

Krzysztof Gorlach  
Seweryn Grodny  
Marta Klekotko  
Uniwersytet Jagielloński

## **GOSPODARKA I KULTURA: PROBLEMY WZAJEMNYCH RELACJI<sup>1</sup>**

***Kultura i gospodarka.*** Red. Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar 2010, 308 s.

### **Uwagi wstępne**

W roku 2010, niezwykle dynamicznie działające na rynku szeroko rozumianych wydawnictw z zakresu nauk społecznych, warszawskie Wydawnictwo Naukowe Scholar opublikowało zbiorową pracę pod dość niepozornie brzmiącym tytułem *Kultura i gospodarka*. W powodzi rozmaitych, pojawiających się współcześnie na rynku publikacji rzecz mogłaby przejść niezauważona właśnie z uwagi na wspomniany, tytułowy brak pazura marketingowego, gdyby jednak nie pewne istotne jej charakterystyki widoczne przy bliższym spojrzeniu. Chodzi przede wszystkim o zespół autorów, na czele z dwójką redaktorów tomu, w osobach Jacka Kochanowicza oraz Mirosławy Marody. Są to niewątpliwie nazwiska z pierwszego szeregu historyków zajmujących się problematyką przemian społeczno-gospodarczych (Kochanowicz) oraz socjologów, skupionych na zagadnieniach przemian świadomości, więzi i zachowań społecznych (Marody). Ta dwójka wspierana jest przez grupę młodszych autorek i autorów, związanych z Uniwersytetem Warszawskim: Martę Bucholc, Annę Gizę-Poleszczuk, Mikołaja Lewickiego, Sławomira Mandesa z Instytutu Socjologii; Piotra Korysia i Macieja Tymińskiego z Wydziału Nauk Ekonomicznych oraz Annę Sosnowską z Ośrodka Studiów Amerykanistycznych, czy wreszcie jedyne spoza tej uczelni, Tomasza Grzegorza Grosse z Instytutu Studiów Politycznych PAN. W sumie publikacja jest efektem współpracy przedstawicieli przynajmniej trzech dyscyplin naukowych (socjologia, historia, ekonomia) oraz pierwszorzędne zespołu redaktorsko-autorskiego. Ten fakt jest sam w sobie czynnikiem zachęcającym do przyjrzenia się książce. Jak się bowiem wydaje, coraz częściej przedstawiciele różnych dyscyplin czy wręcz subdyscyplin współpracują ze sobą nawet do tego

---

Krzysztof Gorlach, Instytut Socjologii, e-mail: kgorlach@interia.pl; Seweryn Grodny, doktorant w Instytucie Socjologii, e-mail: seweryngrodny@uj.edu.pl; Marta Klekotko, adiunkt w Instytucie Socjologii, e-mail: marta.klekotko@uj.edu.pl .

<sup>1</sup> Niniejszym dziękujemy Piotrowi Plucienniczakowi oraz Izabeli Nawrot-Adamczyk, jak również anonimowym recenzentom „Studiów Socjologicznych” za wszelkie uwagi i komentarze dotyczące niniejszego eseju.

stopnia, iż tworzą graniczne subdyscypliny, takie jak np. (wymieniamy je tutaj tylko dla przykładu) historia społeczna czy też socjologia historyczna (por. szerzej na ten temat: Sztompka 2004).

Drugim powodem skupienia uwagi na wspomnianej publikacji jest właśnie koncentracja na obszarze wyznaczonym dwoma wskazanymi pojęciami – gospodarką i kulturą. Warto podkreślić, że jest to tradycyjny obszar zainteresowań socjologii, skupionej – ujmując rzecz przy użyciu klasycznych pojęć – na problematyce makro-strukturalnej, czyli dotyczącej zagadnień struktury klasowo-warstwowej (por. np. Domański 2007; Żuk red. 2007; Gliński, Sadowski i Zawistowska red. 2010). Warto wszak pamiętać, że w tradycyjnych ujęciach charakteryzujących analizę socjologiczną korzenie wszelkiego porządku społecznego lokowane były w obszarze zjawisk ekonomicznych. Stąd np. tradycja Marksowska wywodzi cały porządek rozważań od problematyki produkcji i zawłaszczania wartości dodatkowej, która w sposób „ostateczny” czy (gdymby użyć oryginalnego sformułowania) „w ostatniej instancji” określa charakter porządku społecznego. W tej analizie problematyka kultury, wyrażona przede wszystkim za pomocą takich pojęć jak „świadomość” czy „ideologia”, zajmuje istotną, choć umiejscowioną na końcu określonego ciągu rozumowania pozycję. Nie inaczej jest w przypadku innej klasycznej koncepcji – teorii struktury społecznej Maksa Webera. Tutaj także idea kultury zajmuje istotne miejsce, chociaż jej powiązanie ze sferą gospodarki nie jest ani tak wyraziste, ani też tak jednokierunkowe i przez to jednoznaczne. O co w gruncie rzeczy chodzi?

### **Gospodarka i kultura: co wynika z tych relacji?**

W obu przypadkach klasycznych koncepcji struktury społecznej chodzi o to, że także sfera kultury (świadomości) może mieć wpływ na poziom gospodarki i polityki. Oznacza to, że nie tylko przejawy świadomości, postawy itp. są refleksem sfery gospodarki czy polityki, ale też normy, wartości, treści świadomości w sposób zwrotny oddziałują na wspomniane poziomy strukturalne – gospodarkę i politykę. Jest to widoczne w obrębie marksizmu, np. w koncepcji Antonio Gramsciego, gdzie kwestie gospodarki i polityki oraz kultury (świadomości) ujęte są w jednej koncepcji, jaką jest tzw. blok historyczny. W przypadku marksizmu można się także odwołać do Györgi Lukacsa i jego idei działań. Tym samym nurtem podążała także tzw. szkoła praxis, związana z marksizmem uprawianym czy interpretowanym przez badaczy jugosłowiańskich (chodzi oczywiście o okres, w którym istniała Socjalistyczna Federacyjna Republika Jugosławii). Wszystkie te koncepcje, czy raczej interpretacje idei Marksa, mają charakter – jeśli można to tak określić – antystrukturalistyczny, w którym zarówno elementy świadomości działających podmiotów, jak i same ich działania nie mogą być uznane za prosty refleks struktur ekonomicznych czy politycznych. Innymi słowy, są to wszystkie koncepcje nawiązujące do idei wzajemnej interakcji między – mówiąc tradycyjnym językiem Marksa – bazą a nadbudową.

