

Andrzej K. Koźmiński
Akademia Leona Koźmińskiego
Krzysztof Zagórski
Akademia Leona Koźmińskiego

WYOBRAŹNIA EKONOMICZNA W POLSCE

Artykuł stanowi próbę zbadania charakteru współczesnej ekonomicznej wyobraźni Polaków. Metodą ankietowego badania reprezentatywnego zrekonstruowane zostały ogólne (złożone) zespoły wyobrażeń na temat czynników korzystnych dla gospodarki jako całości, poszczególnych przedsiębiorstw oraz ludzi. Zbadane zostały determinanty poglądów tworzących ogólniejsze wyobrażenia na ten temat, a także ich wpływ na stopień akceptacji demokracji.

Główne pojęcia: wyobraźnia ekonomiczna; wolny rynek; demokracja; liberalizm; interwencjonizm; postawy.

Uwagi wstępne

Pojęcie „wyobraźnia ekonomiczna” jest trawestacją tytułu znanej książki C.W. Millsa *The Sociological Imagination* (1959). Życie współczesnego społeczeństwa, w tym życie gospodarcze, nie jest podporządkowane jednolitemu, spójnemu systemowi wartości, norm i wyobrażeń. Mamy do czynienia raczej z szeregiem luźno powiązanych podsystemów. Każdy z nich ma własny, odrębny i nieprzetłumaczalny na inne systemy i podsystemy kod znaczeń oraz ocen, sterujący zachowaniami w jego ramach i wyznaczający jego odrębność (Ziółkowski 2004). Wyobraźnię ekonomiczną rozumiemy tutaj jako: obszar świadomości społecznej, który obejmuje wyobrażenia o tym, „czemu gospodarka służy, a czemu powinna służyć, jak funkcjonuje, a jak powinna funkcjonować, jakie są, a jakie powinny być relacje władzy i współzależności między różnymi grupami uczestniczącymi w procesie gospodarowania, co słuszne, mądre i sprawiedliwe. Wyobraźnia ekonomiczna jest czymś więcej niż potoczną wiedzą ekonomiczną ukształtowaną ze skrawków akademickiej ekonomii docierającej do ludzi różnymi kanałami oraz komunikatów i komentarzy gospodarczych w środkach masowego przekazu. Decydujące znaczenie dla kształtowania tego fragmentu świadomości społecznej mają bezpośrednie obserwacje oraz doświadczenia jednostek i zespołów ludzkich, elementy moralności, religii, postaw politycznych i codziennych ludzkich emocji: gniewu, nadziei, goryczy, zniechęcenia i strachu. Jest to zatem zbiór niezwykle niejednorodny, zmienny i niespójny. Na gruncie psychologii społecznej powszechnie wyznawany jest jednak dobrze udokumentowany pogląd, że ludzie odczuwają silną potrzebę wewnętrznej

spójności i wzajemnej niesprzeczności wyznawanych przez siebie poglądów. Jedne fragmenty wyobraźni ekonomicznej weryfikują więc inne w kierunku większej spójności całego systemu przekonań.” (Koźmiński 1982: 8). Od stopnia spójności bardziej jest przy tym interesujące współwystępowanie w wyobraźni ekonomicznej jej elementów uznawanych za sprzeczne.

Tak rozumiana wyobraźnia ekonomiczna zawiera oczywiście elementy aksjologiczne i postulatywne. Nic więc dziwnego, że bywała przedmiotem wielu spekulacji, a nawet sporów ideologicznych. Zarówno „etatyści”, jak i „neoliberalowie” i inni „prorocy” powołują się na *vox populi* i na dominujące rzekomo postawy, opinie i poglądy dotyczące sposobu gospodarowania. Treścią poniższych rozważań jest próba nadania temu pojęciu (a przynajmniej niektórym jego elementom) empirycznego sensu we współczesnym polskim kontekście. Nie jest oczywiście możliwe ani jednoznaczne i bezdyskusyjne określenie przedmiotowego zakresu wyobraźni ekonomicznej, ani – w konsekwencji – jej całościowy opis. Poprzestaniemy na trzech jej elementach, które wydają się nam centralne. Są nimi poglądy na to, co jest korzystne dla całej gospodarki, dla funkcjonowania przedsiębiorstw i dla ekonomicznego sukcesu osobistego. W badaniu tej problematyki niemożliwe jest oddzielenie aspektu ekonomicznej wiedzy („prawdziwej” lub nie) od aspektu normatywnego. Przyjmujemy bowiem, że sukces ekonomiczny w skali ogólnospołecznej, poszczególnych organizacji gospodarczych i jednostek ludzkich jest wartością powszechnie pożądaną, wobec tego słuszne lub niesłuszne przekonania o tym, jakie są czynniki takiego sukcesu, wiążą się w większości przypadków (choć nie zawsze tak być musi) z pozytywną oceną tych czynników.

Wydaje się dosyć oczywiste, że wyobraźnia ekonomiczna może być traktowana jako swoisty wskaźnik czy może raczej probierz, a jednocześnie jako warunek procesu transformacji i kształtowania się rynkowej gospodarki, która – jak słusznie zauważył jeszcze w pierwszej połowie XX wieku Karl Polanyi (1957: 57) – wymaga „rynkowego społeczeństwa”. Funkcjonowanie rynku wymaga bowiem społecznej legitymizacji, czyli akceptacji takich jego następstw jak chociażby zróżnicowania społeczne, mechanizmy kształtowania się i „krążenia” elit, instytucjonalizacji własności i obrotu handlowego, roli pieniądza i wielu innych. Rynek wymaga też „kwalifikowanych aktorów ekonomicznych”, których zachowania wynikają z częściowego przynajmniej zrozumienia jego mechanizmów i stają się dzięki temu w określonych granicach przewidywalne i racjonalne.

Znaczenie wyobraźni ekonomicznej dla przebiegu procesów gospodarowania wydaje się dość oczywiste. *Po pierwsze* określa ona (lub przynajmniej współokreśla) poglądy polityczne, w tym stosunek do demokracji. Wychodzimy tu z założenia, że skoro pozytywny wpływ dobrych ocen gospodarki na demokratyczne preferencje polityczne i legitymizację demokracji został empirycznie udowodniony w różnych społeczeństwach (Lewis-Beck 1991; Zagórski 2001), to przekonania na temat funkcjonowania gospodarki, dostarczające w części kryteriów jej oceny, również współkształtują postawy w stosunku do demokracji. Najlepszym dowodem takich związków jest niedawna (na szczęście tylko częściowo i przejściowo udana) próba narzucenia konfrontacji „Polski solidarnej” z „Polską liberalną”. Nasze

podejście jest zgodne z tendencją uznawania przemian w sferze wartości i przekonań, w tym ekonomicznych, za istotny czynnik prawidłowego rozwoju demokracji wolnorynkowej (np. Inglehart i Welzel 2007). *Po drugie*, wyobraźnia ekonomiczna kształtuje strategie i sposoby zachowania indywidualnych i zbiorowych aktorów ekonomicznych: konsumentów i gospodarstw domowych; przedsiębiorców i przedsiębiorstw; inwestorów; samorządów i centralnych władz publicznych, które próbują „dogodzić” opinii publicznej w nadziei na lepszy wynik wyborów. Istotna jest więc zarówno diagnoza stanu wyobraźni ekonomicznej społeczeństwa i poszczególnych jego grup, jak i rozpoznanie jej uwarunkowań. *Po trzecie* wyobraźnia ekonomiczna to swoisty „software”, który umożliwia przetwarzanie informacji stale dopływających z zewnątrz, czyli lepsze lub gorsze rozumienie otaczającego świata przez aktorów ekonomicznych, a tym samym warunkuje realizowane przez nich strategie i szanse powodzenia tych strategii.

Przed przystąpieniem do empirycznego badania konieczne było zidentyfikowanie najważniejszych elementów konstruktów: „wyobraźnia ekonomiczna” i to takich, do których można dobrać obserwowalne wskaźniki.

• *Po pierwsze*, składnikiem wyobraźni ekonomicznej jest poziom zaufania, które warunkuje koszty transakcyjne i sposób realizacji wszelkiego typu transakcji oraz stosunek do własności, inwestycji (także osobistego wysiłku i zaangażowania) i oszczędności. Zgodnie z tym, co piszą na ten temat Fukuyama (1997), Sztompka (2007) i wielu innych, zaufanie jest fundamentem demokratycznego „społeczeństwa gospodarującego” i sprężyną rozwoju. Analizy wskazują na silne zależności pomiędzy poziomem zaufania z jednej strony a jakością demokracji i jej ocenami z drugiej (Słomczyński i Janicka 2009). Są jednak i tacy, którzy uważają, że większość relacji ekonomicznych zbudowanych jest na nieufności (np. Zaheer, McEvily i Peronne 1998). „Zaufanie w ogóle” jest jednak czymś empirycznie trudno mierzalnym. Trzeba je więc odnieść do konkretnych instytucji (np. państwo, rynek, demokracja parlamentarna, samorząd, banki, sądownictwo), mechanizmów (np. postęp nauki, techniki, wykształcenia, konkurencja, interwencja państwa, progresja podatkowa), ról społecznych (np. menedżerowie, przedsiębiorcy, urzędnicy, lekarze) czy wreszcie konkretnych organizacji i osób. Zaufanie wiąże się też z oczekiwaniem określonych efektów (np. rozwoju gospodarczego, osobistego sukcesu zawodowego i materialnego lub powodzenia firmy prowadzącej określoną działalność). Jest to swoisty „zakład” dotyczący pośrednio lub bezpośrednio działań (zachowań) innych ludzi (Sztompka 2007: 69–70).

• *Po drugie*, stosunek ludzi do gospodarki i jej mechanizmów rzadko bywa obojętny, a to ze względu na to, że indywidualne i zbiorowe losy, sukcesy, klęski, a niekiedy tragedie w tak wielkim stopniu od nich zależą. Z tego powodu stosunek do gospodarki i jej mechanizmów przybiera często formę ideologicznej samoidentyfikacji. Na tej zasadzie ludzie określają samych siebie jako komunistów, socjalistów, liberałów, lewicowców lub prawicowców itp. Osobną sprawą jest oczywiście sposób pojmowania i ładunek emocjonalny tych „etykietek samoidentyfikacji” oraz ich behawioralne konsekwencje. Dotyczą one zarówno sposobu pełnienia ról różnych agentów ekonomicznych takich jak na przykład: pracodawcy, inwestorzy,

konsumenci, władze lokalne, agendy rządowe, pośrednicy finansowi, jak i uczestnictwa w polityce.

- *Po trzecie*, podstawowym (z punktu widzenia jednostki) elementem wyobraźni ekonomicznej są przekonania o tym, co decyduje o sukcesie ekonomicznym kraju, przedsiębiorstw, regionów, przemysłów czy wreszcie jednostek ludzkich. Przekonania te pełnią dwojakiego rodzaju funkcję. Z jednej strony stanowią swego rodzaju „receptę na sukces”: dostarczają wskazówek jak się zachować (zarówno na poziomie jednostkowym, jak i zbiorowym), a z drugiej, w przypadku niepowodzeń, służą rozładowywaniu dysonansu poznawczego i dostarczają różnego rodzaju „usprawiedliwień” i „wymówek”.

- *Po czwarte* wreszcie, dla wszystkich zainteresowanych w długofalowym kształtowaniu zachowań aktorów ekonomicznych ważne są uwarunkowania wyobraźni ekonomicznej. Chodzi zarówno o uwarunkowania obiektywne (wiek, płeć, wykształcenie, miejsce zamieszkania itp.), jak i, być może przede wszystkim, o związki pomiędzy poglądami i przekonaniami, czyli o świadomościowe determinanty względnie spójnych zestawów poglądów na gospodarkę.

Wszystkich tych spraw próbowaliśmy dotknąć w naszym badaniu, choć skoncentrowaliśmy się na punkcie trzecim i czwartym.

