego, jak postępuje jednostka, tym efektywność obowiązujących „reguł gry” jest mniejsza (daleka od idealnej). W takiej sytuacji wytworzenie kapitału normatywnego, który pozwoliłby na realizację celów zbiorowych, wydaje się utrudnione.

W oparciu o to pytanie udało się utworzyć skalę do pomiaru efektywności „reguł gry”. Poziom jej rzetelności, mierzony współczynnikiem alfa Cronbacha, okazał się akceptowalny – w odniesieniu do populacji ze wszystkich, uwzględnionych w analizie państw. Potwierdzające to dane zostały przedstawione w tabeli nr 2. Średnia wartość, jaką mógł uzyskać respondent na tej skali, mieściła się w przedziale od 1 do 5. Im była wyższa, tym lepiej oceniał on obowiązujące w jego otoczeniu „reguły gry”. Ze względu na treść hipotezy badawczej, przedmiotem analizy objąłem średnią ze wskazań respondentów pochodzących z danego kraju.

Tabela nr 2. Rzetelność skali do pomiaru nieefektywności „reguł gry”. Wartość współczynnika alfa Cronbacha wg populacji objętych analizą.

Region:	Wartość współczynnika alfa Cronbacha:
Europa Zachodnia:	Austria ($\alpha=0,764$), Belgia ($\alpha=0,644$), Dania ($\alpha=0,717$), Finlandia ($\alpha=0,762$), Francja ($\alpha=0,744$), Islandia ($\alpha=0,674$), Niemcy ($\alpha=0,671$), Norwegia ($\alpha=0,729$), Szwecja ($\alpha=0,743$), Szwajcaria ($\alpha=0,614$), Wielka Brytania ($\alpha=0,752$), Europa Zachodnia ogółem ($\alpha=0,736$)
Europa Środkowo-Wschodnia:	Bułgaria ($\alpha=0,747$), Chorwacja ($\alpha=0,703$), Czechy ($\alpha=0,774$), Estonia ($\alpha=0,644$), Litwa ($\alpha=0,740$), Łotwa ($\alpha=0,697$), Polska ($\alpha=0,729$), Słowacja ($\alpha=0,756$), Słowenia ($\alpha=0,789$), Ukraina ($\alpha=0,718$), Węgry ($\alpha=0,792$), Europa Środkowo-Wschodnia ogółem ($\alpha=0,743$)

Źródło: na podstawie danych pochodzących z *International Social Survey Programme* (moduł: „Social Inequalities”, 2009 rok).

W ramach zrealizowanej przeze mnie analizy można wyodrębnić kilka etapów. Na wstępie dokonałem weryfikacji hipotezy badawczej. Następnie przeanalizowałem dane dotyczące poszczególnych krajów i zaprezentowałem je na wykresie, na którym osie współrzędnych odzwierciedlały wartości dotyczące średniej oceny efektywności „reguł gry” dla

danego kraju (oś X) oraz poziomu produktu narodowego brutto *per capita* (PPP) za 2009 rok (oś Y). Na koniec przedmiotem uwagi objąłem szczegółowe różnice między krajami Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej odnoszące się do poszczególnych wymiarów utworzonej przeze mnie skali.

Wyniki

Do weryfikacji hipotezy badawczej użyłem jednoczynnikowej analizy wariancji (ANOVA). Zmienną zależną była *średnia ocena efektywności „reguł gry”* a czynnikiem – zmienna dychotomiczna, kategoryzująca przynależność respondenta do Europy Zachodniej bądź Europy Środkowo-Wschodniej. Wyniki analizy potwierdziły sformułowaną wcześniej hipotezę. Okazało się bowiem, że średnia ocena efektywności „reguł gry” pozostaje wyższa wśród respondentów z Europy Zachodniej (MD = 3,60) aniżeli wśród badanych z Europy Środkowo-Wschodniej (MD = 3,07). Różnica ta jest istotna statystycznie ($p < 0,001$; $\eta^2 = 0,13$). Bardziej szczegółowe wyniki analizy zostały przedstawione w tabeli nr 3.

Tabela nr 3. Średnia ocena efektywności „reguł gry” wśród badanych z Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej ($p < 0,001$; $\eta^2 = 0,13$).