Takich kłopotów nie ma w przypadku wspomnianej wyżej, drugiej klasycznej koncepcji, jaką jest teoria struktury społecznej Webera. W tym bowiem przypadku relacje między trzema zasadniczymi wymiarami konstrukcji (struktury) społeczeń-

stwa nie mają wyraźnych i jednoznacznych, czy wręcz jednokierunkowych, relacji. Są to raczej związki – jeśli można to tak określić – potencjalne, zależne od przebiegu konkretno-historycznych procesów, których charakter, natężenie i kierunek mogą być identyfikowane jedynie w efekcie określonych badań empirycznych. Ta, zresztą dalece niedookreślona, relacja między gospodarką, polityką i kulturą stworzyła ramy powstania rozmaitych koncepcji konstrukcji społeczeństwa, określanych z reguły – aby zaakcentować ich odmienną w relacji do tradycji Marksowskiej – teoriami stratyfikacji społecznej.

Patrząc z tak głębokiej perspektywy na obie wspomniane wyżej tradycje można dojść do wniosku, że interesująca nas relacja między gospodarką a kulturą jest cokolwiek niejednoznaczna. Na czym polega jej specyfika? Wydaje się, że można wskazać jej trzy zasadnicze elementy. Po pierwsze, gospodarka i kultura pozostają w miarę klarownie wyodrębnionymi sferami porządku społecznego. Po drugie, gospodarka i kultura wzajemnie kształtują swoją dynamikę. Z jednej bowiem strony gospodarka wyznacza w jakimś sensie zawartość kultury (treści świadomości, postaw, idei, wartości, norm), z drugiej zaś to właśnie zawartość kultury kształtuje także gospodarkę poprzez efekty podejmowanych, indywidualnych i zbiorowych działań. Wreszcie po trzecie, można odnieść wrażenie, że gospodarka to sfera bardziej uniwersalna, zależna raczej od swojej wewnętrznej dynamiki (logika podaży i popytu, logika zysku w przypadku gospodarki kapitalistycznej), aniżeli od szczególnego charakteru drogi rozwojowej danego społeczeństwa. I odwrotnie, można odnieść wrażenie, że właśnie kultura to sfera bardziej szczególna, konkretna, wyrosła w oparciu o określoną ścieżkę procesu historycznego, odwołująca się do takich czynników, jak konkret, kontekst czy relatywizacja. W taką oto perspektywę rozważań wpisuje się problematyka podjęta w tomie stanowiącym przedmiot niniejszego eseju.

### **Jak ująć relacje między kulturą i gospodarką?**

Recenzowana książka składa się (oprócz wprowadzenia) z ośmiu rozdziałów. Dwie kwestie rzucają się w oczy od razu, nawet w wyniku pobieżnego oglądu. Przede wszystkim tomowi brakuje zakończenia lub choćby podsumowania. Nie jest to bynajmniej – jak mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka – zarzut o charakterze tylko formalnym czy małosłownym. Stoimy bowiem na stanowisku, że tak obszerna publikacja wymaga jednak szerszego spojrzenia, syntetyzującego ogarnięcia czy po prostu postawienia przysłowiowej „kropki nad i”, właśnie po to, aby nie narażać się na zarzut dotyczący tzw. syntezy introligatorskiej. Od razu chcielibyśmy dodać, że bynajmniej nie chcemy sobie ułatwiać zadania i zarzut powyższy traktujemy w sposób nie do końca decydujący o jego zasadniczej ocenie. Wymusza to jednak na nas odpowiednio pogłębioną analizę zarówno wstępu do opracowania, jak i zawartości poszczególnych rozdziałów, których tytuły sugerują raczej różnorodność i bogactwo treści, a równocześnie zdecydowanie skrywają ewentualne podobieństwo wątków, a przede wszystkim sposobów myślenia grona autorskiego.

Zacznijmy od wspomnianego wstępu, którego autorem jest (ku naszemu zaskoczeniu) tylko jedna osoba z dwójki odpowiedzialnej za redakcję tomu – Jacek Ko-

chanowicz. Dziwi nieobecność drugiej redaktorki, Mirosławy Marody, socjolożki. Spróbujemy jednak przejść nad tym do porządku dziennego i skupimy na zawartości wstępu. Zdaniem Kochanowicza, problem sprowadza się nie tyle do związków między społeczeństwem a kulturą, ile raczej między specyficzną postacią społeczeństwa, określaną mianem kapitalizmu czy też nowoczesności (*modernity*), a kulturą właśnie. Jak pisze autor, „W tej kwestii od początku zarysowały się dwa odrębne stanowiska” (Kochanowicz 2010a: 7). Ich charakterystyka stanowi punkt wyjścia dalszych rozważań autora i dowodzi też – w naszym przekonaniu – bardzo kontrowersyjnego charakteru jego poglądów.

Od czego należy zacząć? Chyba od dwóch zasadniczych stwierdzeń. Po pierwsze, synonimem społeczeństwa staje się dla autora społeczeństwo nowoczesne (kapitalizm). Po drugie zaś synonimem kultury staje się zawartość (jeśli można to tak określić) niematerialnej sfery społeczeństwa, na którą składają się wartości, wyobrażenia, zwyczaje, idee czy też symbole (por. tamże). Oznacza to, że przedmiotem rozważań staje się bardzo konkretna, historyczna sytuacja, której – w naszym przekonaniu – brakuje uogólniającego, właściwego socjologii odniesienia. Można bowiem domniemywać, że Kochanowicz ułatwia sobie zadanie nie bacząc na status historyka, który, wierny tej dyscyplinie, powinien także sięgać poza epokę nowoczesnego społeczeństwa kapitalistycznego.

W swoich rozważaniach Kochanowicz skupia się na koncepcjach Marksa i Webera jako przesłaniach, z perspektywy których można analizować relacje między kapitalizmem a kulturą. W koncepcji Marksa kultura pełni wyłącznie rolę czynnika legitymizującego i petryfikującego istniejący kapitalizm powołany do życia, by tak rzec, przez czynniki i uwarunkowania materialne. Dokładnie odwrotnie ma się sytuacja w przypadku koncepcji Webera. Tutaj właśnie w kulturze, a szczególnie w tej jej formie, jaką jest religia, poszukuje się okoliczności, które – jak podkreśla autor – „skłaniały ludzi do pewnych typów zachowań gospodarczych” (tamże, s. 8). Trzeba podkreślić, że Kochanowicz jest świadom – jak mówi – „karykaturalnego” stawiania w ten sposób całej sprawy. Autor ten argumentuje, by gospodarkę i kulturę traktować tak, jakby stanowiły nie tyle odmienne, ile raczej odrębne sfery rzeczywistości.