Punkt wyjścia

Mamy świadomość tego, że choć samo pojęcie wyobraźni ekonomicznej nie było, poza rzadkimi wyjątkami (Kostera 1996), stosowane ani w badaniach empirycznych, ani w rozważaniach teoretycznych, to problematyka, którą przedstawiliśmy powyżej, była przedmiotem badań i analiz polskich socjologów, ekonomistów i politologów zajmujących się zwłaszcza procesami transformacji ustrojowej. Spróbujemy przedstawić pokrótce stan ich poglądów, koncentrując się na tych, które są empirycznie ugruntowane, pomijając natomiast postulatywne programy i ideologiczne dywagacje. Będzie to oczywiście skrótowa, wycinkowa i w Niemalej mierze subiektywna prezentacja, która nie pretenduje do miana wszechstronnego i całościowego ich opisu.

Przede wszystkim uderza niejednorodność, zmienność, a czasem i pozorny brak zgodności poszczególnych elementów wyobraźni ekonomicznej (zarówno w czasie, jak i w przekroju tematycznym oraz grup społecznych). Na przykład liczne analizy odnotowują od połowy lat dziewięćdziesiątych znaczny i prawie systematyczny wzrost zadowolenia Polaków zarówno z życia, jak i z uzyskiwanych dochodów (np. Koralewicz i Zagórski 2009; Zagórski 2010). W nieco wcześniejszym tekście Śpiewak (2005: 178) powołuje badania nad samopostzeganiem Polaków które pokazują, „że blisko połowa badanych (46 proc.) uważa iż nie zmieniła się ich pozycja na drabinie społecznej, 17 proc. ma poczucie awansu a 38 proc. degradacji”. Nawet jeśli przyjmiemy, że chodzi o różne sprawy: poczucie awansu i zadowolenie, trudno założyć całkowity brak związku między nimi. Jedynym wytłumaczeniem wydaje się przesunięcie w czasie lub „autonomiczność” obu subiektywnych reakcji. Podobnych przykładów można przytoczyć więcej. Wskazują one, że – zwłaszcza w warunkach transformacji – świadomość społeczna może być przedmiotem sprzecznych ze sobą

wniosków i pochopnych uogólnień. Dołóżymy usilnych starań by uniknąć zarówno sprzecznych, jak i pochopnych wniosków.

Większość interpretatorów empirycznych badań nad elementami wyobraźni ekonomicznej przyznaje, że współcześni Polacy mają ambiwalentne opinie na temat działania dwóch najważniejszych regulatorów życia ekonomicznego: rynku i demokratycznego państwa. „Obie te instytucje są wysoko cenionymi wartościami – celami, ale budzą jednocześnie niezadowolenie ze względu na sposób funkcjonowania. Niektóre wymiary tego funkcjonowania zyskały pozytywne oceny” (Cichomski, Kozek i Morawski 2001: 164). Akceptacja rynku i demokracji, uważanych za nieodłączne i niezbędne regulatory skomplikowanych, nowoczesnych społeczeństw (Morawski 1991) nastąpiła bardzo szybko wraz z dokonanymi zmianami ustrojowymi, aby ustabilizować się lub nieco osłabnąć – w niektórych przynajmniej wymiarach – w późniejszych latach (Frentzel-Zagórska i Zagórski 1993; Kolarska-Bobińska 1994; Badora i Wenzel 2000). Widać to szczególnie wyraźnie na przykładzie nierówności dochodów, których akceptacja z punktu widzenia korzyści ogólnoeconomicznych znacznie wzrosła po zmianie ustroju, aby nieco osłabnąć w następnych latach. Polacy akceptują przy tym potrzebę nierówności jako czynnika motywacyjnego, niezbędnego dla rozwoju gospodarki, ale jednocześnie – w większej mierze – wyznają pogląd, że są one zbyt wielkie i że należy je niwelować (Falkowska i Wciórka 2000; Wenzel i Zagórski 2005). Dopuszczając coraz większą rozpiętość dochodów, wyobrażają sobie jednocześnie, że rośnie ona znacznie szybciej od akceptowalnej (Falkowska i Wciórka 2000; Kelley i Zagórski 2005). Tym właśnie tłumaczyć można pozorną sprzeczność pomiędzy wolnorynkową akceptacją nierówności a egalitarnymi postulatami ich zmniejszania. Innym przykładem tego typu sprzeczności są poglądy Polaków na stosunki pracy. Ponad dwie trzecie z nich (więcej niż w takich krajach o rozwiniętych instytucjach neokorporatystycznych, jak Australia i Finlandia) uważa, że płace powinny być przedmiotem trójstronnych rokowań na szczeblu centralnym, pomiędzy związkami zawodowymi, organizacjami pracodawców i rządem, a jednocześnie około trzech czwartych (również więcej niż w Australii i Finlandii) podziela poglądy, że płace powinny być negocjowane w poszczególnych zakładach pracy, a nie na poziomie działów gospodarki, oraz że pracodawcy powinni mieć prawo negocjowania wynagrodzeń osobno z każdym zatrudnionym (Zagórski 1998).

Mamy też do czynienia z utrzymującym się rozziwem pomiędzy niezmiennie wysokim poziomem akceptacji demokracji jako idealnego systemu a zmiennymi, ale raczej kiepskimi ocenami bieżącego funkcjonowania polskiej demokracji i jej głównych instytucji (Strzeszewski i Wenzel 2000; Zagórski 2001, 2010; Roguska 2007). Podobną niezgodność w sferze ekonomii zauważa Federowicz (2004: 67), który dzieli badaną populację na: „zadowolonych zwolenników rynku”, „niezadowolonych zwolenników rynku” i „niezadowolonych przeciwników rynku”. Szczególnie istotna jest druga z tych grup, która dostrzega dysfunkcje rynku, ale zarazem uważa go za najważniejszą gwarancję prawidłowego funkcjonowania gospodarki postrzeganej „systemowo” jako całość.

Zależności (lub ich brak) pomiędzy ocenami bieżącego funkcjonowania systemu ekonomiczno-politycznego a legitymizacją tego systemu jako idealnej całości, a także

między poglądami na poszczególne aspekty systemu stanowią więc ważny element świadomości społecznej, który wymaga lepszego rozpoznania empirycznego. Zagadnieniu temu poświęcona będzie znaczna część prezentowanych tu naszych analiz.

Rozpoznaniu zależności pomiędzy orientacjami społeczno-politycznymi a poglądami na temat gospodarki poświęcone były między innymi porównawcze badania prowadzone w krajach postkomunistycznych. Oto niektóre konkluzje tych badań (Jershina 1999: 196–197):

1. Lewicowość, autorytaryzm i nacjonalizm oraz orientacja na przedsiębiorczość są negatywnie skorelowane, ale nie stanowią silnie antynomicznych postaw.

2. Poziom orientacji na przedsiębiorczość jest dość wyrównany we wszystkich krajach, najwyższy w Polsce i w Rumunii. Nie jest on związany ani z postępami reform, ani z takimi indywidualnymi cechami, jak wiek i wykształcenie.

3. Wiek i wykształcenie nie determinują nasilenia postaw przedsiębiorczości wśród elit. Nieznacznie zarysowuje się ta zależność w społeczeństwie jako całości: młodszy i bardziej wykształceni są nieco bardziej przedsiębiorczy.

4. Elity są wyraźnie mniej lewicowe i nieco bardziej przedsiębiorcze, ale pod tym względem zbliżają się postawy społeczeństw i elit w obrębie narodów.

5. Wśród trzech segmentów społeczeństwa – inicjatorzy zmian, pasywni eksperci i cisi obywatele – inicjatorzy są na ogół mniej lewicowi, autorytarni, nacjonalistyczni i bardziej przedsiębiorczy.

Interesującą perspektywę analityczną postaw, poglądów i opinii w sprawie mechanizmów funkcjonowania gospodarki proponuje Morawski (Cichomski, Kozek, P. Morawski i Morawski 2001: 166–167). „Obie perspektywy – konfliktową i kooperacyjną – uważam za niezbyt odpowiednią do analizy sytuacji Polski. Dlatego bardziej adekwatna wydaje mi się perspektywa w kategoriach gry”. Gra dopuszcza zarówno kooperację, jak i konflikt w zależności sytuacji i strategii uczestników. Chodzi o grę o sumie niezerowej, czyli taką w której wygrana jednego nie musi być konieczną stratą drugiego. Zakłada się kalkulatywną orientację wszystkich uczestników, którzy w swojej większości akceptują reguły „coś za coś”. Względny przymus uczestnictwa w grze wynika z podwójnych uwarunkowań, a mianowicie z psychicznych skłonności do podejmowania ryzyka i poszukiwania „nadmierzających” wygranych (przedsiębiorczość) oraz z konieczności otrzymywania minimalnej choćby gratyfikacji umożliwiającej przeżycie na społecznie akceptowanym poziomie (Koźmiński i Zawislak 1982: 70–71). Reguły zmieniają się i podlegają ocenie uczestników, która wpływa na te zmiany. Zarówno uczestnictwo w grze, jak i sterowanie nią wiąże się z niepewnością i ryzykiem. Główne znaczenie ma więc poziom zrozumienia i akceptacji zarówno reguł (prawidłowości gry), jak i niepewności oraz ryzyka, a przede wszystkim świadomości tego, o co gra idzie. Wymagają one empirycznego rozpoznania.

Na zakończenie tych kilku impresji na temat obecnego stanu wiedzy o wyobrażeniach współczesnych Polaków na temat gospodarki i jej mechanizmów nasuwa się refleksja, że przydałaby się dostępna empirii koncepcja porządkująca i systematyzująca te poglądy w pewną całość. Pojęcie i koncepcja wyobraźni ekonomicznej wydają się stwarzać takie możliwości:

- Po pierwsze, umożliwiają wyodrębnienie najważniejszych składników wyobraźni ekonomicznej, czyli poglądów, opinii i postaw odnoszących się do ekonomicznego sukcesu jednostek, przedsiębiorstw i społeczeństwa jako całości.

- Po drugie, implikują poszukiwanie i pomiar siły związków pomiędzy tymi składnikami, czyli identyfikację pewnych orientacji i sposobów (klasterów) myślenia o gospodarce.

Wyniki tak pomyślanych badań mogą podlegać różnorodnej interpretacji, w tym także z perspektywy gry, która umożliwi być może identyfikację orientacji i strategii agentów ekonomicznych.

Opis badania

Analizowane przez nas dane pochodzą z reprezentatywnego badania ankietowego. Zaprojektowany przez autorów blok pytań dotyczący tego, co uważane jest za dobre dla gospodarki narodowej jako całości, poszczególnych przedsiębiorstw, a także ludzi, włączony został do comiesięcznego badania CBOS „Aktualne problemy i wydarzenia”, w jego wersji zrealizowanej w 2010 roku na reprezentatywnej, warstwowej próbie losowej 1022 respondentów. W analizach wykorzystane także zostały w miarę potrzeb odpowiedzi na pytania zadane w tym samym badaniu przez CBOS oraz standardowe dane „metryczkowe” (społeczno-demograficzne).

Pytania o to, co korzystne jest zdaniem opinii publicznej dla dobrego funkcjonowania ekonomicznego, obejmowały po kilkanaście potencjalnych czynników (cech, zasobów lub sposobów działania), wyspecyfikowanych osobno dla trzech poziomów, tzn. całej gospodarki, przedsiębiorstw i ludzi. Respondentów pytaliśmy, czy potencjalne czynniki korzystne są dla sukcesu ekonomicznego na tych poziomach. Możliwych było pięć odpowiedzi: zawsze korzystne; częściej korzystne niż niekorzystne; nieraz korzystne, a nieraz niekorzystne; częściej niekorzystne i zawsze niekorzystne. Część badanych niemających poglądów na badane sprawy udzielała też odpowiedzi „trudno powiedzieć”.

Wyniki

1. Czynniki postrzegane jako korzystne dla gospodarki

Wszystkie z wymienionych w badaniu potencjalnych czynników prawidłowego funkcjonowania gospodarki jako całości postrzegane są w Polsce częściej jako korzystne niż niekorzystne. Różnią się one jednak bardzo pod względem częstotliwości pozytywnych i negatywnych ocen.