Region	N	Średnia	Odchylenie stand.	Błąd stand.	95% przedział ufności dla średniej	
					Dolna granica	Górna granica
Europa Zachodnia	11046	3,6043	0,62293	0,00593	3,5927	3,6159
Europa Środkowo-Wschodnia	10817	3,0736	0,75361	0,00725	3,0594	3,0879
Ogółem	21863	3,3417	0,73987	0,00500	3,3319	3,3515

Źródło: na podstawie danych pochodzących z *International Social Survey Programme* (moduł: „Social Inequalities”, 2009 rok).

Kraje uwzględnione w analizie pogrupowałem ze względu na średnią ocenę, jaką pochodzący z nich respondenci wystawili obowiązującym w nich „regułom gry”. Najniższe wyniki zostały uzyskane w przypadku Ukrainy oraz Słowacji, najwyższe zaś w dwóch krajach skandynawskich: Danii oraz Finlandii. Grupa państw, w których średnia ocena „reguł gry” była raczej niska, składała się z: Bułgarii, Chorwacji, Polski, Sło-

wenii oraz Węgier. Z kolei, raczej wysoki wynik uzyskano w/we: Francji, Islandii, Norwegii, Szwecji oraz Wielkiej Brytanii. Grupa państw, w których wynik był przeciętny, składała się z krajów bałtyckich (Litwy, Łotwy, Estonii), a także z Austrii, Belgii, Czech, Niemiec oraz Szwajcarii. Szczegółowe dane zostały przedstawione w tabeli nr 4.

Tabela nr 4. Średnia ocena efektywności „reguł gry” wśród badanych z wybranych państw europejskich ($p < 0,001$).

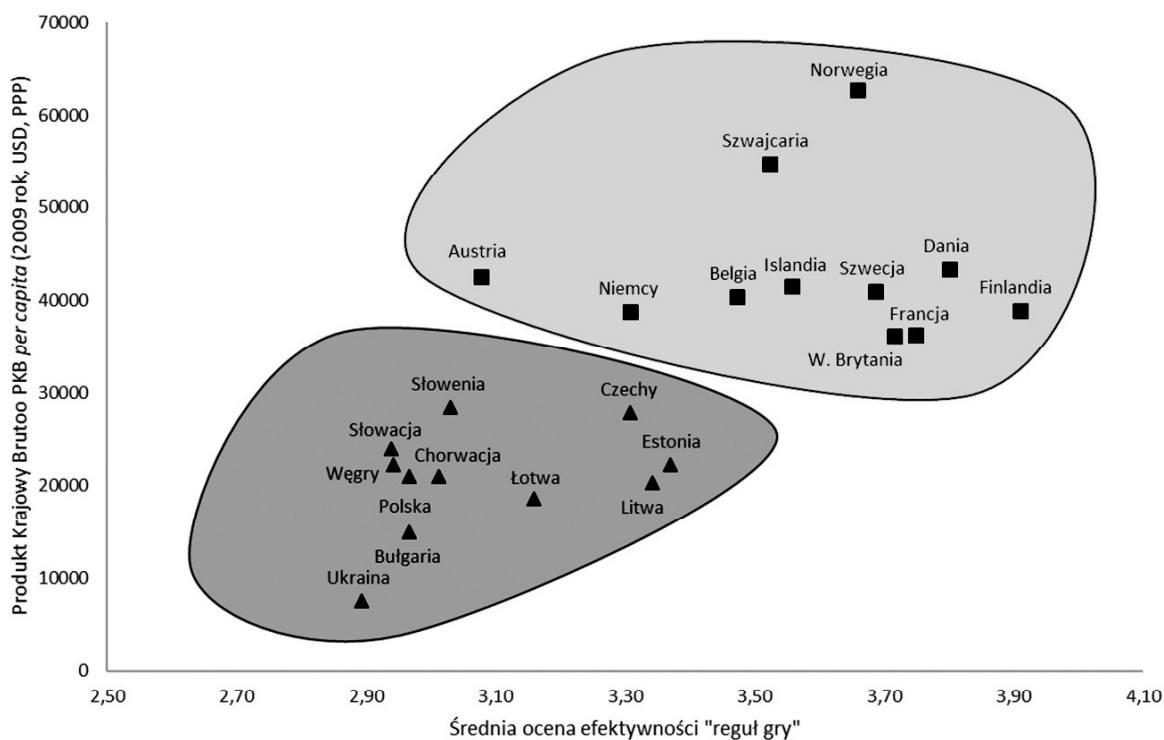
Średnia ocena:	Kraje:
Bardzo niska	Ukraina (MD=2,89), Słowacja (MD=2,94)
Niska	Węgry (MD=2,94), Bułgaria (MD=2,97), Polska (MD=2,97), Chorwacja (MD=3,01), Słowenia (MD=3,03)
Przeciętna	Austria (MD=3,08), Łotwa (MD=3,16), Czechy (MD=3,31), Niemcy (MD=3,31), Litwa (MD=3,34), Estonia (MD=3,37), Belgia (MD=3,47), Szwajcaria (MD=3,52)
Wysoka	Islandia (MD=3,56), Norwegia (MD=3,66), Szwecja (MD=3,69), Wielka Brytania (MD=3,72), Francja (MD=3,75)
Bardzo wysoka	Dania (MD=3,80), Finlandia (MD=3,91)