Zasygnalizowany już problem związków pomiędzy gospodarką a kulturą w pracach dwóch wspomnianych klasyków nie wygląda, jak się okazuje, jednoznacznie, dlatego też zgadzamy się z Kochanowiczem, iż jego rozważania stanowią raczej przykład karykatury, aniżeli w miarę wiernego odzwierciedlenia poglądów Marksa i Webera. Ponadto, jak słusznie wskazuje autor, kwestia ta wygląda inaczej w pracach historyków czy socjologów, a inaczej w pracach ekonomistów. Ci ostatni – zdaniem Kochanowicza – raczej unikają rozważań na jej temat, a w każdym razie są nią mniej zainteresowani. Ten brak zainteresowania pojawia się zwłaszcza w okresie dominacji w myśleniu ekonomicznym koncepcji dedukcyjnych, operujących modelami matematycznymi. Można przy okazji postawić pytanie, czy aby nie w związku z tym brakuje w recenzowanej pracy „czystych” ekonomistów, a pojawiają się co najwyżej historycy będący także ekonomistami, w liczbie dwóch (jeśli wierzyć krótkim biogramom autorów, zamieszczonym na końcu recenzowanego opracowania) na całą dziesiątkę uczestników przedsięwzięcia. Wspomniana niechęć, czy choć-

by tylko unikanie przez ekonomistów „zmiennych kulturowych”, tłumaczone jest przez Kochanowicza w sposób nader prosty, by nie powiedzieć uproszczony. Wina leży, wedle jego opinii, w obszarze „psychologii poznawczej” (tamże, s. 9), czyli – innymi słowy – po stronie ich wykształcenia, skłaniającego raczej do posługiwania się modelami matematycznymi. Z tego też powodu unikają oni zmiennych kulturowych, które są trudno (jeśli w ogóle) kwantyfikowalne. Uważamy jednak, inaczej niż Kochanowicz, że problem jest bardziej złożony i leży nie tyle w pewnej „psychologii”, ile raczej w określonych założeniach teoretycznych, dotyczących zachowań ekonomicznych i to formułowanych przez jedną, dość określoną orientację badawczą, jaką jest ekonomia neoklasyczna. To właśnie tam traktuje się tego typu działania jako zabiegi typowo racjonalne, w których istotna jest relacja pomiędzy celami i środkami, a kontekst społeczno-kulturowy już nie. W gruncie rzeczy panuje tu przeświadczenie, że owe prawidłowości działań ekonomicznych są uniwersalne, niezależnie od – użyjmy ulubionego przez socjologów sformułowania – „wyznaczników” czasowo-przestrzennych, czyli historycznych. W tym więc sensie fakt słabych czy wręcz żadnych możliwości kwantyfikacji zmiennych kulturowych nie ma praktycznie znaczenia, jako że odnoszą się one do kwestii nieistotnych z perspektywy założeń przyjmowanych przez neoklasycznych ekonomistów.

Kochanowicz pomija ponadto w swoim wyjaśnieniu fakt istnienia koncepcji innych, aniżeli ekonomia neoklasyczna. Można tu wspomnieć choćby nurt tzw. ekonomii instytucjonalnej, z perspektywy której to właśnie społeczna otoczką procesów ekonomicznych odgrywa niebagatelną rolę w rozumieniu i wyjaśnianiu zjawisk gospodarczych. Niestety, Kochanowicz w ogóle nie odnosi się do powyższej kwestii. Szkoda, że w tym miejscu nie zabiera głosu druga spośród osób redagujących recenzowany tom. Być może byłaby ona w stanie skorygować to „zwichnięcie” w prezentacji współczesnej ekonomii, jako że właśnie socjologowie powinni być bardziej wrażliwi na „społeczny” czy wręcz „społeczno-kulturowy” wymiar tej dziedziny.

Trzeba jednak podkreślić, że Kochanowicz odnosi się w końcu do tego zagadnienia i to w sposób charakterystyczny dla historyka, a mianowicie podkreślając rozmaite sytuacje czy momenty, w których – jak pisze – „kwestia jej [kultury – K.G, S.G. i M.K.] związku z życiem gospodarczym wciąż powraca do nauk społecznych, w tym także do dysput ekonomicznych” (tamże). Pojawia się to przede wszystkim – jak podkreśla – w takich okresach historycznych, kiedy zachodzą szybkie oraz szerokie zmiany społeczne oraz kiedy pojawia się potrzeba refleksji porównawczej, dotyczącej funkcjonowania gospodarek w różnych społeczeństwach czy – lepiej powiedzieć – w różnych tradycjach i kulturach. Aż dziw zatem bierze, że Kochanowicz w ogóle nie odnosi się do ekonomii instytucjonalnej, gdy równocześnie wskazuje przecież na momenty będące punktami odniesienia dla zwolenników tej perspektywy.

W rozważaniach identyfikujących zainteresowanie kulturą w kontekście analiz ekonomicznych dochodzi przede wszystkim do głosu perspektywa historyczna, co oczywiście jest zrozumiałe z tej racji, iż jedyny wypowiadający się we wstępie redaktor jest właśnie historykiem, a nie ekonomistą. Chodzi o wątek pewnych fal wzmożonego zainteresowania kulturą w kontekście procesów gospodarczych. Kochanowicz identyfikuje pięć takich okresów. Pierwszy z nich to ostatnie dwudziesto-

pięćdziesiąt lat, kojarzone z pracami klasyków socjologii, takich jak Weber, Durkheim, Toennies, Simmel czy Thomas i Znaniecki, skupionych na problematyce „drugiej rewolucji przemysłowej, szybkiej urbanizacji i kształtowania się społeczeństwa masowego” (tamże, s. 10). Drugi to okres szybkiego urynkowania gospodarek kapitalistycznych po II wojnie światowej i konieczność znalezienia formuły legitymizacyjnej czy projektu ideologicznego, który wychodziłby naprzeciw zagrożeniom, jakie dla własnych podstaw kulturowych tworzy społeczeństwo rynkowe. Wątki te pojawiają się w pracach Schumpetera, Polanyi’ego, Hirschmanna, Bella czy Sennetta. W czasie tych dyskusji pojawia się także inny wątek, określony przez Kochanowicza mianem „trzeciej fali”, co jest cokolwiek dziwne, jako że następuje ona nie po, ale raczej w trakcie wspomnianego, drugiego okresu. Ma ona przypadać na lata pięćdziesiąte i sześćdziesiąte ubiegłego stulecia i dotyczyć przeobrażeń nie w rozwiniętych społeczeństwach kapitalistycznych (drugi okres), ale w krajach Trzeciego Świata. Podstawę teoretyczną tworzą tu rozmaite wersje teorii modernizacji oraz teoria zależności, której uogólnieniem jest teoria systemu światowego Immanuela Wallersteina. Kolejny, czwarty czas zainteresowania kulturą w kontekście zagadnień gospodarczych to problematyka krajów nowo uprzemysłowionych (*newly industrialized countries*), dotycząca przede wszystkim społeczeństw Azji Południowo-Wschodniej oraz Ameryki Łacińskiej. Wreszcie swoje „trzy grosze” do zainteresowania problematyką kultury w kontekście gospodarki wtrąca globalizacja. To ona – zdaniem wielu badaczy (Kochanowicz wymienia tutaj Huntingtona, Castellsa i Bergera) – uruchamia niejako znaczenie czynników kulturowych, które w połączeniu z ekspansywnym i łatwo przemieszczającym się kapitałem prowadzą do szybkiego rozwoju niektórych przynajmniej regionów współczesnego świata.