Ponieważ wiele z wymienionych w ankiecie cech jest stosunkowo mało kontrowersyjnych, za najbardziej wskaźnikowe dla zróżnicowania poglądów uznaliśmy odsetki skrajnych odpowiedzi pozytywnych („zawsze korzystne”). W analizie tego rodzaju danych dobrze jest również stosować wskaźnik mówiący o tym, ile razy oceny pozytywne – zarówno skrajne, jak i bliższe środka – liczniejsze są od negatywnych. Wysoka wartość takiego relatywnego wskaźnika, przy obliczaniu którego

pomijane są przypadki ambiwalentne (środkowe) oraz odpowiedzi „trudno powiedzieć”, mówi o małym stopniu kontrowersyjności danego poglądu, wskazując jednocześnie wysoki stopień jego akceptacji.

Tabela 1. Cechy gospodarki postrzegane jako korzystne dla jej rozwoju

Cechy gospodarki	Zawsze korzystne (%)	Stosunek liczby odpowiedzi „korzystne” ^a do „niekorzystne” ^b
Duże wydatki na rozwój nauki i techniki	57	84,0
Inwestycje państwa	43	24,7
Inwestycje krajowego biznesu prywatnego	41	24,7
Inwestycje zagraniczne (napływ kapitału zagranicznego)	33	10,8
Wzrost oszczędności obywateli	32	9,4
Silne związki z gospodarką światową	31	12,4
Niezależność od gospodarki innych krajów	31	5,7
Silna konkurencja między przedsiębiorcami	30	9,1
Zmniejszanie nierówności dochodów ludności	30	7,8
Wysokie podatki dla najlepiej zarabiających	30	4,7
Pomoc państwa słabszym przedsiębiorstwom i branżom	28	7,8
Wysokie podatki dla najbardziej dochodowych przedsiębiorstw	25	3,1
Zwiększone wydatki obywateli na konsumpcję	24	3,5
Znaczne wydatki państwa na cele społeczne (socjalne)	24	3,3
Państwowa własność przedsiębiorstw	18	1,8
Kierowanie przez państwo procesami gospodarczymi	16	2,4
Jak najmniejszy udział państwa w kierowaniu gospodarką	13	1,6

^a Zawsze korzystne lub częściej korzystne niż niekorzystne. ^b Zawsze niekorzystne lub częściej niekorzystne niż korzystne

Zdecydowana większość Polaków (57%) uznaje duże wydatki na naukę i technikę za zawsze korzystne dla rozwoju gospodarczego. Odsetek ten wzrasta do 84%, jeśli dodać odpowiedzi „częściej korzystne niż niekorzystne”. Tylko 1% respondentów uznało duże wydatki na rozwój nauki i techniki za częściej niekorzystne niż korzystne dla gospodarki, a nikt nie uznał tych wydatków za zawsze niekorzystne, relatywny wskaźnik przyjmuje więc wyjątkowo wysoką wartość 84,0 (84:1). Warto podkreślić ten wynik w świetle bardzo niskich w Polsce, w porównaniu do rozwiniętych krajów gospodarki wolnorynkowej, rzeczywistych nakładów na działalność naukowo-badawczą i rozwój nowych technologii.

Trzy cechy następne pod względem częstotliwości uznania za zawsze korzystne dla gospodarki to inwestycje państwa oraz prywatnego kapitału krajowego i zagra-

nicznego. Inwestycje zagraniczne są przy tym widziane jako bardziej kontrowersyjne od krajowych.

Polacy dostrzegają też korzyści gospodarcze wynikające ze wzrostu prywatnych oszczędności. Bardziej podzielone są poglądy na temat integracji międzynarodowej. Prawie jedna trzecia respondentów uważa, że zawsze korzystne są silne związki z gospodarką światową. Równie popularny jest jednak pogląd, że zawsze korzystna jest maksymalna niezależność od gospodarki innych krajów.

Silna konkurencja, zajmująca następną w kolejności pozycję, cieszy się prawie takim samym uznaniem, jak różne aspekty interwencjonizmu państwowego (zmniejszanie nierówności dochodów ludności, państwowa pomoc słabszym przedsiębiorstwom lub gałęziom gospodarki, wysokie opodatkowanie najlepiej zarabiających osób i przedsiębiorstw oraz znaczne wydatki państwa na cele socjalne). Zarówno konkurencja, jak różne aspekty interwencjonizmu uznane są za zawsze korzystne dla gospodarki przez 24–30% badanych. Podobnie oceniany jest też wzrost wydatków ludności na konsumpcję.

Najrzadziej jako korzystne dla gospodarki wymieniane są zarówno państwowa własność przedsiębiorstw i kierownicza rola państwa w systemie ekonomicznym, jak i skrajny liberalizm, rozumiany jako jak najmniejszy udział państwa w kierowaniu gospodarką. I te cechy systemu gospodarczego uznawane są jednak około dwukrotnie częściej za korzystne niż za niekorzystne.

Przeciętnie rzecz biorąc, Polacy nie odrzucają więc zdecydowanie ani skrajnego etetyzmu, ani skrajnego liberalizmu, jednak nie są to poglądy bardzo wśród nich popularne. Najbardziej powszechne są poglądy o korzyściach gospodarczych płynących z wysokich nakładów na naukę, a także wysokich nakładów inwestycyjnych, przede wszystkim kapitału krajowego, ale także i zagranicznego.

Pozostałe cechy gospodarki nie dają się łatwo zgrupować w jednolite kategorie, jeśli jako kryterium uznać częstotliwość doceniania ich roli w rozwoju gospodarczym. Zgrupowanie takie możliwe jest natomiast za pomocą analizy czynnikowej, opartej na badaniu korelacji pomiędzy poszczególnymi zmiennymi (cechami)¹.

Interkorelacje między poszczególnymi poglądami pozwalają na wyodrębnienie trzech ogólnych syndromów postaw wobec gospodarki. Pierwszy to przekonanie, że korzystne są dla niej wysokie nakłady inwestycyjne, w tym także na naukę, oraz wolna konkurencja. Drugi grupuje poglądy, które nazwać można etatystyczno-socjalnymi, oceniające pozytywnie ingerencję państwa w procesy gospodarcze, a także jego rolę redystrybucyjną, polegającą na zmniejszaniu różnic społecznych i wydatkowaniu znacznych środków na cele socjalne. Trzecia grupa poglądów mówi o konieczności wysokich podatków progresywnych, zarówno dla przedsiębiorstw, jak i ludzi. Kilka z uwzględnionych w badaniu cech nie weszło w skład żadnego z ogólniejszych wymiarów, bowiem poglądy na temat ich wpływu na gospodarkę nie korelowały się wyraźnie z poglądami dotyczącymi pozostałych cech.

¹ Zastosowana została analiza głównych składowych z rotacją „varimax”.

Tabela 2. Syntetyczne (uogólnione) wymiary postrzegania cech gospodarki jako korzystnych dla jej rozwoju. (Wyniki analizy czynnikowej metodą głównych składowych)^a

Cechy gospodarki korzystne dla jej rozwoju	Czynnik I Inwestycje i konkurencja	Czynnik II Etatyzm socjalny	Czynnik III Progresywne podatki
	Ładunki czynnikowe ^a		
Inwestycje krajowego biznesu prywatnego	0,84	0,03	0,05
Inwestycje zagraniczne (napływ kapitału zagranicznego)	0,76	-0,07	0,05
Inwestycje państwa	0,65	0,32	0,13
Duże wydatki na rozwój nauki i techniki	0,54	0,40	-0,23
Silna konkurencja pomiędzy przedsiębiorcami	0,53	0,17	-0,14
Kierowanie przez państwo procesami gospodarczymi	-0,06	0,67	0,30
Pomoc państwa słabszym przedsiębiorstwom i branżom	0,12	0,67	0,09
Państwowa własność przedsiębiorstw	-0,11	0,66	0,25
Znaczne wydatki państwa na cele socjalne	0,04	0,64	0,22
Zmniejszanie nierówności dochodów ludności	0,15	0,61	0,06
Wysokie podatki dla najbardziej dochodowych przedsiębiorstw	0,01	0,27	0,84
Wysokie podatki dla najlepiej zarabiających	0,05	0,28	0,82

^a Współczynniki korelacji Pearsona pomiędzy poszczególnymi cechami a tworzonymi przez nie ogólnymi wymiarami (czynnikami).

2. Czynniki postrzegane jako korzystne dla przedsiębiorstw

Podobnie jak o cechy korzystne dla całej gospodarki pytaliśmy o cechy postrzegane jako sprzyjające poszczególnym przedsiębiorstwom. Cechy przedsiębiorstwa uważane jako korzystne dla jego funkcjonowania mogą się bowiem różnić od uważanych jako korzystne w skali makroekonomicznej.

Prawie wszyscy badani uważają za zawsze korzystne dla przedsiębiorstwa takie jego cechy, jak wykształcenie oraz zdolności i pomysłowość pracowników i kierownictwa. Sądzi tak ponad 70% Polaków.

Tylko minimalnie rzadziej za zawsze korzystne uznawane są takie cechy przedsiębiorstwa, jak poświęcenie i zaangażowanie personelu, łatwy dostęp do rynków zbytu, nowoczesność w sferze technologii i organizacji oraz skuteczna reklama. Prawie nikt nie uważa tych cech za niekorzystne, a około dwóch trzecich podkreśla płynące z nich zawsze korzyści.

Trzecia grupa pozytywnych cech przedsiębiorstwa to utożsamianie się pracowników z zakładem pracy i pełne stosowanie się do obowiązujących przepi-

sów. Następne w kolejności są wielkość posiadanego kapitału i łatwy dostęp do kredytów. Około połowa Polaków uważa te cechy za zawsze korzystne dla przedsiębiorstw.

Tabela 3. Cechy przedsiębiorstwa postrzegane jako korzystne dla jego funkcjonowania

Cechy przedsiębiorstwa postrzegane jako korzystne dla jego rozwoju	Zawsze korzystne (%)	Stosunek liczby odpowiedzi „korzystne” ^a do „niekorzystne” ^b
Wykształcenie i wysokie kwalifikacje pracowników	74	91,0
Wysokie umiejętności zarządzania	71	91,0
Zdolności i pomysłowość pracowników	72	90,0
Zdolności i pomysłowość właścicieli i kierownictwa	70	90,0
Poświęcenie i zaangażowanie personelu	66	88,0
Łatwy dostęp do rynków zbytu w kraju i za granicą	65	88,0
Stosowanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych	64	87,0
Skuteczna reklama i promocja	64	86,0
Utożsamianie się pracowników z zakładem pracy	51	40,5
Wielkość posiadanego kapitału	50	25,7
Pełne stosowanie się do obowiązujących przepisów	48	39,0
Łatwy dostęp do kredytów	47	25,7
Dobre stosunki właścicieli i kierownictwa z przedstawicielami administracji i politykami	42	11,9
Udział pracowników i związków zawodowych w decydowaniu o sprawach przedsiębiorstwa	33	7,1
Skłonności właścicieli i kierownictwa do podejmowania ryzyka	15	5,5
Udział państwa we wpływie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa	19	1,9
Ograniczanie konkurencji między przedsiębiorstwami	17	0,9
Ograniczanie zarobków pracowników	10	0,4

^a Zawsze korzystne lub częściej korzystne niż niekorzystne.

^b Zawsze niekorzystne lub częściej niekorzystne niż korzystne.

Na samym końcu pod względem postrzeganych korzyści lokuje się wpływ państwa na przedsiębiorstwo i ograniczanie konkurencji. Potwierdza to tezę o słabym poparciu interwencjonizmu państwowego w Polsce, sformułowaną na podstawie poglądów dotyczących całości gospodarki. Polacy nie dostrzegają przy tym żadnych korzyści płynących dla przedsiębiorstw z ograniczania zarobków ich pracowników. Ograniczanie zarobków uznawane jest za niekorzystne ponaddwukrotnie częściej niż za korzystne.

Analiza czynnikowa pozwala na zrekonstruowanie ogólnych, różniących się między sobą, ale wewnętrznie spójnych poglądów na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, podobnie jak w przypadku poglądów na całość gospodarki.