Źródło: na podstawie danych pochodzących z *International Social Survey Programme* (moduł: „Social Inequalities”, 2009 rok).

Na wykresie nr 1 umieściłem wartość interesującego mnie wskaźnika (średnia ocena efektywności „reguł gry”) w wybranych krajach europejskich wraz z typową dla nich wartością produktu krajowego brutto *per capita* (za 2009 rok, przy średnim kursie dolara amerykańskiego z 2011 roku, przy uwzględnieniu parytetu siły nabywczej). Wyraźnie na nim widać, że w krajach Europy Zachodniej średnia ocena efektywności „reguł gry” jest wyższa aniżeli w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

W przypadku tych pierwszych nieco niższą wartość wskaźnika uzyskały kraje niemieckojęzyczne (Austria, Niemcy), zaś wśród tych drugich nieco wyższą osiągnęły głównie te, które znajdowały się w kręgu oddziaływania kultury niemieckiej (Czechy, Estonia, Łotwa). Na wykresie widoczna jest także liniowa zależność między zamożnością kraju a oceną efektywności „reguł gry”. Siła tej zależności jest wysoka – współczynnik korelacji *r* Pearsona przyjmuje tutaj wartość $r = 0,701$.

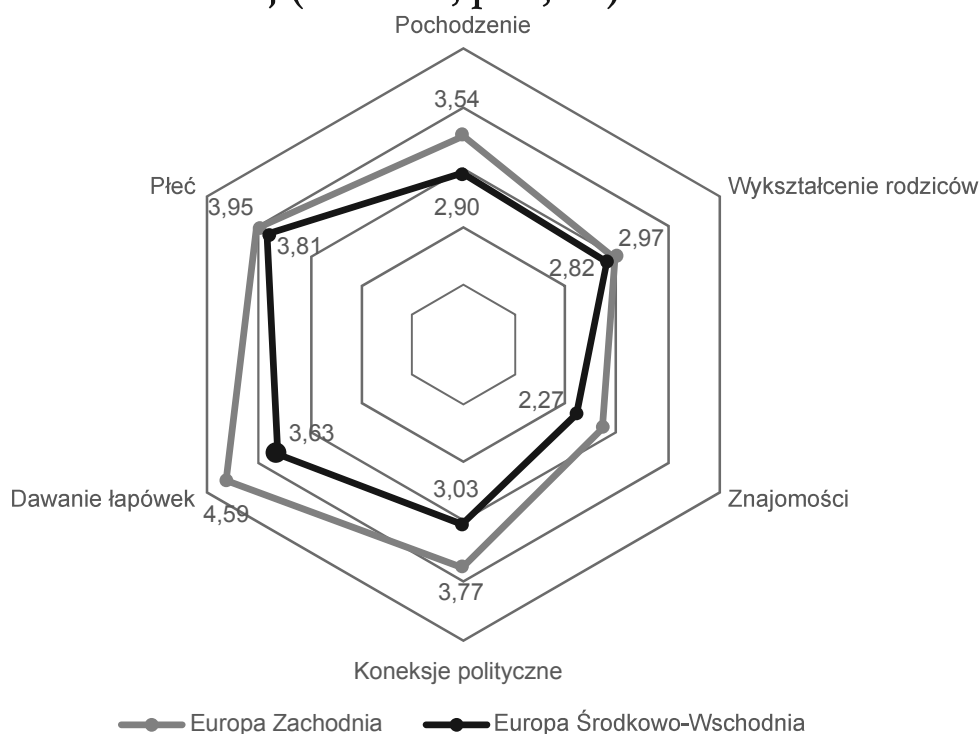
Wykres nr 1. Średnia ocena efektywności „reguł gry” w wybranych krajach europejskich w 2009 roku a poziom produktu krajowego brutto per capita (PPP, w USD).