Próba podsumowania tej dyskusji prowadzi jednak Kochanowicza do cokolwiek „letnich” konkluzji. Wprawdzie – jak twierdzi – dowodzą one użyteczności „odwołań do „kultury” w wyjaśnieniach rozwoju gospodarczego i jego zróżnicowań” (tamże, s. 17), niemniej jednak: „powiedzieć trzeba, że z dyskusji tej trudno byłoby wywieść jakąś jedną elegancką teorię o stosunkowo szerokim zastosowaniu, należy tu raczej mówić o pewnym dosyć luźnym zbiorze koncepcji, pojęć czy wręcz intuicji, które można wykorzystać do interpretacji konkretnych przypadków” (tamże). Co zatem robić? Czy ma sens jakakolwiek próba refleksji dotycząca relacji między gospodarką a kulturą? Kochanowicz decyduje się tutaj na wykorzystanie koncepcji kultury ekonomicznej Petera Bergera, której atutem jest to, że „nie zakłada żadnej jednokierunkowej przyczynowości, to znaczy nie zakłada, że kultura dominuje gospodarkę lub, przeciwnie, że czynniki gospodarcze zawsze określają kulturę” (tamże). Dodatkowo zależności te mogą kształtować się rozmaicie w różnych konkretnych przypadkach, społeczeństwach, regionach czy wręcz społecznościach. Na tej podstawie jasny wydaje się zatem – i w świetle zamierzeń Kochanowicza uzasadniony – cel całej publikacji, jakim jest po prostu „próba refleksji nad kulturą ekonomiczną polskiego społeczeństwa” (tamże). Trzeba przyznać, że cel to raczej mało ambitny i dość ograniczony. Widoczne staje się to zwłaszcza w momencie operacjonalizacji głównego pojęcia – kultury ekonomicznej, która sprowadzona jest po prostu do wartości, schematów poznawczych i wzorów postępowania związanych

z gospodarką rozmaitych jednostek i grup społecznych oraz do wyartykułowanych poglądów dotyczących sposobów organizacji życia gospodarczego, czyli ideologii gospodarczych.

Takie zdefiniowanie przedmiotu badań rodzi konsekwencje, o których Kochanowicz wspomina w ostatniej części wstępu. Chodzi przede wszystkim o posługiwanie się koncepcją „kultury ekonomicznej”. Umożliwia ona bowiem badanie nie tylko wymiaru jednostkowego, czyli tego co niejako „tkwi” w poszczególnych jednostkach ludzkich, ale też tego co „społeczne” w tym sensie, że istnieje w przestrzeni ponadjednostkowej, w obrębie więzi społecznych, relacji międzyludzkich czy międzygrupowych, tworząc rozmaite konfiguracje dystansów, kooperacji czy wręcz przeciwnie, współzawodnictwa. Co więcej, taka konceptualizacja kultury ekonomicznej na poziomie jednostkowych wartości i przekonań oraz społecznych relacji uwypukla także jej historyczny charakter. Oznacza to możliwość śledzenia jej przeobrażeń oraz analizy mechanizmów jej reprodukcji, zarówno na poziomie socjalizacji, jak w formie odradzania się świata idei w postaci werbalnej czy też obrazów i dźwięków (tamże, s. 19). Uwypuklanie społecznego kontekstu kultury ekonomicznej, zarówno w wymiarze jednostkowym, jak i ponadjednostkowym owocuje także inną jeszcze jej charakterystyką. Chodzi o to, że relatywnie łatwo może być ona odniesiona czy wręcz zrelatywizowana w kontekście określonej zbiorowości społecznej. Innymi słowy, można mówić o kulturze ekonomicznej określonej zbiorowości czy grupy społecznej, np. takiej jak naród. Stąd założenie o istnieniu czegoś w rodzaju „narodowej kultury ekonomicznej”, a w tym przypadku polskiej kultury ekonomicznej. Jest ono – zdaniem Kochanowicza – szczególnie istotne w kontekście współczesnych debat dotyczących rozwoju, przemian, rozprzestrzeniania się kapitalizmu czy też (tego określenia Kochanowicz używa w sposób cokolwiek niefrasobliwy – jako zamiennika) modernizacji.

Jaki jest zatem precyzyjnie zdefiniowany obszar problemowy recenzowanego tomu? Zacytujmy Kochanowicza: „Zebrane w tym tomie teksty w żadnej mierze nie pretendują do wyczerpującego opisu polskiej kultury ekonomicznej. Stanowią raczej wyraz osobistego zaangażowania poszczególnych autorów w rozważania dotyczące określonych obszarów problemowych niż próbę systematycznej analizy związków między polską kulturą i gospodarką” (tamże, s. 20). Potwierdza to zatem – wskazywany już uprzednio – mało ambitny charakter proponowanych analiz. Pachnie to niestety typową „syntezą intrologatorską”, i to w dobie wspomnianego już akcentu na ujęcia wielo-, między- czy też ponaddiscyplinarne. Czy autor przytoczonego cytatu zdaje sobie z tego sprawę? Podejrzenia nasuwa tutaj następne zdanie: „Niemniej jednak redaktorzy tego tomu mają nadzieję, że przedstawione teksty przyczynią się do ożywienia zainteresowania tą problematyką, w ich mniemaniu niezmiernie ważką, a jednocześnie raczej zaniedbywaną w polskim dyskursie naukowym” (tamże). Jest to zatem typowa fraza mająca poprawić samopoczucie autorów, którzy w rzeczywistości nie są do końca przekonani, że to, czym się zajmują, dotyczy ważnych i kontrowersyjnych problemów. Szkoda jednak, że nie została wykorzystana szansa, którą – naszym zdaniem – można próbować rekonstruować na podstawie notki zawartej w przypisie nr 16 na stronie 20. Otóż, wedle zawartej tam informacji, roz-

ważania wchodzące w skład tomu są kontynuacją zaangażowania niektórych autorów w międzynarodowy projekt badawczy w 6 Programie Ramowym. Opracowania powstałe w ramach tego projektu, przygotowane przez jego polskich uczestników, zostały opublikowane trzy lata wcześniej (por. Kochanowicz, Mandes i Marody red. 2007). Jak brzmi stwierdzenie zawarte we wspomnianej notce, „Tom niniejszy jest po części kontynuacją, a po części – mamy nadzieję – także i rozszerzeniem tych naszych wcześniejszych prac” (Kochanowicz 2010a: 20). Wielką więc szkoda, że autor wstępu nie zdecydował się, w miejsce dość ogólnikowych uwag o historii refleksji nad relacjami między gospodarką a kulturą, przybliżyć najważniejszych wniosków z tych właśnie rozważań, ukazać pojawiających się w nich pytań czy kwestii dyskusyjnych i zorganizować zarówno struktury swego opracowania, jak i porządku prowadzonych analiz właśnie w nawiązaniu do tych już opublikowanych prac. Innymi słowy szkoda, że Kochanowicz (jako jedyny autor wstępu) zrezygnował w nim z próby zaprezentowania swoistej *path dependency* analiz dotyczących związków między gospodarką i kulturą w naukach społecznych uprawianych współcześnie w naszym kraju.