Tabela 4. Syntetyczne (uogólnione) wymiary postrzegania cech przedsiębiorstw jako korzystnych dla ich rozwoju. (Wyniki analizy czynnikowej metodą głównych składowych)^a

Cechy korzystne dla rozwoju przedsiębiorstwa	<i>Czynnik I</i> Kapitał ludzki i ekonomiczny	<i>Czynnik II</i> Prawo i dobre stosunki z personelem i władzami	<i>Czynnik III</i> Brak wolnego rynku
	Ładunki czynnikowe ^a		
Zdolności i pomysłowość pracowników	0,84	0,18	-0,12
Poświęcenie i zaangażowanie personelu	0,85	0,05	-0,01
Zdolności i pomysłowość właścicieli i kierownictwa	0,87	0,13	-0,07
Wysokie umiejętności zarządzania	0,71	0,18	-0,21
Utożsamianie się pracowników z zakładem pracy	0,69	0,10	0,14
Wielkość posiadanego kapitału	0,66	-0,04	0,11
Skuteczna reklama i promocja	0,65	0,24	-0,02
Wykształcenie i wysokie kwalifikacje pracowników	0,59	0,38	-0,23
Udział pracowników i związków zawodowych w decydowaniu o sprawach przedsiębiorstwa	0,04	0,72	0,13
Pełne stosowanie się do obowiązujących przepisów	0,26	0,71	-0,08
Dobre stosunki właścicieli i kierownictwa z przedstawicielami administracji i politykami	0,23	0,63	0,21
Ograniczanie zarobków pracowników	0,02	-0,16	0,75
Ograniczanie konkurencji pomiędzy przedsiębiorstwami	-0,10	0,26	0,70
Udział państwa we wpływie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa	-0,03	0,44	0,62

^a Współczynniki korelacji Pearsona pomiędzy poszczególnymi cechami a tworzonymi przez nie ogólnymi wymiarami (czynnikami).

Pierwszy uogólniony syndrom (wymiar) poglądów na cechy sprzyjające funkcjonowaniu przedsiębiorstwa nazwać można docenianiem kapitału ludzkiego i ekonomicznego. Polega on na postrzeganiu jako korzystne takich cech przedsiębiorstwa, jak wysokie wykształcenie i zdolności pracowników oraz kierownictwa, utożsamianie się personelu z zakładem, a także wielkość kapitału. Teoretyczne rozważania nad

naturą i rolą kapitału ludzkiego (znanego też szeroko pod angielską nazwą „human capital”) wykraczają poza ramy tego artykułu. Początki zainteresowania kapitałem ludzkim znajdujemy już u Adama Smitha. Bogaty przegląd różnych współczesnych aspektów tego kapitału przedstawia Becker (1993). Dla naszych celów wystarczy przyjęcie definicji Arthura Sullivana i Stevena Sheffrina (2003), rozumiejących kapitał ludzki jako zasoby zdolności, umiejętności, wiedzy i cech osobowości sprzyjające efektywnemu wykonywaniu pracy tworzącej wartości ekonomiczne. Badanie wyobrażeń o tym, jakie cechy ludzi sprzyjają sukcesowi ekonomicznemu, mieści się więc w tym sposobie rozważań nad kapitałem ludzkim.

Druga wewnętrznie powiązana grupa cech postrzeganych jako sprzyjające przedsiębiorstwu jest bardziej zróżnicowana. W jej skład wchodzi udział personelu w zarządzaniu, pełne stosowanie przepisów prawa i dobre stosunki z przedstawicielami administracji i polityki. Są to cechy charakteryzujące trójstronny układ stosunków pracy (pracodawca, pracownicy, państwo). Układ taki jest podstawową cechą neokorporatystycznych stosunków gospodarczych (Tarkowski 1989; Zagórski 1998). Trzecia grupa obejmuje interwencjonizm państwowy oraz – dość nieoczekiwane – ograniczanie zarobków pracowników. Jest to więc syndrom, jaki w świetle doświadczeń minionego ustroju nazwać można socjalistycznym lub anty-wolnorynkowym.

3. Czynniki postrzegane jako korzystne dla osobistego sukcesu w życiu

Polacy cenią sobie wielce wykształcenie i naukę. Wysokie nakłady na rozwój nauki i techniki uznawane są najczęściej spośród innych czynników za korzystne dla rozwoju gospodarki. Wykształcenie i szeroko pojmowane kwalifikacje pracowników i kierownictwa stawiane są na pierwszych miejscach wśród czynników zapewniających dobre funkcjonowanie przedsiębiorstw, a dobre wykształcenie i uzupełnianie kwalifikacji znalazły się na drugim i trzecim miejscu wśród cech zapewniających – zdaniem badanych – sukces w życiu. Minimalnie częściej wymieniana jest tylko umiejętność radzenia sobie w różnych sytuacjach. Na kolejnych miejscach znajdują się takie pozytywne cechy osobiste, jak pracowitość, wytrwałość i uczciwość.

Dopiero następne dwa czynniki, ułatwiające zdaniem badanych sukces życiowy, to dobre stosunki ze znajomymi i współpracownikami oraz z szefami. Niewiele mniej osób podkreśla wagę przebojowości, umiejętności promowania samego siebie oraz dobrych znajomości.

Stosunkowo dalekie miejsce w tej hierarchii zajmuje pomaganie innym, a jeszcze dalsze dobre pochodzenie społeczne, umiejętność obchodzenia przepisów prawa i dbanie o własne interesy.

Symptomatyczny dla polskich stosunków jest fakt, iż ostatnie miejsce wśród czynników mających zdaniem respondentów sprzyjać sukcesowi życiowemu zajmuje działalność społeczna lub polityczna (tabela 5).

Podobnie do cech postrzeganych jako sprzyjające gospodarce ogółem i poszczególnym przedsiębiorstwom, także cechy sprzyjające sukcesowi życiowemu zgrupowane zostały przez analizę czynnikową w trzy odrębne kategorie (tabela 6).

Tabela 5. Cechy osobiste postrzegane jako korzystne dla sukcesu w życiu

Cechy korzystne dla osobistego sukcesu w życiu	Zawsze korzystne (%)	Stosunek liczby odpowiedzi „korzystne” ^a do „niekorzystne” ^b
Umiejętność radzenia sobie w różnych sytuacjach	85	97,0
Dobre wykształcenie	84	95,0
Dokształcanie zawodowe	83	96,0
Pracowitość	80	95,0
Wytrwałość i niepodawanie się trudnościom	76	96,0
Uczciwość	72	89,0
Dobre stosunki ze znajomymi i współpracownikami	63	92,0
Dobre stosunki z szefami	63	92,0
Przebojowość	63	89,0
Umiejętność przedstawienia siebie w dobrym świetle	61	89,0
Dobre znajomości	61	43,5
Pomaganie innym	57	87,0
Dobre pochodzenie społeczne	45	23,0
Umiejętność obchodzenia przepisów i prawa	39	4,9
Dbanie przede wszystkim o własne interesy	34	5,6
Działalność społeczna lub polityczna	33	9,2

^a Zawsze korzystne lub częściej korzystne niż niekorzystne. ^b Zawsze niekorzystne lub częściej niekorzystne niż korzystne.

Pierwsza z nich zawiera takie pozytywne cechy osobowościowe jak: wytrwałość, uczciwość i przebojowość, powiązane z umiejętnością układania dobrych stosunków z ludźmi (w tym z szefami) i skłonnością do udzielania pomocy innym osobom. Dobre stosunki i udzielanie pomocy można traktować jako atrybuty kapitału społecznego. Z braku miejsca nie będziemy się rozwodzić nad teorią tego kapitału, przyjmując tylko za Jamesem Colemanem (1988), iż stanowi on czynnik stworzony przez sieć stosunków społecznych, wzajemności i zaufania, jaki ułatwia efektywne działania ludzi. Robert Putman (1995) podkreśla wagę kapitału społecznego dla demokracji. Nas bardziej interesuje percepcja jego znaczenia dla sukcesu ekonomicznego, choć zajmiemy się także relacją pomiędzy tą percepcją a poparciem ustroju demokratycznego, lokując w ten sposób problematykę badawczą w tradycji rozważań Putnama.

Do drugiej kategorii zaliczają się wysokie kwalifikacje i umiejętności oraz pracowitość. W skrócie rzecz biorąc, są to składniki kapitału ludzkiego w przedstawionym już przez nas rozumieniu.

Trzecia kategoria nazwana być może ze względu na swój skład nepotyzmem oraz instrumentalnym traktowaniem prawa i aktywności społeczno-politycznej.

Tabela 6. Syntetyczne (uogólnione) wymiary postrzegania cech korzystnych dla sukcesu w życiu. (Wyniki analizy czynnikowej metodą głównych składowych)^a

Cechy korzystne dla osobistego sukcesu w życiu	Uczciwość, wytrwałość, przebojowość i kapitał społeczny	Kwalifikacje i pracowitość (kapitał ludzki)	Nepotyzm i instrumentalizm
Pomaganie innym	0,71	0,11	0,03
Wytrwałość i niepodawanie się trudnościom	0,71	0,32	0,04
Dobre stosunki z szefami	0,68	0,13	0,34
Umiejętność przedstawienia siebie w dobrym świetle	0,64	0,04	0,24
Uczciwość	0,61	0,24	-0,13
Dobre stosunki ze znajomymi i współpracownikami	0,59	0,19	0,37
Przebojowość	0,54	0,09	0,18
Dokształcanie zawodowe	0,14	0,82	0,11
Dobre wykształcenie	0,09	0,81	0,08
Umiejętność radzenia sobie w różnych sytuacjach	0,43	0,63	0,07
Pracowitość	0,47	0,61	0,04
Dbanie przede wszystkim o własne interesy	0,17	-0,12	0,70
Dobre znajomości	0,07	0,32	0,69
Dobre pochodzenie społeczne	0,09	0,32	0,64
Umiejętność obchodzenia przepisów i prawa	0,01	-0,01	0,63
Działalność społeczna lub polityczna	0,26	-0,02	0,49

^a Współczynniki korelacji Pearsona pomiędzy poszczególnymi cechami a tworzonymi przez nie ogólnymi wymiarami (czynnikami).

4. Siła poglądów stanowiących złożone elementy wyobraźni ekonomicznej

Każdą z poszczególnych cech gospodarki, przedsiębiorstw i ludzi respondenci oceniali na interwałowej skali od 5 (zawsze korzystna) do 1 (zawsze niekorzystna), przydzielając 3 pkt. ocenie neutralnej (czasem korzystna, czasem niekorzystna) i odpowiednio 4 lub 2 pkt. mniej skrajnym ocenom pozytywnym i negatywnym. Pozwala to na obliczenie średniej wartości zmiennych, wchodzących w skład każdego z ogólnych, wyodrębnionych wyżej czynników.

Tabela 7. Wartości^a syntetycznych indeksów (czynników) postrzegania cech gospodarki, przedsiębiorstw i ludzi jako korzystnych dla jej rozwoju (skala od 1 do 5)

Czynniki korzystne dla gospodarki		Czynniki korzystne dla przedsiębiorstw		Czynniki korzystne dla sukcesu w życiu	
Czynniki	Pkt.	Czynniki	Pkt.	Czynniki	Pkt.
Inwestycje i konkurencja	4,12	Kapitał ludzki i ekonomiczny	4,55	Kwalifikacje i pracowitość (kapitał ludzki)	4,79
Progresywne podatki	3,73	Prawo i dobre stosunki z personelem i władzami	4,13	Uczciwość, wytrwałość, przebojowość i kapitał społeczny	4,56
Etatyzm socjalny	3,63	Brak wolnego rynku	2,92	Nepotyzm i instrumentalizm	4,04

^a Średnia punktów przyznawanych poszczególnym cechom wchodzącym w skład indeksu (złożonego czynnika) na skali od 1 (nigdy niekorzystne) do 5 (zawsze korzystne).