Źródło: na podstawie danych pochodzących z *International Social Survey Programme* (moduł: „Social Inequalities”, 2009 rok).

Przedmiotem uwagi uczyniłem też poszczególne wymiary oceny. Okazało się, że spośród uwzględnionych przeze mnie czynników, sukces w najmniejszym stopniu zależny jest od: dawania łapówek, koneksji politycznych oraz płci, w największym zaś od: znajomości, wykształcenia rodziców oraz pochodzenia społecznego. Prawidłowość tę dało się zaobserwować zarówno w przypadku Europy Zachodniej, jak i Środkowo-Wschodniej. Na wykresie nr 2 przedstawiłem średnie oceny respondentów wystawiane na poszczególnych wymiarach skali. W tabeli nr 5 wyniki te zaprezentowałem w podziale na kraje uwzględnione w analizie. W ich interpretacji warto pamiętać o tym, że im niższa jest ocena, tym dany czynnik w większym stopniu ma wpływ na osiągnięcie sukcesu (i tym samym sprawia, że obowiązujące reguły odbiegają od tych „idealnych”).

Wykres nr 2. Średnia ocena poszczególnych czynników uwzględnionych na skali w podziale na respondentów z Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej (2009 rok; $p < 0,001$).



Źródło: na podstawie danych pochodzących z *International Social Survey Programme* (moduł: „Social Inequalities”, 2009 rok).

Tabela nr 5. Średnia ocena poszczególnych czynników uwzględnionych na skali według krajów, z jakich pochodzili respondenci (2009 rok).

Kraj:	Czynniki:					
	Pochodzenie społeczne	Wykształcenie rodziców	Znajomości	Koneksje polityczne	Dawanie łapówek	Płeć
EUROPA ZACHODNIA:						
Austria	3,00	2,82	2,30	2,89	4,06	3,54
Belgia	3,41	2,79	2,50	3,50	4,45	3,96
Dania	3,64	3,22	2,82	4,07	4,77	4,12
Finlandia	3,82	3,67	2,96	4,05	4,73	4,02
Francja	3,71	2,62	3,19	4,09	4,59	4,12
Islandia	3,61	2,97	2,72	3,40	4,59	3,97
Niemcy	3,07	2,59	2,27	3,55	4,57	3,78
Norwegia	3,56	3,34	2,84	3,73	4,61	3,87
Szwajcaria	3,60	2,96	2,52	3,70	4,61	3,75
Szwecja	3,52	3,22	2,70	3,94	4,74	3,87
Wielka Brytania	3,63	2,92	2,85	3,95	4,71	4,13

EUROPA ŚRODKOWO-WSCHODNIA:						
Bułgaria	2,72	2,55	2,09	3,02	3,55	3,74
Chorwacja	2,66	2,67	2,11	2,93	3,86	3,85
Czechy	3,32	3,37	2,38	3,35	3,84	3,59
Estonia	3,04	2,63	2,45	3,56	4,34	4,15
Litwa	3,44	3,14	2,67	3,22	3,51	4,10
Łotwa	2,85	2,79	2,47	3,08	3,71	4,10
Polska	2,68	2,46	2,11	2,98	3,70	3,86
Słowacja	2,96	2,85	2,09	2,69	3,47	3,60
Słowenia	3,04	2,90	2,14	2,88	3,74	3,59
Ukraina	2,68	2,74	2,18	2,91	3,19	3,50
Węgry	2,72	2,94	2,37	2,87	3,29	3,50

Zródło: na podstawie danych pochodzących z *International Social Survey Programme* (moduł: „Social Inequalities”, 2009 rok).

Podsumowując, badani z Europy Środkowo-Wschodniej gorzej ocenili obowiązujące w ich krajach „reguły gry” aniżeli badani z Europy Zachodniej. Udało się zatem potwierdzić sformułowaną wcześniej hipotezę. Uzyskane wyniki skłaniają jednak do zadania szeregu pytań. Czy transformacja gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej nie przyczyniła się do zmiany „reguły gry” na lepsze? Czy te negatywne oceny nie wynikają raczej z nieuzasadnionego dzisiaj, aczkolwiek ugruntowanego na Wschodzie przekonania o istnieniu barier, uniemożliwiających bądź utrudniających sukces zawodowy? A może owa ocena nie jest konsekwencją przewrażliwienia respondentów, lecz sygnałem sugerującym, że we wspomnianych krajach obecne są nieefektywne „reguły gry” (mimo osiągnięć gospodarczych, jakie niektóre z nich doświadczyły w ostatnich latach)?