Przyjrzyjmy się zatem, u progu dalszych, pogłębionych rozważań, czego w rzeczywistości dotyczy zawartość poszczególnych rozdziałów składających się na recenzowany tom. Rozdziałów tych – jak wspominaliśmy – jest osiem. Każdy z nich jest skoncentrowany na innym obszarze problematyki stanowiącym jakiś wkład do problemu relacji między gospodarką a kulturą. W pierwszym z nich współredaktor tomu i jedyny autor omawianego wcześniej wprowadzenia koncentruje się na problematyce ducha kapitalizmu w obszarze polskiej peryferii. Jest to zatem niejako odтворzenie klasycznych rozważań Webera, ale tylko w odniesieniu do Polski. Kolejny rozdział, autorstwa Anny Sosnowskiej, koncentruje się na problematyce emigrantów z Europy Wschodniej (tak to określa autorka) w Ameryce. Chodzi tu zarówno o migracje w czasach komunistycznych, czyli w drugiej połowie XX wieku, jak i postkomunistycznych, czyli o migracje współczesne. Kolejne dwa rozdziały dotyczą przemian kultury ekonomicznej w naszym kraju, ze szczególnym jednak uwzględnieniem tła, jakim są inne społeczeństwa kapitalistyczne czy też społeczeństwa krajów Unii Europejskiej. Ogląd ten dokonywany jest niejako z dwóch perspektyw uczestników kapitalistycznych stosunków pracy – z jednej strony Mirosława Marody i Mikołaj Lewicki skupiają się na analizie przemian ideologii pracy w środowiskach pracowniczych, z drugiej zaś Marta Bucholc rozważa przemiany postrzegania odpowiedzialności społecznej w środowisku biznesu, wśród pracodawców lub też – używając tradycyjnego Marksowskiego określenia – kapitalistów. Kolejny rozdział, autorstwa Piotra Korysia i Macieja Tymińskiego, poświęcony został zagadnieniom korupcji. Rozważania autorów skupiają się wokół mocno wyakcentowanego pytania, skoncentrowanego na kwestii źródeł korupcji we współczesnym społeczeństwie polskim: czy owe źródła należy lokować po prostu w spuściźnie komunizmu czy też w dłuższej perspektywie historycznej. Z kolei Sławomir Mandes koncentruje się na problemach administracji publicznej, starając się dokonać analizy procesu jej europeizacji nie tylko w polskim, ale przede wszystkim szerszym – jak to określa – „środkowoeuropejskim” kontekście. Dwa ostatnie rozdziały dotyczą natomiast problematyki bardziej ogólnej. Tomasz Grzegorz Grosse koncentruje się na analizie



kulturowych podstaw zróżnicowania kapitalizmu w Europie, a Anna Giza-Poleszczuk bada relacje pomiędzy gospodarką a moralnością.

Trzeba podkreślić, że taki zestaw problemów jest jak najbardziej zgodny z przesłaniem zawartym we wstępie Jacka Kochanowicza. Już sam ten pobieżny przegląd problematyki pozwala zidentyfikować szczególne cechy rozumowania wszystkich autorów. Dotyczą one – w naszym przekonaniu – dwóch kwestii, czy raczej dwóch zarysowujących się tendencji. Z jednej strony chodzi o perspektywę historyczną, o skupianie się na ewolucji czy zmianach badanych zjawisk, z drugiej zaś o widoczne starania w kierunku rozważania spraw polskich w odpowiednio szerszym kontekście. Kontekst ten jest różnorodnie ujmowany. Raz mamy do czynienia z „Europą Środkową”, innym razem po prostu z „Europą” czy „Unią Europejską”, zaś jeszcze innym razem z „Ameryką” albo po prostu z „kapitalizmem”. Obie te cechy recenzowanych rozważań trzeba – naszym zdaniem – potraktować jako zdecydowanie pozytywne. Ale sformułowawszy taką dość ogólną ocenę spróbujmy się przyjrzeć w sposób bardziej szczegółowy zasadniczym myślom, jakie można odnaleźć w poszczególnych rozdziałach.

### **Mozaika problemów czy klarowne przesłanie?**

Przesłanie pierwszego z rozdziałów jest proste. Zawiera on analizę umiejscowienia Polski w kontekście innych krajów europejskich zarówno przed 1939 rokiem (wybuch II wojny światowej), jak i po roku 1989, czyli na początku okresu transformacji postkomunistycznej. Jak wyglądała sytuacja Polski przed 1939 rokiem? Spróbujmy posłużyć się na początek obszernym cytatem: „Bilans zamknięcia na rok 1939 podsumować można stwierdzeniem, że Polska była wówczas krajem peryferyjnym i zacofanym, w którym burżuazyjne (czy też kapitalistyczne) wartości, kompetencje i wzorce postępowania pozostawały słabo zakorzenione, a także słabo akceptowane ze względu na skład etniczny burżuazji i klas średnich, dominację wzorów ziemiańskich i inteligenckich pośród warstw wyższych oraz chłopski charakter większości społeczeństwa” (Kochanowicz 2010b: 49). Prowadziło to do określonych konsekwencji, na które zwraca uwagę autor podkreślając, że „W epokę socjalistycznej industrializacji – czy szerzej, specyficznej odgórnego modernizacji, jaka stanowił projekt komunistyczny – polskie społeczeństwo wchodziło jeszcze bardziej chłopskie, aniżeli było przed wybuchem wojny” (tamże, s. 51). Ci, którzy liczyli, że forsowna komunistyczna industrializacja w sposób radykalny odmieni charakter społeczeństwa polskiego, musieli się jednak srodze rozczarować. Co więcej, sytuacja wydaje się także niezmienną mimo bez mała dwudziestoletniej obecności w ramach zglobalizowanej gospodarki kapitalistycznej. Jak podkreśla Kochanowicz, „Zaskoczenia ten import kultury nie budzi, wszak tak było w całej historii Polski, choć nigdy w takich co teraz rozmiarach i tempie. Jeśli jednak nie uda się uruchomić także i własnych źródeł zachowań rzeczywiście innowacyjnych, Polska pozostanie społeczeństwem peryferyjnym” (tamże).