Trzy złożone czynniki postrzegane przez Polaków jako najbardziej korzystne to inwestycje (w tym na rozwój nauki i techniki) oraz wolna konkurencja w skali całej gospodarki; kapitał ludzki, społeczny i ekonomiczny stanowiący rezultat owych inwestycji w skali przedsiębiorstw; oraz kwalifikacje i pracowitość, stanowiące podstawową cechę kapitału ludzkiego w odniesieniu do jednostek. Można więc mówić o dużej zgodności wyobraźni ekonomicznej na tych trzech wymiarach (ogólnogospodarczym, przedsiębiorstw i ludzi). W podobnym stopniu co kapitał ludzki i ekonomiczny w skali przedsiębiorstw oraz kapitał ludzki w skali jednostek doceniane są takie czynniki, jak dobre stosunki z personelem i władzami (przy przestrzeganiu prawa) w odniesieniu do przedsiębiorstw i dobre stosunki z ludźmi, a więc kapitał społeczny, (a także uczciwość, wytrwałość i przebojowość) w odniesieniu do poszczególnych ludzi. Można więc mówić o dostrzeganiu przez Polaków dużego znaczenia kapitału zarówno ludzkiego, jak i społecznego w szeroko rozumianym znaczeniu. Akceptowana wprawdzie, ale w mniejszym stopniu jest redystrybucyjna i interwencjonistyczna rola państwa w gospodarce, reprezentowana przez takie dwa złożone czynniki, jak stosowanie zasady progresywnych podatków i socjalny etatyzm. O ile wartość poprzednio omawianych czynników przekraczała 4 pkt., zbliżając się do skrajnie pozytywnego krańca skali, o tyle wartość obu czynników „antyliberalnych”, odnoszących się do funkcjonowania całej gospodarki nie osiągnęła 4 pkt., lokując się tylko nieco powyżej jej ambiwalentnego środka. Najmniejszym poparciem cieszyły się ograniczenia wolnego rynku w odniesieniu do przedsiębiorstw. Wartość wskaźnika ukształtowała się w tym przypadku poniżej neutralnych 3 pkt., co świadczy o nieznaczonej wprawdzie, ale widocznej tendencji do częstszego odrzucania niż akceptowania tego typu ograniczeń.

5. Liberalizm versus konserwatyzm i lewica versus prawica

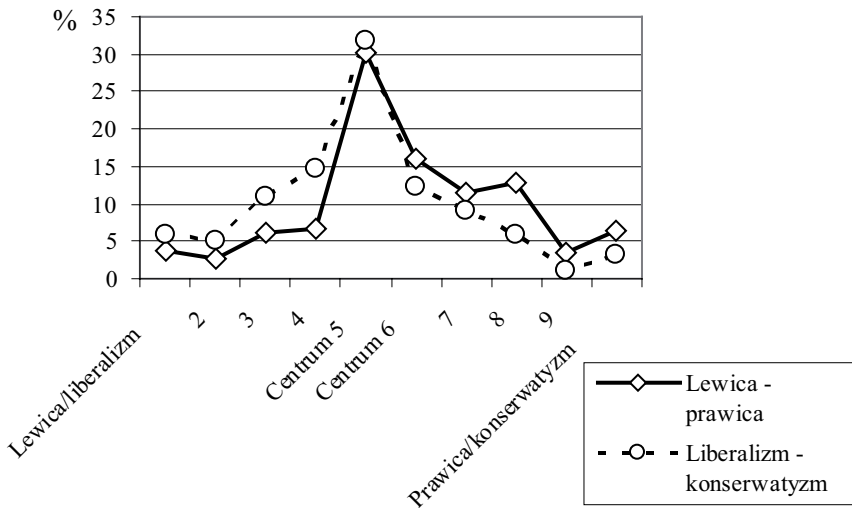
Należy przypuszczać, że poglądy na gospodarkę, a także na sprawy życiowe, uzależnione są w dużej mierze od ogólniejszych postaw ideologicznych, dzielących scenę polityczną na lewicę i prawicę oraz liberalizm i konserwatyzm. Są to podziały ciągle używane do opisu sceny politycznej oraz systemu postaw społecznych mimo

szeregu zastrzeżeń wysuwanych zarówno przez teoretyków, jak i badaczy. Podkreśla się wielowymiarowość tych podziałów, sztucznie upraszczaną przy ich stosowaniu do biegunowego opisu rzeczywistości, oraz słabe ich rozumienie przez ludzi. Wiele osób nie potrafi samookreślić się na tych dwóch wymiarach ideologicznych, albo uważając je za nieadekwatne do własnych poglądów, albo po prostu nie rozumiejąc ich znaczenia.

W naszych badaniach poprosiliśmy respondentów o umiejscowienie ich poglądów na dziesięciopunktowych skalach od lewicy do prawicy i od liberalizmu do konserwatyzmu.

Zgodnie z oczekiwaniami, a także wynikami wcześniejszych badań, na pierwszej z tych skal nie potrafiło umiejscowić swych poglądów 18%, a na drugiej aż 22% badanych². W dalszych analizach zajmiemy się tylko tymi, którzy potrafili to uczynić. Przyjęliśmy przy tym uważać za centrystów osoby lokujące się na dwóch środkowych punktach skali (5 i 6), a pozostałych podzieliliśmy odpowiednio do ich deklaracji.

Wykres 1. Samoidentyfikacja na skalach lewica–prawica i liberalizm–konserwatyzm



Prawie połowa respondentów potrafiących udzielić odpowiedzi (46% i 45%) ulokowała się na obu skalach w politycznym centrum. O ile jednak osoby lokujące swe poglądy na prawicy znacznie przeważały liczebnie nad lewicowcami (35% wobec 19%), o tyle zadeklarowani konserwatyści byli znacznie mniej liczni od liberalistów

² W miesięcznych badaniach CBOS odsetek osób niepotrafiących zlokalizować swych poglądów na skali od lewicy do prawicy jest jeszcze większy, waha się bowiem obecnie od około jednej czwartej do jednej trzeciej. Według Europejskiego Badania Społecznego 2004 (ESS) wynosi on w różnych krajach od kilku do około 30%.

(18% wobec 37%). Polacy nie lubią więc zbyt dużo zarówno lewicy, jak i konserwatyizmu. Zauważyć przy tym trzeba, że liberałowie podzielili się prawie równo pomiędzy lewicę, centrum i prawicę, podczas gdy większość konserwatystów uznała się jednocześnie za prawicowców (patrz tabela 8).

Tabela 8. Zależności pomiędzy samoidentyfikacjami na skalach od lewicy do prawicy i od liberalizmu do konserwatyizmu. Odsetki ogółu^a

	Liberalizm (1-4)	Centrum (5-6)	Konserwatyzm (7-10)	Ogółem
Lewica (1-4)	12	5	2	19
Centrum (5-6)	14	27	5	46
Prawica (7-10)	11	13	11	35
Ogółem	37	45	18	100

^a Przy procentowaniu pominięto osoby niepotrafiące określić swych poglądów na skali lewica–prawica lub liberalizm–konserwatyzm, stąd rozkłady „marginesów” tabeli różnią się nieco od odsetków podanych na wykresie 1.

Od nieumiejętności zadeklarowania się na politycznych wymiarach od lewicy do prawicy i od liberalizmu do konserwatyizmu większy jest jeszcze brak rozumienia tych pojęć, szczególnie liberalizmu i konserwatyizmu. W wyniku ideologicznej ofensywy kół prawicowo-konserwatywnych, a także wielu ekonomistów przekonanych – szczególnie ostatnio – do konieczności prowadzenia przez państwo aktywnej polityki gospodarczej i ograniczania lub przynajmniej kontroli wolnego rynku, liberalizm stał się dla znacznej liczby Polaków słowem prawie niecenzuralnym, choć konserwatyzm również nie cieszy się wielkim poważaniem. Bardzo wielu respondentów nie potrafi jednak stwierdzić, jakie są charakterystyczne cechy społeczeństwa liberalnego. Dla połowy badanych liberalizm jest tożsamy z traktowaniem wolności, praw człowieka, tolerancji i praw mniejszości jako najważniejszych wartości. Aż jedna trzecia nie jest jednak pewna, czy są to rzeczywiście cechy definiujące społeczeństwo liberalne, a ponad 15%, uważa wręcz, że tak nie jest. Również prawie połowa Polaków uważa, że liberalizm to jak najmniejszy wpływ państwa na gospodarkę, swoboda bogacenia się oraz niewiele świadczeń społecznych. I w tym przypadku około jednej trzeciej nie jest tego pewna, a około jedna piąta jest przeciwnego zdania. Niewiele mniejsza liczba osób przypisuje liberalizmowi skrajny permissywizm, zwalczany szczególnie przez środowiska kościelne. Osoby o takich poglądach uważają, że liberalizm to dopuszczanie pornografii, swobody seksualnej, aborcji bez ograniczeń, małżeństw homoseksualnych itp. Tylko dla około jednej trzeciej liberalizm polega na popieraniu biznesu i pracodawców przy pominięciu interesów pracowników i całego społeczeństwa oraz na słabym wpływie związków zawodowych na gospodarkę i płace. W przypadku tych dwóch ostatnich cech głosy rozkładają się mniej więcej równo między uważających je za charakterystyczne dla liberalizmu, mających przeciwne zdanie i w ogóle niepotrafiących udzielić odpowiedzi.

Tabela 9. Odpowiedzi na pytanie: Z czym kojarzy się Panu(i) przede wszystkim pojęcie „liberalizm”? Które z wymienionych niżej cech charakteryzują społeczeństwa liberalne, a które nie są oznaką liberalizmu? (w %)

Cechy społeczeństwa	Tak – to jest charakterystyczna cecha liberalizmu	Nie – to nie jest charakterystyczna cecha liberalizmu	Trudno powiedzieć	Ogółem
Traktowanie wolności ludzi jako najważniejszej wartości, nacisk na prawa człowieka, prawa mniejszości i tolerancję	50	17	33	100
Jak najmniejszy wpływ państwa na gospodarkę, całkowita swoboda bogacenia się, niewiele świadczeń socjalnych	47	21	32	100
Popieranie swobody moralnej, światopoglądowej i obyczajowej (np. dopuszczanie pornografii, swobody seksualnej, aborcji bez ograniczeń, małżeństw homoseksualnych itp.)	44	22	34	100
Popieranie biznesu i pracodawców przy pominięciu interesów pracowników i całego społeczeństwa	36	30	34	100
Słabe wpływy związków zawodowych na gospodarkę i płace	35	29	36	100

Podkreślić trzeba, że mimo znacznej liczby osób niepotrafiących zdefiniować liberalizmu, Polacy dostrzegają polityczno-gospodarczą dwoistość tego pojęcia, bowiem najczęściej za jego cechę definicyjną uważają wolności obywatelskie, a zaraz po tym wolny rynek.

Wyniki badań z różnych krajów wskazują, że również wymiar od lewicy do prawicy postrzegany jest co najmniej dwoiście, bo nieco inaczej w kategoriach politycznych i ekonomicznych niż kulturowo-ideologicznych. W tych pierwszych lewica jest utożsamiana zazwyczaj z poprzednim ustrojem, a więc z postawami antykapitalistycznymi i etatystycznymi oraz w pewnym zakresie antydemokratycznymi, a prawica przeciwnie. W kategoriach kulturowych prawica postrzegana jest jako narodo-wo-konserwatywna, a lewica jako niedbająca o te wartości (patrz np. Simon 2000).

Podsumowując nasze dotychczasowe analizy opisowe, stwierdzić możemy, iż wyrobienie sobie poglądów na szczególówce tematy związane z życiem gospodarczym, niezależnie od stopnia ich trafności i konsekwencji, stwarza w społeczeństwie polskim znacznie mniej trudności niż ogólniejsze samoidentyfikacje polityczne i rozumienie ich znaczenia. Być może Polacy nie lubią też po prostu żadnych „etykietek politycznych”, niechętnie je sobie przyklejają i niechętnie zastanawiają się nad ich znaczeniem, niezależnie od tego, jakie są ich poglądy na różne konkretne sprawy.