Dyskusja

Proces normatywnej regulacji, od którego zależy zdolność danej zbiorowości do wytworzenia odpowiedniego kapitału normatywnego, jest utrudniony w sytuacji, gdy zawodzą bodźce wzmacniające określone zachowania – pożądane w kontekście realizacji celów zbiorowych. Aby lepiej zrozumieć istotę problemu, odwołajmy się do metafory. Rozważane w artykule „reguły gry” warto porównać do informacji genetycznej. O ile informacja genetyczna, zapisana za pomocą określonego kodu, zawarta jest w strukturze DNA, o tyle „reguły gry”, stanowiące zbiór ogólnych zasad (w sytuacji idealnej wzmacniających zachowania zgodne z normami i osłabiające te z nimi niespójne), wpisane są w funkcjonowanie instytucji społecznych. Tego rodzaju „informacja” ulegając replikacji, reprodukcji w różnych kontekstach społecznych, istotnie wpływa na sposób organizacji życia zbiorowego. Jeśli

te „reguły” nie są efektywne bądź też mimo swej efektywności nie mają one uniwersalnego charakteru, to nie pozostaje to bez wpływu na „organizm”, jakim jest w tej metaforze społeczeństwo.

Analiza danych pochodzących z sondażu wykazała, że badani z Europy Środkowo-Wschodniej gorzej oceniają obowiązujące w ich krajach „reguły gry” aniżeli respondenci z zachodniej części kontynentu. Choć zaobserwowana różnica jest istotna statystycznie, to sam wynik niekoniecznie daje podstawy do niepokoju. Warto bowiem pamiętać, że przekonania są względnie utrwalonymi sądami o rzeczywistości i w związku z tym trudno poddają się zmianie. Być może zatem tę negatywną ocenę należałoby potraktować jako względnie trwałą, ukształtowany w przeszłości schemat, który bezrefleksyjnie bywa stosowany do interpretacji sytuacji i zdarzeń mających miejsce obecnie.

Co jednak, jeśli owe „reguły gry” rzeczywiście są mniej efektywne od tych obowiązujących w krajach Europy Zachodniej? Z czego ta ich nieefektywność wynika? Pewnych wskazówek, być może pozwalających na sformułowanie odpowiedzi na te pytania, dostarczają obserwacje poczynione przez Daron Acemoğlu oraz Jamesa A. Robinsona w książce pt. „Dlaczego narody przegrywają?” (2014). Ich rozważania otwiera opis miasta Nogales, którego jedna część leży w Meksyku, a druga w Stanach Zjednoczonych. W amerykańskim Nogales poziom życia jest jednak zdecydowanie wyższy. Autorzy tłumaczą to istnieniem takich warunków instytucjonalnych, które sprzyjają aktywności gospodarczej, zawodowej i obywatelskiej. Amerykańskie Nogales opiera swoje funkcjonowanie na względnie efektywnych „regułach gry”. Ta czytelność obowiązujących tutaj zasad stała się anegdotyczną już trudnością dla tych meksykańskich przedsiębiorców, którzy przyzwyczaili się do robienia interesów w nieprzejrzystym świecie instytucji zamkniętych. Acemoğlu oraz Robinson szukając źródeł tych różnic sięgają do dalekiej przeszłości, sugerując przy tym, że dysfunkcjonalne sposoby organizacji życia społecznego zwykle są utrwalone i trudno poddają się zmianie¹⁸. Czy rzeka Łaba dzieli Europę na dwie części w taki sam sposób, jak Rio Grande dzieli meksykańskie i amerykańskie Nogales?

Idąc tym tropem musielibyśmy założyć, że istotnie niższa ocena „reguł gry” przez respondentów z krajów Europy Środkowo-Wschodniej nie tyle wynika z ich przewrażliwienia, co raczej odzwierciedla względnie utrwaloną dysfunkcjonalność wspomnianych mechanizmów. Korzeni tej nieefek-

¹⁸ D. Acemoğlu, J.A. Robinson, *Dlaczego narody przegrywają?*, Poznań 2014.