Rozdział drugi, którego autorką jest Anna Sosnowska, przenosi nas z peryferii kapitalizmu (Polska) do jego centrum (Stany Zjednoczone). Konkretnie zaś chodzi

o to, jak zmienia się kultura ekonomiczna emigrantów z Europy Wschodniej w efekcie osiedlenia się ich – jak pisze autorka – w „przemysłowej i poprzemysłowej Ameryce”. W rezultacie dość obszernej analizy, dotyczącej zarówno sięgnięcia w przeszłość (czyli do przełomu XIX i XX wieku) oraz porównań (porównanie Polaków z Żydami, a także z innymi grupami etnicznymi) autorka formułuje kilka wniosków. Zanim je jednak zaprezentujemy i opatrzymy krótkim komentarzem, chcielibyśmy wyrazić jedną zasadniczą opinię. Otóż metodologia prezentowanego rozdziału jest cokolwiek rozchwiana. Raz autorka skupia się na radzeniu sobie z peryferyjnością poprzez migrację w wykonaniu Polaków i Żydów. Innym razem prezentuje „zasiedziałość” oraz kapitał kulturowy, pochodzenie etniczne i ekonomiczne Polaków i innych Wschodnioeuropejczyków na tle innych grup etnicznych. W jeszcze innym miejscu skupia się na Polakach z nowojorskiego Greenpointu, wypowiadających się na temat „nowojorskiego rynku pracy” oraz „polskiej kultury gospodarczej”. Z takiego, dość niespójnego sposobu rozumowania wyprowadzane są wnioski. Oto pierwszy z nich: „Polaków zaliczyć należałoby raczej do grup imigranckich określonych w literaturze jako migranci-robotnicy niż migranci przywożący kapitał ludzki” (Sosnowska 2010: 83). Zaraz potem autorka uzupełnia: „Jednak pozycja Polaków jest lepsza niż innych migrantów-robotników” (tamże). Podkreśla także, że: „Komunizm i postkomunizm nie wpłynęły zasadniczo na pozycję Polaków” (tamże, s. 84). Na koniec, w formie swoistego podsumowania, wskazuje, że: „Wschodnioeuropejskie migracje do Stanów Zjednoczonych zachowują w ciągu ostatnich stu lat wiele wspólnych cech, mimo zasadniczych zmian swojego kontekstu” (tamże). Ponadto okazuje się, że „Teraz, po stu latach tradycji migracyjnych czerpią korzyści z długiej obecności na rynku pracy” (tamże). I wreszcie sformułowana zostaje konkluzja, iż „Zmiany w prawie imigracyjnym [...] oraz odmienna pozycja grup etnicznych uformowanych w wyniku migracji sprzed stu lat pogłębiają jeszcze wyjściowe różnice między Polakami a Żydami oraz wyznaczają im niejednakowe wzory adaptacji w nowym kraju” (tamże). W innym kontekście zatem Sosnowska powtarza – w gruncie rzeczy – zasadnicze przesłanie Kochanowicza z rozdziału pierwszego. Chodzi bowiem o to, że nowoczesne, przemysłowe relacje zarówno w kontekście komunistycznej modernizacji, jak i obecności w wiodącym społeczeństwie nowoczesnym, jakim jest społeczeństwo amerykańskie, nie unieważniają peryferyjnego charakteru polskiego kapitału kulturowego. Wręcz przeciwnie, wydają się go wzmacniać. Trudno zatem o bardziej pesymistyczne wnioski.

W kolejnym rozdziale poddane zostają analizie przemiany ideologii pracy. Autorzy (Miroslawa Marody i Mikołaj Lewicki) zastanawiają się, ku czemu zmierzają te zmiany w dobie – jak to określają – „zdezorganizowanego kapitalizmu”. Dochodzą do pierwszego istotnego wniosku, że żadna taka jednolita ideologia, przynajmniej do tej pory, nie powstała. Można jednak – ich zdaniem – zaobserwować pewne interesujące tendencje. Jak piszą, „procesy te [przemiany ideologii pracy – K.G., S.G. i M.K.] pociągają za sobą powstanie dwu kompletnie [podkr. nasze – K.G., S.G. i M.K.] przeciwstawnych perspektyw w myśleniu o pracy” (Marody i Lewicki 2010: 125). Jak wskazują, „pierwsza z nich, wykorzystywana przede wszystkim w myśleniu korporacyjnym i wśród specjalistów od zarządzania, zmierza do uczynienia

z pracy centrum jednostkowego życia” (tamże). Praca staje się zatem celem samym w sobie, inaczej aniżeli było to jeszcze w epoce kapitalizmu „minionego”, w połowie zeszłego stulecia. Z kolei, „Perspektywę drugą, przeciwnie, cechuje traktowanie pracy jako koniecznego, lecz pozbawionego większego sensu obszaru aktywności. Daje ona znać przede wszystkim w postawach pracowników” (tamże, s. 126). Jest to zjawisko spowodowane rosnącą ilością prac niewymagających szczególnych kwalifikacji, przynoszących raczej niewielkie wynagrodzenie, pozbawionych perspektyw rozwoju i awansu pracownika. Podobne zjawisko – paradoksalnie – obserwuje się także w sektorze pracy wykwalifikowanej, gdzie przede wszystkim zwraca uwagę niepewność zatrudnienia. Ten fragment rozważań kończy konkluzja, że: „Jeśli można mówić o wspólnym mianowniku dla obu perspektyw współczesnego myślenia o pracy, to jest nim ideał przedsiębiorczej jednostki, która zarządza swoim losem niczym przedsiębiorstwem” (tamże, s. 126). Powstaje zatem swoiste – jak powiadają autorzy – „przedsiębiorstwo Ja”. Jak to wygląda w społeczeństwie polskim? Na początek autorzy stwierdzają, że „Po pierwsze widać wyraźnie, że w warunkach społeczeństwa polskiego dochodzi do zderzenia wdrażanej przez specjalistów od zarządzania „ponowoczesnej” ideologii pracy z oczekiwaniami pracowników wyrastającymi z wyidealizowanej wizji „zorganizowanego” kapitalizmu” (tamże, s. 127). Ponadto, „technologiczna wizja patronująca transformacji ekonomicznej zdużyła w zarodku wszelkie dyskusje, które mogłyby prowadzić do wykształcenia się ideologii pracy odpowiadającej polskim warunkom” (tamże). W konsekwencji, jak podkreślają autorzy, „Następstwem obu tych procesów jest – po trzecie – swoista dewaluacja indywidualnego sukcesu, jako czynnika orientującego działania jednostek w warunkach gospodarki kapitalistycznej i stanowiącego podstawę jej rozwoju” (tamże). Okazuje się zatem, że i w tym przypadku oddziaływania nowoczesnej gospodarki kapitalistycznej na społeczeństwo polskie zaobserwować można przejawy swoistego syndromu „efektu odwrócenia”, jako że – jak właśnie podkreślają autorzy rozdziału – następuje tutaj obniżenie znaczenia sztandarowego przesłania nowoczesnej, opartej na współzawodnictwie gospodarki kapitalistycznej, jakim jest sukces jednostki.