6. Determinanty poglądów na gospodarkę

Rozpatrując współzależności między poglądami na gospodarkę przyjęliśmy założenie, że ich wzajemne oddziaływania mają charakter hierarchiczny, tzn. suma

poglądów na bardziej szczegółowe zagadnienia kształtuje poglądy bardziej ogólne. W konsekwencji zbadać należy, jak przekonania o tym, co dobre jest dla poszczególnych ludzi wpływają na przekonania o tym, co dobre jest dla przedsiębiorstwa i jak one w sumie wpływają na poglądy dotyczące całej gospodarki. Takie uporządkowanie oddziaływań jest oczywiście tylko założeniem badawczym, bowiem wyobrazić sobie można odwrotny kierunek zależności. Założenie to uzupełniliśmy następnym, że na poglądy gospodarcze wpływa samookreślenie się ludzi jako związanych z lewicą lub prawicą oraz liberalizmem lub konserwatyzmem, a także samo rozumienie liberalizmu. Poza poglądami „niższego stopnia ogólności” do modeli regresji określających ich wpływ na poglądy „wyższego stopnia” włączyliśmy też zmienne społeczno-demograficzne (płeć, wykształcenie, dochód i religijność). W większości przypadków te cechy społeczno-demograficzne nie wykazały jednak istotnych związków z badanymi elementami wyobraźni ekonomicznej, w związku z czym nie będziemy im poświęcać wiele uwagi³.

Jak pamiętamy, czynnikiem najpowszechniej uznawanym za korzystny dla funkcjonowania przedsiębiorstwa jest wysoki kapitał ludzki, społeczny i ekonomiczny. Pogląd na dużą rolę tego czynnika w działalności przedsiębiorstw jest niezależny ani od cech społeczno-demograficznych, ani od samoidentyfikacji ideologicznych, ani też od rozumienia pojęcia liberalizmu. Zależy jednak w dużej mierze od tego, co postrzegane jest jako korzystne dla jednostek (ludzi). Dotyczy to przede wszystkim przekonania o korzyściach płynących z indywidualnych kwalifikacji i pracowitości, a także – w mniejszym, lecz również znacznym stopniu – od przekonania, że dla człowieka korzystna jest jego uczciwość, wytrwałość, przebojowość i dobre stosunki z innymi ludźmi, a więc pozytywne cechy osobowości.

Dostrzeganie korzyści płynących z dobrych stosunków trójstronnych (pracodawca–pracownik–władze), udziału personelu w zarządzaniu i przestrzegania prawa zależne, a więc z cech systemu neokorporatystycznego, są także w istotnym stopniu zależne od wyżej wymienionych poglądów na cechy osobiste. Co jednak dziwne, docenianiu prawa i dobrych stosunków w przedsiębiorstwie sprzyja także akceptacja nepotyzmu jako czynnika osobistego sukcesu życiowego. I w tym przypadku nie notujemy wpływu samoidentyfikacji politycznej ani rozumienia liberalizmu. Na docenianie prawa i dobrych trójstronnych stosunków pracy ma natomiast dodatkowy pozytywny wpływ religijność, a negatywny – wysoki dochód osobisty.

Samoidentyfikacja na prawicy łączy się z przekonaniem, że dla dobrego funkcjonowania przedsiębiorstw korzystne jest ograniczanie wolnego rynku. Polscy „prawicowcy” są więc nastawieni antyrynkowo o wiele bardziej niż „lewicowcy”, co świadczy o większym znaczeniu czynników polityczno-kulturowych niż ekonomicznych w podziale polskiej sceny politycznej na lewicę i prawicę. Postawy przeciwne wolnemu rynkowi są też wzmacniane przekonaniem o korzyściach pły-

³ Dla uproszczenia tablic nie wykazano w nich takich nieistotnych statystycznie zmiennych niezależnych, uwzględnionych w modelu, jak: płeć i wiek w tabeli 10 i 11, wykształcenie (typowa dla danego poziomu liczba lat) w tabeli 10 i dochód w tabeli 11. Obliczono równania regresji liniowej (o.l.s.) z usuwaniem braku danych parami (pairwise).

nących dla ludzi z nepotyzmu, a osłabiane przekonaniem, iż korzystne są dla nich wysokie kwalifikacje i pracowitość. Wprawdzie samoidentyfikacja w kategoriach liberalizmu lub konserwatyzmu nie wpływa na odrzucanie wolnego rynku, jednak postawy antyrynkowe wyraźnie wzmacniane są przekonaniem, że liberalizm polega na popieraniu biznesu i pracodawców kosztem interesu społecznego i pracowników.

Tabela 10. Determinanty poglądów na temat czynników korzystnych dla rozwoju przedsiębiorstw (standaryzowane współczynniki regresji liniowej β)

Zmienne niezależne ^a	Zmienne zależne		
	Kapitał ludzki i ekonomiczny	Przestrzeganie prawa, dobre stosunki z personelem i władzami	Ograniczenie zasad wolnego rynku
Religijność	-0,03	0,19**	-0,01
Dochód osobisty	0,05	-0,21**	-0,11
Samoidentyfikacje polityczne			
Liberalizm–konserwatyzm	-0,06	-0,09	0,06
Lewica–prawica	0,04	0,02	0,16*
Czynniki sprzyjające sukcesowi w życiu			
Uczciwość, wytrwałość, przebojowość, kapitał społeczny	0,27**	0,17*	-0,05
Kapitał ludzki	0,49**	0,13*	-0,19**
Nepotyzm, instrumentalizm	-0,04	0,19**	0,30**
Rozumienie liberalizmu			
Wolność, tolerancja i prawa człowieka	0,01	-0,02	-0,03
Gospodarka wolnorynkowa (mały wpływ państwa, niskie wydatki socjalne)	0,01	-0,06	-0,10
Swoboda moralna, światopoglądowa i obyczajowa	-0,09	-0,01	-0,06
Popieranie biznesu i pracodawców, a nie pracowników i interesu społecznego	-0,06	-0,04	0,18**
Słabe związki zawodowe	0,05	-0,05	-0,04
R ² (udział wyjaśnionej wariancji)	0,44	0,32	0,28

^a Patrz przypis 3. * Istotne na poziomie 0,05. ** Istotne na poziomie 0,01.

Spójrzmy teraz na determinanty poglądów dotyczących gospodarki jako całości. Inwestycje, w tym także w naukę, i silna konkurencja stanowią cechy najczęściej uznawane przez Polaków za korzystne dla jej rozwoju gospodarki. Jest tak niezależnie od cech społeczno-demograficznych oraz od samoidentyfikacji politycznych. Na

postrzeganie inwestycji i konkurencji za ważne dla gospodarki wpływają natomiast silnie, zgodnie z naszymi założeniami, poglądy na funkcjonowanie przedsiębiorstw.

Tabela 11. Determinanty poglądów na temat czynników korzystnych dla rozwoju gospodarki narodowej^a (standaryzowane współczynniki regresji liniowej β)

Zmienne niezależne ^a	Zmienne zależne		
	Inwestycje i konkurencja	Etatyzm socjalny	Progresywne podatki
Lata szkoły	-0,12	-0,15*	-0,08
Samoidentyfikacje polityczne			
Liberalizm – konserwatyzm	-0,06	0,04	-0,04
Lewica – prawica	0,10	0,09	0,01
Czynniki postrzegane jako sprzyjające sukcesowi w życiu			
Uczciwość, wytrwałość, przebojowość, kapitał społeczny	0,18**	0,14*	-0,13
Kapitał ludzki	0,04	0,11	-0,06
Nepotyzm i instrumentalizm	-0,06	-0,08	0,02
Czynniki postrzegane jako korzystne dla rozwoju przedsiębiorstw			
Kapitał ludzki i ekonomiczny	0,35**	-0,11	0,21**
Przestrzeganie prawa, dobre stosunki z władzami i personelem	0,11*	0,19**	0,01
Ograniczenie wolnego rynku	-0,19**	0,34**	0,23**
Rozumienie liberalizmu			
Wolność, tolerancja i prawa człowieka	0,14*	0,07	-0,03
Gospodarka wolnorynkowa (mały wpływ państwa, niskie wydatki socjalne)	0,06	-0,13*	-0,07
Swoboda moralna, światopoglądowa i obyczajowa	-0,17**	0,01	0,02
Popieranie biznesu i pracodawców, a nie pracowników i interesu społecznego	0,04	0,09	-0,03
Słabe związki zawodowe	0,07	-0,05	-0,03
R ²	0,42	0,45	0,23

^a Patrz przypis 3. * Istotne na poziomie 0,05. ** Istotne na poziomie 0,01.

Najsilniejszą determinantą doceniania wagi inwestycji i konkurencji w gospodarce jako całości jest przekonanie o dużym znaczeniu kapitału ludzkiego, społecznego i ekonomicznego dla poszczególnych przedsiębiorstw. Inwestycje i konkurencję w gospodarce doceniają też bardziej osoby uważające, że na sukces osobisty wpływają przede wszystkim takie cechy, jak: uczciwość, wytrwałość, przebojowość i umiejętność utrzymywania dobrych stosunków z innymi oraz osoby uznające wagę dobrych stosunków trójstronnych i przestrzegania prawa dla funkcjonowania

poszczególnych przedsiębiorstw. Negatywnie na docenianie znaczenia inwestycji i konkurencji wpływają natomiast, co oczywiste, poglądy głoszące, że funkcjonowaniu przedsiębiorstw sprzyja ograniczanie wolnego rynku oraz że liberalizm oznacza przede wszystkim permisywizm obyczajowo-moralny.

Socjalny etatyzm, czyli silny wpływ państwa na gospodarkę połączone z znacznymi wydatkami socjalnymi i zmniejszaniem nierówności społecznych uznawany jest za korzystny dla gospodarki jako całości przez osoby nisko wykształcone i przekonane, że dla przedsiębiorstw korzystne jest ograniczanie wolnego rynku oraz kształtowanie stosunków nazwanych przez nas neokorporatyzmem. Negatywnie na poparcie socjalnego etatyzmu wpływa natomiast rozumienie liberalizmu w kategoriach gospodarki wolnorynkowej.

Podobnie do popierania socjalnego etatyzmu przekonanie o korzyści płynących dla gospodarki z progresywnych podatków jest również związane z poglądem, iż przedsiębiorstwa korzystają na ograniczaniu wolnego rynku. Inną determinantą wpływającą pozytywnie na przekonanie o korzyściach z progresywnych podatków jest przekonanie, że dobremu funkcjonowaniu przedsiębiorstw sprzyja przede wszystkim ich znaczny kapitał ludzki, społeczny i ekonomiczny. Widać tu wyraźnie brak zrozumienia, iż progresywne podatki nie sprzyjają pomnażaniu takiego kapitału.

7. Poglądy na gospodarkę a poparcie dla demokracji

Model wolnorynkowy realizowany jest nie tylko w państwach demokratycznych, czego aktualnym przykładem mogą Chiny, mimo istniejącej tam ciągle częściowej kontroli gospodarki przez państwo. Z drugiej strony szereg państw głęboko demokratycznych charakteryzuje się znacznym etatyzmem, realizowanym najczęściej w ramach trójstronnego systemu neokorporatystycznego, harmonizującego interesy pracodawców, pracobiorców i rządu. W większości jednak przypadków demokracja wiąże się z wolnym rynkiem, a interwencjonizm państwowy z autorytarnymi systemami politycznymi. Nie należy zapominać, że korporatyzm był prawie definicyjną cechą faszystów, a centralne planowanie było taką samą cechą komunizmu. Można więc przypuszczać, że w społeczeństwie postsocjalistycznym, jakim jest Polska, istnieją silne związki pomiędzy poparciem demokracji parlamentarnej a poglądami ekonomicznymi.

Poza zmiennymi stosowanymi w poprzednich fragmentach analizy umieściliśmy wśród determinant postawy prodemokratycznej poziom zaufania do instytucji politycznych. Jest to zmienna, która – jak wskazał szereg wcześniejszych prac empirycznych i teoretycznych – bardzo silnie wiąże się z wieloma postawami politycznymi. W naszym przypadku zaufanie polityczne mierzone było jako średnia poziomu zaufania do prezydenta, partii politycznych i parlamentu. Zgodnie z przypuszczeniem, poziom tego zaufania pozytywnie wpływa na poparcie dla demokracji.