tywności należałoby szukać w procesach dywergencji, mających miejsce na kontynencie w XVI i XVII stuleciu, w wyniku których ukształtował się rdzeń tworzącego się wówczas systemu kapitalistycznego oraz jego peryferia¹⁹. Zdaniem Immanuela Wallensteina, wśród tych drugich znalazły się tereny położone na wschód od Łaby, w tym ówczesna Rzeczpospolita Obojga Narodów. Ze względu na to, że główną funkcją peryferii było dostarczanie płodów rolnych do krajów rdzenia, to wszelkie zmiany skutkujące w przyszłości przejściem od gospodarki agrarnej do industrialnej były w nich utrudnione²⁰. Zdaniem Janusza Hryniewicza, w wyniku tej dywergencji w krajach regionu ukształtowała się „kultura folwarku”, podtrzymująca feudalne stosunki społeczne, przerzucająca znaczną część obciążeń związanych z uprawą zboża na warstwy chłopskie. Nie tylko umacniała hierarchiczną strukturę i uniemożliwiała awans społeczny niższym warstwom, ale też jej funkcjonowanie – podobnie jak funkcjonowanie rodzących się wówczas instytucji kapitalistycznych – opierało się na maksymalizacji zysków²¹. Dla naszych rozważań najważniejsze jest jednak to, że według Hryniewicza te wypracowane przez „kulturę folwarku” sposoby organizacji zbiorowości uległy utrwaleniu. Przyjęły postać określonych „kodów kulturowych”, przekazywanych następnie z pokolenia na pokolenie²². Wydaje się, że istnieje pewna zbieżność między tymi „kodami kulturowymi” a rozpatrywanymi przez nas „regułami gry”. Jeśli jednak przyjmiemy, że zaobserwowana przez nas rozbieżność między krajami Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej wynika z tego rodzaju zaszłości, to jak w takim razie wytłumaczyć osiągnięcia gospodarcze, jakie niektóre z nich doświadczyły w ostatnich latach?

Aby odpowiedzieć na to pytanie, na wstępie warto skupić uwagę na co najmniej dwóch próbach, jakie podjęto w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, aby zmodyfikować odziedziczone po „kulturze folwarku” „reguły gry”. Pierwsza z nich miała miejsce w czasach komunizmu. Wydaje się jednak, że zakończyła się ona niepowodzeniem. Świadczyć o tym może odtwarzanie się z czasem nieefektywnych „reguł gry”. Zjawisko to było obserwowane m.in. przez Danutę Walczak-Duraj, która prowadziła

¹⁹ I.T. Berend, *Central and Eastern Europe in the World Economy: Past and Prospects*, „Hungarian Studies” no 25(2)/2011, ss. 215-225.

²⁰ I. Wallerstein, *Analiza systemów-światów. Wprowadzenie*, Warszawa 2007.

²¹ W. Banach, *Refleksja nad koncepcją folwarcznych korzeni polskiej kultury gospodarczej Janusza Hryniewicza*, „Człowiek i społeczeństwo”, t. XXXVIII/2014, ss. 49-65; J. Hryniewicz, *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*, Warszawa 2004; J. Hryniewicz, *Stosunki pracy w polskich organizacjach*, Warszawa 2007.

²² J. Hryniewicz, *Piętno folwarku*, „Pomorski Przegląd Gospodarczy”, nr 4/2013, ss. 44-49.

w latach 70. XX wieku badania nad funkcjonowaniem polskich przedsiębiorstw. Jak wykazała, zakłady przemysłowe epoki gierkowskiej trawił kryzys etosu pracy, nieobecny we wcześniejszych dekadach²³. Używając zaproponowanej przeze mnie terminologii, można byłoby stwierdzić, że doszło w nich do normatywnej deregulacji ról zawodowych, a jej przyczyn należałoby upatrywać za Walczak-Duraj m.in. w coraz bardziej niejasnych zasadach gratyfikacji²⁴. Innymi słowy, stosowanie się do norm (wpisanych w rolę zawodową) nie gwarantowało już dostępu do społecznie pożądanych zasobów. Należy domniemywać, że odtwarzanie się tych nieefektywnych mechanizmów, ostatecznie odpowiedzialnych przecież za proces normatywnej regulacji, odbywało się stopniowo. W procesie tym prawdopodobne wydaje się istnienie trzech etapów: (a) destrukcji dotychczasowego porządku społecznego wraz z typowymi dla niego „regułami gry”; (b) „nowego otwarcia”, kiedy kształtuje się struktura społeczna, a „reguły gry” są jeszcze względnie efektywne; (c) „powrotu na utratą ścieżkę”, gdy dostęp do społecznie pożądanych zasobów jest coraz bardziej ograniczany – a służy temu odtworzenie nieefektywnych „reguł gry”. Doświadczenia z okresu komunizmu pokazują, że wyzbycie się tego krępującego rozwój dziedzictwa, wyjście z tego „błędneho koła”, jest bardzo trudne i wymaga dogłębnych, długotrwałych działań.