Kolejny rozdział poświęcony jest innemu aspektowi relacji między gospodarką a kulturą. Jego autorka, Marta Bucholc, skupia się na problematyce społecznej odpowiedzialności biznesu (*Corporate Social Responsibility*). Jest to niejako uzupełnienie problematyki analizowanej w poprzednio omawianym rozdziale. W odróżnieniu bowiem od pracowników problem dotyczy teraz drugiego partnera kapitalistycznych relacji społeczno-ekonomicznych, jakim jest burżuazja, określana współcześnie za pomocą bardziej technicznego pojęcia „biznes”. Na początek autorka podkreśla, że „Zestawienie tych dwóch obrazów dobrze [...] ilustruje zagrożenia, jakie wiążą się z próbą wykorzystania prawa [...] do zwalczania alienacji biznesu” (Bucholc 2010: 171). Zaraz potem dodaje: „Prowadzi to do instrumentalizacji CSR, spłaszczenia samej idei. A w konsekwencji również do instrumentalizacji wartości, które za CSR stoją” (tamże, s. 172). W efekcie „konsumenci, pracownicy i szeroko pojęte „społeczeństwo” nie ufają póki co CSR i dezawuuują działania przedsiębiorców jako rodzaj niezbyt subtelnej manipulacji. A lekarstwa na wszelkie problemy związane z po-

tencjalnie choćby niejasnym i groźnym ich postępowaniem upatrują w ingerencji administracyjnej” (tamże). Na koniec wreszcie stwierdza, że „Niewykluczone też, że racjonalizacja w Europie wkracza w nowe, nieco bardziej magiczne stadium rozwoju, w którym wartości w prawie i gospodarowaniu zaczną się przejawiać w nowy, samoistny i jawny sposób, zamiast podlegać instrumentalizacji i utowarowieniu” (tamże, s. 173). Wnioski, jakie pojawiają się po lekturze recenzowanego rozdziału, brzmią nader pesymistycznie. Okazuje się bowiem, że tzw. wyższe wartości zawarte w idei „społecznej odpowiedzialności” zostają, tak jak w gruncie rzeczy wszystkie sfery życia w społeczeństwie kapitalistycznym, poddane procesom utowarowienia.

W kolejnym rozdziale Piotr Koryś i Maciej Tymiąński skupiają się na problematyce innego aspektu kultury ekonomicznej, jakim jest korupcja. Jednocześnie warto podkreślić, że autorzy stawiają w tym kontekście absolutnie fundamentalne pytanie. Pytają bowiem o to, czy korupcja jest (odwracamy porządek w logice ich pytania) bezpośrednią pozostałością okresu komunizmu, czy też – nie biorąc pod uwagę okresu komunizmu – jest to raczej efekt, jak piszą, „długiego trwania”, czyli mówiąc innymi słowy i nie nawiązując do języka „Szkoly Annales” – rezultat określonego procesu rozwojowego, czy też (nawiązując z kolei do *path dependency theory*) określonej „ścieżki historycznej”. Co więcej, autorzy wprowadzają jeszcze jedno szersze pojęcie wskazujące na „nieudaną modernizację”. Spróbujmy zatem zidentyfikować zasadniczy przekaz ich rozumowania. Jak podkreślają, „Postępując dalej w analizie źródeł korupcji inspirowanej teorią zależności, wskazać można na źródła całkowitego zatrzymania rozwoju, a potem upadku polskiej kultury politycznej jako efektu postępującej peryferializacji” (Koryś i Tymiąński 2010: 198) i w dalszym ciągu rozumowania stawiają tezę, że „Być może zatem utrzymujący się wysoki poziom patologii życia publicznego ma swoje źródła w interesach agentów kapitalistycznego centrum? Wydaje się, że taka hipoteza w niedostateczny sposób wyjaśnia źródła dzisiejszych zjawisk korupcyjnych. Przede wszystkim nie tłumaczy korupcyjnych kłopotów z czasów komunizmu, które w naszej opinii odegrały kluczową rolę” (tamże, s. 199). Niemniej jednak zwracają uwagę, że „Jedną z cech procesu modernizacji jest [...] przejściowy okres wzrostu pewnych form korupcji, związany z zanikiem starych form relacji politycznych i ekonomicznych oraz pewną nieciągłością poprzedzającą pełne uformowanie się ich nowoczesnych odpowiedników” (tamże). W przypadku naszego kraju, jak wskazują, „Można jednak rozpatrywać procesy modernizacji Polski w dłuższej perspektywie” (tamże, s. 200). W rezultacie formułują taki oto wniosek: „Jak w tym kontekście umieścić doświadczenie komunistycznej modernizacji na ziemiach polskich? Wydaje się, że z perspektywy teorii modernizacji był to proces co najwyżej pozorny. Elementom nieudolnej próby racjonalizacji ekonomicznej, politycznej czy społecznej towarzyszyła bowiem potężna presja petryfikująca zastane elementy rzeczywistości, a nawet nieistniejące już wzory społecznych zachowań” (tamże). W tym więc sensie autorzy potwierdzają tylko wniosek, jaki nasuwa się czytelnikowi już po lekturze pierwszego rozdziału (Jacka Kochanowicza). Okazuje się, że modernizacja w okresie komunizmu była w przypadku Polski procesem niejako technicznym, który nie przełożył się na istotne przemiany wzorców społeczno-kulturowych, charakteryzujących społeczeństwa peryferyjne.