Postawa prodemokratyczna zupełnie natomiast nie zależy od cech społeczno-demograficznych, ani od poglądów na to, co korzystne jest dla człowieka i dla prawidłowego funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw.

Tabela 12. Determinanty uznania demokracji parlamentarnej^a za system najlepszy dla Polski (standaryzowane współczynniki regresji liniowej β)

Zmienne niezależne ^b	Współczynniki regresji
Zaufanie polityczne ^c	0,12*
Samoidentyfikacje polityczne	
Liberalizm – konserwatyzm	-0,05
Lewica – prawica	0,19**
Czynniki postrzegane jako sprzyjające sukcesowi w życiu	
Uczciwość, wytrwałość, przebojowość, kapitał społeczny	0,04
Kapitał ludzki	-0,05
Nepotyzm i instrumentalizm	-0,10
Czynniki postrzegane jako korzystne dla rozwoju przedsiębiorstwa	
Kapitał ludzki, społeczny i ekonomiczny	0,12
Przestrzeganie prawa, dobre stosunki z władzami i personelem	0,08
Ograniczenie wolnego rynku	-0,07
Czynniki postrzegane jako korzystne dla rozwoju gospodarki	
Inwestycje i konkurencja	0,18*
Etatyzm socjalny	-0,01
Progresywne podatki	-0,03
Rozumienie liberalizmu	
Wolność, tolerancja i prawa człowieka	0,14*
Gospodarka wolnorynkowa (mały wpływ państwa, niskie wydatki socjalne)	0,06
Swoboda moralna, światopoglądowa i obyczajowa	-0,17
Popieranie biznesu kosztem pracowników i społ.	0,04
Słabe związki zawodowe	-0,04
R ² (udział wyjaśnionej wariancji)	0,42

^a Średnia siła przekonania, że demokracja jest najlepszym systemem dla Polski, potrzebne dla jej prawidłowego funkcjonowania są partie polityczne i parlament, oraz że wybory są najlepszym sposobem wyłaniania rządu. ^b Patrz przypis 3. ^c Średnie zaufanie do prezydenta, partii politycznych i parlamentu. * Istotne na poziomie 0,05. ** Istotne na poziomie 0,01.

Poparciem dla demokracji parlamentarnej jako systemu najlepszego dla Polski sprzyja zaś w istotnym stopniu identyfikowanie się z prawicą (raczej niż lewicą (choć już nie z liberalizmem ani z konserwatyzmem)), a także uznawanie inwestycji i silnej konkurencji za korzystne dla rozwoju gospodarczego. Ważną determinantą postawy demokratycznej jest również definiowanie liberalizmu jako wolności, tolerancji i praw człowieka, które to rozumienie nie miało żadnego wpływu na poglądy ekonomiczne dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstw i całej gospodarki.

Wnioski i interpretacja wyników

Swoją analizę postkomunizmu Jadwiga Staniszkis (2001: 253) kończy „tęsknotą do racjonalności, którą można będzie zaspokoić dopiero po znalezieniu instrumentów metaregulacji, oraz – co ważniejsze – jej podstaw aksjologicznych!”. Autorka zapomina tu o pewnym „drobiazgu”, jakim jest racjonalna świadomość społeczna, a w tym także lub może nawet przede wszystkim wyobraźnia ekonomiczna. Otóż w tym zakresie uzyskane wyniki pozwalają, przynajmniej w pewnym zakresie, „zaspokoić tęsknotę do racjonalności”. Uzyskany obraz jest bowiem obrazem narodu myślącego racjonalnie o podstawowych dla siebie sprawach ekonomicznej aktywności. Powróćmy raz jeszcze do najważniejszych wątków tego myślenia.

Trzy wyodrębnione empirycznie grupy generatorów rozwoju gospodarczego kraju układają się w następującej kolejności pod względem stopnia ich dostrzeganej wagi: (1) inwestycje (prywatne, publiczne, zagraniczne oraz zwiększone nakłady na naukę i technikę) oraz silna konkurencja; (2) interwencjonizm państwa oraz przeciwdziałanie nadmiernym nierównościom; (3) progresywne podatki. Choć inwestycje i konkurencja cieszą się wyższą akceptacją niż interwencjonizm i progresywność podatków, wartości indeksów każdego z tych czynników przekraczają neutralny punkt skali, co świadczy o przewadze ich poparcia nad odrzuceniem.

Niektórym ekonomistom „starej daty” przyzwyczajonym do zideologizowanego myślenia i bezwzględnego przeciwstawiania „rynku” i „państwa” taki stan świadomości społecznej może wydawać się niespójny i wewnętrznie sprzeczny. Wystarczy jednak sięgnąć do najnowszych opracowań takich jak np. „Washington Consensus Reconsidered” (Serra i Stiglitz red. 2008) by przekonać się, że to niemal podręcznikowy zestaw obecnie zalecany przez plejadę najwybitniejszych ekonomistów i wzajemnie wspierających się polityk. Obejmuje on także propozycje zastosowania progresywnego opodatkowania (w sposób ograniczający negatywny wpływ na kapitalizację przedsiębiorstw, a zmniejszający blokujące rozwój różnice społeczne) autorstwa ni mniej ni więcej tylko Johna Wiliamsona (2008: 28–29) „patrona” utożsamianego ze skrajnym liberalizmem „Consensusu Waszyngtońskiego” z lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku. Nasze dane nie pozwalają jednak stwierdzić z całą stanowczością, czy zrekonstruowana w badaniu swoista mieszanka poglądów liberalnych i etatystycznych jest świadomym i racjonalnym kompromisem między nimi, czy też wynika z braku logiki, niezrozumienia problemu lub niedostrzegania stereotypowych sprzeczności.

Podobnie racjonalne, lub co najmniej kompromisowe, są wyobrażenia badanych o źródłach sukcesu przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Układają się one w dwie grupy poglądów spotykających się z silniejszą aprobatą niż dezaprobatą. Są to: (1) kapitał ludzki, społeczny i ekonomiczny, który obejmuje między innymi przedsiębiorczość, umiejętności menedżerskie właścicieli i kierownictwa, umiejętności, kwalifikacje, kontakty i zaangażowanie pracowników oraz wielkość kapitału finansowego; (2) udział pracowników i związków zawodowych w zarządzaniu, dobre stosunki z władzami, przestrzeganie prawa. Tylko trzeci wyodrębniający się czynnik, mianowicie ograniczanie konkurencji przez państwo (łącznie z ogranicza-

niem zarobków) charakteryzuje się wartością indeksu bliską neutralnemu punktowi na skali, co świadczy o ambiwalentnych poglądach na ten temat przy nieznacznej tendencji do częstszego ich odrzucania.

Przekonania na temat czynników osobistego sukcesu jednostek wydają się z jednej strony wynikać z obserwacji otaczającego świata, a z drugiej stanowią zapewne w jakiejś mierze projekcję wyznawanych wartości. Jest to jednak tylko hipoteza, której nie sprawdzaliśmy w tych badaniach. Przekonania te podobnie jak i omówione poprzednio (dotyczące gospodarki i przedsiębiorstwa) zgrupowały się w wyniku analizy czynnikowej w złożone syndromy, przy czym indeks każdego z nich świadczy o przewadze akceptacji nad odrzuceniem: (1) uczciwość, wytrwałość, przebojowość, dobre stosunki z ludźmi, czyli kapitał społeczny i predyspozycje osobowościowe; (2) kwalifikacje, pracowitość, przedsiębiorczość, czyli kapitał ludzki; (3) egoizm, znajomości, nepotyzm, „kręctwo”.

Świadectwem racjonalnego myślenia o osobistym sukcesie i karierze jest najniższa pozycja ostatniego z trzech syndromów, a także to, że działalność społeczna lub polityczna, wchodząca w jego skład, zyskała najniższą lokatę w hierarchii szczegółowych czynników osobistego sukcesu. Niemniej niepokojący jest fakt, iż wartości wszystkich trzech indeksów, w tym i trzeciego, świadczą o przewadze akceptacji nad odrzuceniem tworzących je poglądów i wyobrażeń.

Podkreślić trzeba, że za najważniejsze czynniki sprzyjające rozwojowi zarówno całej gospodarki, jak i poszczególnych przedsiębiorstw uważane są przez Polaków inwestycje we wszystkie trzy rodzaje kapitału (ekonomiczny, społeczny i ludzki) oraz wysoki poziom tych kapitałów w warunkach wolnej konkurencji. Zarówno etatyzm, jak i liberalizm nie są już tak wysoko akceptowane, choć nie są również odrzucane. Wyobraźnia ekonomiczna zawiera więc przekonanie o potrzebie zapewnienia właściwych proporcji pomiędzy elementami systemu liberalnego i etatystycznego, bez całkowitego odrzucania żadnego z nich.

Badaną populację charakteryzuje stosunkowo niski poziom politycznej samoidentyfikacji. Liczna jest grupa osób niepotrafiących znaleźć swego miejsca na skalach: lewica – prawica i liberalizm – konserwatyzm. Dominują poglądy centrowe, a skrajności są źle widziane. Taki stan świadomości i poglądów wiąże się zapewne z niskim poziomem aktywności politycznej. Jest to zaskakujące przy dość powszechnym akceptowaniu postaw prodemokratycznych. Nasuwają się dwie niewykluczające się wzajemnie hipotezy wyjaśniające ten paradoks:

- Polacy są tak zajęci codziennymi sprawami (a przede wszystkim zabieganiem o sukces ekonomiczny), że „nie mają czasu na politykę”;
- „Szum medialny” utrudnia orientację w polityce, a zwłaszcza zrozumienie jej związku z gospodarką oraz warunkami życia i pracy.

Podkreślić przy tym trzeba, że to ludzie identyfikujący się z prawicą, a nie z lewicą, popierają ograniczenie zasad wolnego rynku w odniesieniu do funkcjonowania przedsiębiorstw. Mamy więc tu do czynienia ze zjawiskiem „prawicowego etatyzmu”, dotyczącego „średniego szczebla” (przedsiębiorstw) i przeciwstawnego „lewicowemu liberalizmowi” (lub co najmniej „merytokratycznemu technokratyzmowi”). Ciekawe jest przy tym, iż syndrom „prawicowo etatystyczny” wzmocniany

jest przekonaniem o znacznej wadze nepotyzmu i instrumentalizmu dla sukcesu jednostek oraz z postrzeganiem liberalizmu jako popierania biznesu kosztem interesów społeczeństwa i pracowników. Syndrom ten negatywnie koreluje się natomiast z przekonaniem, iż w życiu ważne są kwalifikacje i pracowitość oraz – w słabszym (wprawdzie statystycznie nieistotnym, ale widocznym) stopniu – uczciwość, wytrwałość, przebojowość i dobre stosunki z ludźmi. Warto zauważyć, że zupełnie nieistotne z tego punktu widzenia jest określanie się ludzi w kategoriach liberalizmu i konserwatyzmu.

Nieco inaczej przedstawiają się determinanty postaw i opinii dotyczących gospodarki jako całości. W tym przypadku nieistotne są samoidentyfikacje na skalach zarówno liberalizmu–konserwatyzmu, jak i lewicy–prawicy. Etatyzm socjalny w skali całej gospodarki, czyli uogólniona postawa antyrynkowa, wzmacniany jest oczywiście omówioną wyżej podobną postawą, dotyczącą funkcjonowania indywidualnych przedsiębiorstw, a także przekonaniem, że w ich interesie leży przestrzeganie prawa i dobre stosunki z władzami oraz pracownikami. Najsilniej negatywnie wpływa na akceptację socjalnego etatyzmu poziom wykształcenia, a także ekonomiczne rozumienie liberalizmu jako ograniczania wpływu państwa i wydatków socjalnych.