Druga próba podjęta została wraz z rozpadem Bloku Wschodniego. Czy jednak w trakcie transformacji ustrojowej udało się przekodować „informacje” zawarte w tym zbiorowym „DNA”? Nie ma jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. Nawet, jeśli chcielibyśmy się tutaj pośilkować badaniami zrealizowanymi w ramach sondażu *International Social Survey Programme*, to mamy ograniczone możliwości. W poprzednich edycjach tylko bowiem w minimalnym stopniu podejmowano związane z tym zagadnienia. Nie ma zatem możliwości, aby dokonać porównania ze sobą danych uzyskanych w różnych momentach transformacji. Niemniej jednak, wydaje się, że mimo względnie niskiej oceny, „reguły gry” podlegają pewnym pozytywnym modyfikacjom. Taka sytuacja ma zapewne miejsce w niektórych krajach regionu. Dla przykładu, rozważając różnice istniejące obecnie między Polską a Ukrainą, w literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na przemiany instytucjonalne, jakie zaszły w Polsce pod naciskiem społeczeństwa obywatelskiego i instytucji międzynarodowych (głównie unijnych). W wyniku tego wytworzyły się warunki sprzyjające rozwojowi

²³ D. Walczak-Duraj, *Ład etyczny w gospodarce rynkowej. Doświadczenia polskiej transformacji*, Łódź 2002, s. 46.

²⁴ *Ibidem*, ss. 61-74.

gospodarczemu – czego zabrakło zaś na Ukrainie²⁵. Z kolei ten drugi kraj może nam posłużyć jako przykład państwa tkwiącego w „błędnym kole”, stale powracającego do nieefektywnych „reguł gry”. Choć w trakcie obu rewolucji, jakie miały miejsce na Ukrainie w XXI wieku („pomarańczowej” i tej z roku 2013), obecne były hasła głoszące potrzebę „normalności” i „europejskości”²⁶ (co w znacznej mierze można utożsamiać z chęcią ustanowienia w społeczeństwie efektywnych „reguł gry”), to przeprowadzane zmiany okazywały się zwykle fasadowe. Nie oznacza to bynajmniej, że w niektórych krajach (jak np. w Polsce) redefinicja „reguł gry” już się zakończyła i nie muszą być one poddawane dalszym modyfikacjom. Jak wspomniałem wcześniej, ta redefinicja musi być dogłębna i długotrwała, a niska ocena efektywności tych zasad świadczy raczej o tym, że ten proces co najwyżej się dopiero zaczął.

Podsumowanie

Wśród wielu czynników, które odpowiadają za rozwój gospodarczy, duże znaczenie ma aktywność członków danej zbiorowości, ich zaangażowanie w pracę, czy szerzej – w jakąkolwiek działalność gospodarczą. Choć może nam się wydawać, że aktywność ta jest spontaniczna, to w rzeczywistości istotną rolę w jej wytworzeniu odgrywają normy oraz mechanizmy gwarantujące stosowanie się do nich²⁷. W artykule przedmiotem uwagi objąłem te drugie, a dokładniej rzecz ujmując te, które mają charakter niedyskursywny. Wraz z tym, jak ulegają one rekontekstualizacji, stają się uniwersalnymi bodźcami, wzmacniającymi bądź osłabiającymi określone zachowania. Od bodźców tych zależy, czy jednostka będzie skłonna stosować się do formułowanych pod jej adresem oczekiwań (np. czy będzie jej się chciało angażować w pracę). Instytucjonalizacja tych mechanizmów sprawia, że przyjmują one postać „reguł gry”.

Przedmiotem uwagi uczyniłem ich efektywność w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Tłem dla analizy stała się zachodnia część kontynentu, bardziej rozwinięta gospodarczo i społecznie. Okazało się, że badani z Europy Środkowo-Wschodniej gorzej oceniają „reguły gry” obowiązujące w ich krajach aniżeli respondenci z Europy Zachodniej. Istnieje zasadne przypuszczenie, że źródeł nieefektywności tych „reguł” należy szukać

²⁵ L.M. Grigoriev, E.V. Buryak, A.V. Golyashev, *The Transition of Ukraine's Economy. A Second Start?*, “Problems of Economic Transition”, no 3(58)/2016, ss. 256-283; P. Tridico, I. Zhak, *The Second Ukrainian Transition: From Oligarch Economy to a Sustainable Development Model*, “Challenge” no 3(59)/2016, ss. 234-257.