Trzeba tu wyraźnie podkreślić, że uzyskane w wyniku analizy statystycznej konfiguracje postaw postulujących ograniczanie wolnego rynku dla przedsiębiorstw oraz akceptujących etatyzm socjalny w skali całej gospodarki mierzą nasilenie poglądów, których przeciwstawieniem (drugim biegunem) jest liberalizm ekonomiczny. Tak więc wszystkie omawiane powyżej zależności byłyby równie istotne, lecz miały przeciwny kierunek (znak), gdybyśmy analizowali determinanty postaw liberalnych, a nie etatystycznych.

Politolodzy, socjologowie i ekonomiści używają często pojęcia „demokracja wolnorynkowa”. Uzasadnione jest więc pytanie o związki różnych elementów i typów wyobraźni ekonomicznej z poparciem demokratycznego ustroju politycznego. Wbrew oczekiwaniom okazują się one dość słabe, co samo w sobie jest zresztą istotnym i interesującym wynikiem badania. Tam, gdzie występują, układają się jednak w logiczną całość.

Przekonaniu, że demokracja parlamentarna jest najlepszym dla naszego kraju systemem politycznym, sprzyja wysoki stopień zaufania do instytucji politycznych, a także samookreślanie się bliżej prawicy niż lewicy. Zupełnie nieistotne dla akceptacji demokracji okazały się natomiast samoidentyfikacje w kategoriach liberalizmu i konserwatyzmu. Są to jednak wszystko współzależności pomiędzy różnymi postawami politycznymi. Na akceptację demokracji parlamentarnej nie ma wpływu żaden z poglądów na to, co sprzyja sukcesowi zarówno jednostek, jak i przedsiębiorstw. Spośród wyobrażeń na temat czynników sprzyjających rozwojowi gospodarki pozytywnie z poparciem dla demokracji wiąże się jedynie przekonanie, iż korzystne są dla niej wysokie inwestycje niezależnie od ich źródeł oraz wolna konkurencja. Podobnie jak w przypadku wyobrażeń o funkcjonowaniu przedsiębiorstw, nie odnotowaliśmy natomiast hipotetycznie negatywnego (ani też pozytywnego) związku ogólnej postawy etatystycznej z prodemokratyczną. Tej ostatniej sprzyja natomiast

pozytywne postrzeganie liberalizmu w kategoriach politycznych raczej niż ekonomicznych, jako zapewniającego wolność, tolerancję i prawa człowieka.

Spróbujmy na koniec zinterpretować uzyskane wyniki w kategoriach gry:

1. Zarówno rynek, jak i (w razie potrzeby) interwencja państwa uzyskały mocne zakorzenienie w świadomości społecznej jako powszechnie akceptowane reguły gry (Carruthers i Babb 2000: 7–10). Oznacza to z jednej strony pogodzenie się z niepewnością i ryzykiem, a z drugiej dążenie do ich ograniczania.

2. O tym, które reguły (rynkowe czy etatystyczne) są aktywowane, kiedy i w jakich obszarach, decyduje „gra o grę” na wyższym poziomie sterowania grą.

3. Stawki w grze to: kapitał ludzki, społeczny, intelektualny i finansowy. Tym i o to się gra.

4. Gra ma charakter dynamiczny: zmierza do równowagi sprzecznych sił i tendencji, które bezustannie ją zakłócają (Carpenter 2002).

Równo 100 lat temu: 25 czerwca 1910 roku na odczytce wygłoszonym w Polskim Towarzystwie Filozoficznym we Lwowie Władysław Tatarkiewicz powiedział: „Pragmatyzm jest płodną postawą dla problemów naturalnego obrazu świata. Jest on także teorią, która operuje za pomocą środków czystych i krytycznych; zwalcza naturalny dogmatyzm, rozróżniając między tym co dane i rzeczywistością, przez to zaś otwiera pole dla pojęć racjonalnych” (Tatarkiewicz 2010: 88). Nie było nam łatwo jako społeczeństwu i narodowi odrobić tę lekcję w ciągu dramatycznych 100 lat od sformułowania tego poglądu, ale chyba odrobiliśmy ją(!) oczywiście nie bez wyjątków(!).

Literatura

- Badora, Barbara i Michał Wenzel. 2000. *Państwo a gospodarka*. W: Krzysztof Zagórski i Michał Strzeszewski (red.). *Nowa rzeczywistość: Oceny i opinie 1989–1999*. Warszawa: CBOS-Wyd. Dialog, s. 97–106.
- Becker, Garry S. 1993. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Carpenter, Jeffrey. 2002. *Coevolving Social Institutions: An Example of Status and Markets*. W: Friket Adaman i Pat Devine. *Economy and Society: Money, Capitalism and Transition*. Montreal, New York, London: Black Rose Books, s. 64–88.
- Carruthers, Bruce C. i Sarah L. Babb. 2000. *Economy, Society, Markets, Meanings and Social Structure*. Thousand Oaks, London, New Delhi: Pine Forge Press.
- Cichomski, Bogdan, Wiesława Kozek, Paweł Morawski i Witold Morawski. 2001. *Sprawiedliwość społeczna. Polska lat dziewięćdziesiątych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Coleman, James. 1988. *Social Capital in the Creation of Human Capital*. „American Journal of Sociology Supplement”: 95–120.
- Domański, Henryk, Andrzej Rychard i Paweł Śpiewak. 2005. *Polska jedna czy wiele*. Warszawa: Trio.
- Falkowska, Macieja i Bogna Wciórka. 2000. *Stosunek do nierówności społecznych*. W: Krzysztof Zagórski i Michał Strzeszewski (red.). *Nowa rzeczywistość: Oceny i opinie 1989–1999*. Warszawa: CBOS-Wyd. Dialog, s. 147–158.

- Federowicz, Michał. 2004. *Między ideałem a rzeczywistością. Postawy wobec gospodarki rynkowej*. W: Lena Kolarska-Bobińska (red.). *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizje biznesu*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, s. 37–72.
- Frentzel-Zagórska, Janina i Krzysztof Zagórski. 1993. *Polish Public Opinion on Privatization and State Interventionism*. „Europe-Asia Studies” (45)4 : 705–728.
- Fukuyama, Francis. 1997. *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*. Warszawa-Wrocław: PWN.
- Inglehart, Ronald i Christian Welzel. 2007. *Modernization, Cultural Change, and Democracy – The Human Development Sequence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jershina, Jerzy. 1999. *Postawy etatyzmu ekonomicznego, autorytaryzmu, nacjonalizmu i orientacje na przedsiębiorczość w Polsce na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Elity i społeczeństwa*. W: Piotr Sztompka (red.). *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*. Warszawa-Kraków: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 95–199.
- Kelley, Jonathan i Krzysztof Zagórski. 2005. *Economic Change and the Legitimation of Inequality: The Transition from Socialism to the Free Market in Central-East Europe*. „Research in Social Stratification and Mobility”, Vol. 22: 319–364.
- Kolarska-Bobińska, Lena. 1994. *Aspirations, Values and Interests – Poland 1989–94*. Warsaw: IFIS Publishers.
- Koralewicz, Jadwiga i Krzysztof Zagórski. 2009. *O warunkach życia i optymistycznej orientacji Polaków*. W: Krzysztof Zagórski (red.). *Życie po zmianie – Warunki życia i satysfakcje Polaków*. Warszawa: CBOS-Scholar, s. 13–44.
- Kostera, Monika. 1996. *Postmodernizm w zarządzaniu*. Warszawa: PWE.
- Koźmiński, Andrzej K. 1982. *Po wielkim szoku*. Warszawa: PWE.
- Koźmiński, Andrzej K. i Andrzej M. Zawisłak. 1982. *Pewność i gra. Wstęp do teorii zachowań organizacyjnych*. Warszawa: PWE.
- Lewis-Beck, Michael S. 1991. *Economics and Elections: The Major Western Democracies*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Mills, C. Wright. 1959. *The Sociological Imagination*. Oxford: Oxford University Press.
- Morawski, Witold. 1991. *Democracy and the Market on the Treshold of the Great Transformation*. „Sisyphus – Sociological Studies” (VII): 25–32.
- Polanyi, Karl. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Bacon Press.
- Putman, Robert D. 1995. *Blowing Alone: America's Declining Social Capital*. „Journal of Democracy”, Vol.6, No.1: 65–78.
- Roguska, Beata. 2007. *Opinia publiczna o demokracji*. W: Lena Kolarska-Bobinska, Jacek Kucharczyk i Jarosław Zbieranek (red.). *Demokracja w Polsce 2005–2007*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, s. 263–284.
- Serra, Narcis i Joseph E. Stiglitz (red.). 2008. *The Washington Consensus Reconsidered. Toward a New Global Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Simon, Janos. 2000. *The Interpretation of the Political Left and Right in Central Europe and in Hungary*. „Central European Political Science Review”, Vol.1, nr 2: 121–142.
- Słomczyński, Kazimierz M. i Krystyna Janicka. 2009. *Structural Determinants of Trust in Public Institutions*. „International Journal of Sociology”, Vol. 39, nr 1: 8–29.
- Staniszki, Jadwiga. 2001. *Postkomunizm*. Gdańsk: Słowo-Obraz-Terytoria.
- Strzeszewski, Michał i Michał Wenzel. 2000. *Postawy wobec demokracji*. W: Krzysztof Zagórski i Michał Strzeszewski (red.). *Nowa rzeczywistość: Oceny i opinie 1989–1999*. Warszawa: CBOS-Wyd. Dialog, s. 53–62.

- Sullivan, Arthur i Steven M. Sheffrin. 2003. *Economic Principles in Action*. Upper Saddle River: Pearson Prentice Hall.
- Sztompka, Piotr. 2007. *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Śpiewak, Paweł. 2005. *Polska jedna czy wiele*. Warszawa: Trio.
- Tarkowski, Jacek. 1989. *Between Centralism and Pluralism: Has Corporatism any Future in Poland?* „Sisyphus – Sociological Studies”, Vol. VI: 27–45.
- Tatarkiewicz, Władysław. 2010. *Szkola Marburska i jej idealizm*. Kęty: Wydawnictwo Marek Derewecki.
- Wenzel, Michał i Krzysztof Zagórski. 2005. *Między amerykańskim a europejskim modelem społecznym – Wybory Polaków*. W: Lena Kolarska-Bobińska, Jacek Kucharczyk i Piotr M. Kaczyński (red.). *Mosty przez Atlantyk? Postawy Polaków, Czechów, Słowaków wobec Stanów Zjednoczonych*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, s. 57–845.
- Williamson, John. 2008. *A Short History of the Washington Consensus*. W: Narcis Serra i Joseph E. Stiglitz (red.). *The Washington Consensus Reconsidered*. Oxford: Oxford University Press, s. 31–40.
- Zagórski, Krzysztof. 1998. *Transformation, Reforms and Attitudes to Neo-corporatism in Poland, Finland and Australia*. W: Edmund Wnuk-Lipiński (red.). *Values and Radical Social Change*. Warszawa: ISP PAN, s. 111–140.
- Zagórski, Krzysztof. 2001. *Support for Government, Evaluation of Current Situation and Legitimacy of Democratic Transformation in Poland, 1989–2000*. „Central European Political Science Review” (2)3: 44–66.
- Zagórski, Krzysztof. 2010. *Warunki bytu a zadowolenie i stan psychiczny*. W: Witold Morawski (red.). *Modernizacja Polski: struktury, agencje, instytucje*. Warszawa: WAIp.
- Zaheer, Akbar, Bill McEvily i Vincenzo Perrone. 1998. *Does trust matter? Exploring the effects of interpersonal trust on performance*. „Organization Science” 9 (2): 141–59.
- Ziółkowski, Marek. 2004. *Utowarowienie stosunków społecznych a rozchwianie systemów wartości we współczesnej Polsce*. „Kultura i Społeczeństwo” XLVIII(2): 3–17.

Economic Imagination in Poland

Summary

The paper attempts at investigation of contemporary economic imagination of the Poles. Representative survey data have been used to reconstruct general (composite) dimensions of imaginations of the factors beneficial to economic success on the levels of national economy, individual enterprises and people. The determinants of these imaginations on the one hand and their impact on attitudes to democracy on the other have been measured and discussed.

Key words: economic imagination; free market; democracy; liberalism; interventionism; attitudes.