²⁶ Н. Трач, <<Разом - сила!>>: Риторика українського спротиву. Соціолінгвістичні есеї, Київ 2015.

²⁷ R. Baumeister, *The Cultural Animal*, Oxford 2005.

w przeszłości regionu, w postfeudalnej kulturze, jaka wytworzyła się w usytuowanych tutaj krajach. Pewnej próby ich redefinicji podjęto m.in. w okresie transformacji ustrojowej. Od skuteczności tego rodzaju interwencji zależy gospodarcza przyszłość regionu.

Choć wskazane „reguły” wydają się być prostym mechanizmem, to czymś fascynującym jest uświadomienie sobie, jak tego rodzaju nieskomplikowane elementy wpływają na znacznie bardziej złożone struktury. Tak jak informacja genetyczna wbudowana w DNA ulega replikacji i oddziałuje ostatecznie na cały organizm – tak „reguły gry” wkomponowane w funkcjonowanie instytucji decydują w końcu o sposobie organizacji życia gospodarczego (czy społecznego w ogóle). Czymś właściwym staje się zatem podjęcie takich działań, które skupiłyby się na odszukaniu i wyeliminowaniu strukturalnych „obciążeń” hamujących rozwój regionu. Zadanie to wydaje się o tyle trudne, że „przeciwnik” pozostaje w tym przypadku głęboko ukryty.

Dr Łukasz Kutyló – socjolog, adiunkt w Katedrze Socjologii Polityki i Moralności Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego. Zainteresowania badawcze: psychologia społeczna, socjologia kognitywna, ekonomia instytucjonalna, politologia, przemiany społeczne i gospodarcze w Europie Środkowo-Wschodniej i Azji Środkowej.



East-Central Europe in a Trap of Inefficient “Game Rules”? Reflections on Mechanisms Typical of the Normative Regulation Process and their Impact on the Region’s Economic Development

Lukasz Kutyló

Among many factors, which may make an impact on the economic development, a significant role is played by process of normative regulation. As Max Weber discovered, an economic success of Western Europe was possible thanks to, among others, specific social norms, which disciplined an individual activity and directed it into realisation of socially desired aims, as well as mechanisms, which guaranteed complying with them. I focused in my reflections on them or – precisely speaking – on non-discursive mechanisms. When they are reproduced in different social contexts, they become social “rules of game”. It is hard to imagine a process of normative regulation without them.

Центрально-Восточная Европа в ловушке неэффективных «правил игры»? Размышления о механизмах, характерных для процесса нормативного регулирования, и их влиянии на экономическое развитие региона

Лукаш Кутыло

Среди многих факторов, которые могут оказать влияние на экономическое развитие, значительную роль играет процесс нормативного регулирования. Как обнаружил Макс Вебер, экономический успех Западной Европы стал возможен благодаря, среди прочего, определенным социальным нормам, которые дисциплинировали индивидуальную деятельность и направляли ее на реализацию общественно желаемых целей, а также механизмам, которые гарантировали их соблюдение. В своих размышлениях я сосредоточился на них или, точнее говоря, на недискурсивных механизмах. Когда они воспроизводятся в разных социальных контекстах, они становятся социальными

I decided to consider these “rules of game” in a specific context. The subject of my interest were countries situated in Central and Eastern Europe. I assumed that “rules of game” characteristic of them were less effective than the “rules” in Western Europe. If it was true, it would be worth then to treat them as an obstacle for economic development of Central and Eastern European countries, especially in a long term. In addition, it seems that the “rules of game” are relatively stable ways, thanks to which an organization of social life is possible. It would be valuable then to search the origins of this potential division between both parts of the continent in the past.

«правилами игры». Трудно представить себе процесс нормативного регулирования без них.

Я решил рассмотреть эти «правила игры» в конкретном контексте. Предметом моего интереса были страны, расположенные в Центральной и Восточной Европе. Я предположил, что характерные для них «правила игры» были менее эффективны, чем «правила» в Западной Европе. Если бы это было правдой, то стоило бы рассматривать их как препятствие для экономического развития стран Центральной и Восточной Европы, особенно в долгосрочной перспективе. Кроме того, кажется, что «правила игры» являются относительно стабильными способами, благодаря которым возможна организация общественной жизни. В таком случае было бы полезно поискать истоки этого потенциального разделения между обеими частями континента в прошлом.