W następnym rozdziale Sławomir Mandes poddaje analizie kolejny aspekt kultury ekonomicznej w Polsce. Tym razem przedmiotem rozważań jest problematyka administracji publicznej, a konkretnie proces jej „europeizacji”. Przede wszystkim trzeba wskazać, czym jest „europeizacja”. Autor wskazuje tutaj cztery – jak to określa – różne obszary problemowe, w odniesieniu do których pojawia się ta koncepcja (por. Mandes 2010: 205–206). Są to kolejno: 1) europeizacja rozumiana jako określony historyczny fenomen, związany z rozprzestrzenianiem się określonych norm wypracowanych w europejskiej tradycji w efekcie władzy Europejczyków w różnych regionach świata; 2) europeizacja ujmowana jako przejaw transnacjonalizmu, przejawiającego się w dyfuzji norm, idei, tożsamości oraz wzorów zachowań w obrębie samej Europy, a konkretnie pomiędzy jej różnymi krajami i społeczeństwami; 3) europeizacja rozumiana jako proces wymuszonego dostosowywania się określonych krajów i społeczeństw wynikający z faktu przynależności do Unii Europejskiej, albo z uwagi na aspiracje do przynależności; 4) europeizacja rozumiana jako przeobrażenia w zakresie polityk społecznych określonych krajów, wynikające z faktu ich przynależności do Unii Europejskiej. W tym ostatnim przypadku nie do końca zrozumiałe jest wyszczególnienie w tym kontekście tylko polityki społecznej, z równoczesnym pominięciem innego rodzaju polityk, np. ekonomicznych. Zasadnicza część rozważań zawartych w tym rozdziale nie jest zatem – wbrew wskazaniu Kochanowicza we wstępie – poświęcona analizie kultury ekonomicznej społeczeństwa polskiego, ale właśnie procesom europeizacji, i to w szerszym odniesieniu do krajów Europy Środkowej. Wnioski formułowane przez Mandesa nie tchną niestety optymizmem. Jak podkreśla, „W efekcie mamy do czynienia z fasadową, zrytualizowaną imitacją bez zasadniczej przebudowy instytucjonalnych struktur. Niehierarchiczna, wielopoziomowa sieć zarządzania jest nieprzejrzysta dla urzędników. Reagują na to, co dzieje się w ich bezpośrednim otoczeniu, ale nie potrafią sami inicjować i wprowadzać zmian” (Mandes 2010: 221). Co więcej, jak stwierdza, „analizując zebrany materiał, można (dostrzec), że mamy do czynienia z indywidualnymi strategiami poszczególnych aktorów, którzy nie rozpoznają celów całej instytucji” (tamże, s. 222).

W kolejnym rozdziale, którego autorem jest Tomasz Grzegorz Grosse, przenosi się ponownie poza granice naszego kraju, przyglądając się różnym odmianom kapitalizmu (nie wiadomo dlaczego nazywanym kulturami), jakie zaobserwować można w krajach europejskich. Autor stwierdza między innymi: „proces rozwoju wspólnego rynku sprzyjał przyjmowaniu rozwiązań liberalnych, niejednokrotnie zapożyczonych ze Stanów Zjednoczonych” (Grosse 2010: 223). Mimo tego, jak podkreśla, „Nadal jednak występują silne różnice instytucji kapitalistycznych między poszczególnymi krajami [...]. Eksperci wskazują wręcz, iż wewnętrzne zróżnicowanie tych podmiotów na starym kontynencie jest znacznie większe aniżeli między Europą a Stanami Zjednoczonymi Ameryki” (tamże, s. 224). Co więcej, zaznacza Grosse, „Warto jednak pamiętać, że pomimo preferencji dla instytucji anglosaskich (zwłaszcza amerykańskich) w Unii Europejskiej można spotkać również rozwiązania nawiązujące do modelu koordynacyjnego (np. polityka rolna, polityka spójności, polityka innowacyjna)” (tamże, s. 243). W efekcie zatem „Pomimo wpływu globali-

zacji i liberalizacji wspólnego rynku, w krajach europejskich istnieje silne zróżnicowanie rozwiązań instytucjonalnych i praktyk politycznych” (tamże). W konsekwencji „Zróżnicowanie kapitalizmów utrudnia więc prowadzenie efektywnych polityk europejskich, przeciąga procesy decyzyjne odnoszące się do spraw ekonomicznych, a także wiąże się z kłopotami funkcjonowania systemu europejskiego, a więc współdziałania instytucji i polityk gospodarczych na szczeblu unijnym i narodowym” (tamże). Rodzi to dodatkowe problemy, albowiem: „Między państwami członkowskimi istnieje od dawna rywalizacja o „przerzucenie” narodowego modelu kapitalistycznego na poziom unijny” (tamże, s. 244). Stąd konflikt wartości i interesów, który rodzi szereg utrudnień w procesie integracyjnym. Jak na zakończenie podkreśla autor, „jednak konflikt wokół wartości dotyczących stosunków gospodarczo-społecznych i związanych z kształtem kapitalizmu europejskiego może na dłuższą metę stanowić poważny problem dla zbudowania spójnego systemu norm europejskich” (tamże, s. 245). Okazuje się zatem, że kapitalizm, gospodarka rynkowa nie mają tej siły, jaką przypisywali jej zwolennicy teorii konwergencji sprzed pół wieku (por. np. Morawski 1975). Relacje rynkowe, mimo że powodują utowarowienie rozmaitych sfer życia społecznego, nie powodują nawet unifikacji gospodarek i społeczeństw w krajach wysoko rozwiniętych, czyli tych, które tworzą centrum, czy też co najmniej „bliższe peryferie” światowego systemu kapitalistycznego.

Końcowy rozdział autorstwa Anny Gizy-Poleszczuk skupia się przede wszystkim na potrzebie – jak to określa autorka – przemyślenia relacji między gospodarką i uczuciami moralnymi, społeczeństwem a rynkiem, czy też społeczeństwem a demokracją „również na poziomie teoretycznym” (Giza-Poleszczuk 2010: 272). Okazuje się bowiem, że „Nowe odkrycia w dziedzinie psychologii emocji oraz neuropsychologii nie tylko potwierdzają jego istnienie, ale wręcz lokalizują w mózgu ośrodek „uczuc społecznych”, odpowiedzialnych za zarządzanie relacjami z innymi. Ujęcie ewolucyjne pozwala wskazać na doświadczenie przeszłych pokoleń jako źródło „uczenia się” uczuć moralnych. W tej perspektywie uczucia moralne są mechanizmem „proksymalnym”, motywacyjnym, wykształconym jednak w ramach mechanizmu ultymatywnego, działającego w długiej skali czasu” (tamże, s. 273). Jednak, jak podkreśla autorka, „Innej odpowiedzi poszukać można w teoriach kapitału społecznego” (tamże). Dlaczego? Otóż okazuje się, że „Kapitał społeczny wiązałby się ze swoistym „rynkiem interakcji”: mechanizmami grupowania (tworzenia kapitału współdziałania), barierami w dostępie do grup, płynnością przepływów, wartością jednostek z punktu widzenia ich atrakcyjności dla współdziałania” (tamże). Gdzie zatem poszukiwać teoretycznych koncepcji wyjaśniających? Jak wskazuje Giza-Poleszczuk, „Po wstępną odpowiedź można też sięgnąć do ekonomii moralnej (*moral economy*), wyrastającej z przeświadczenia, że działania ekonomiczne nie są wystarczająco modelowane w wąsko ekonomicznych ujęciach” (tamże). W rezultacie zatem „Do modelowania działań gospodarczych potrzebne jest [...] zrozumienie, w jaki sposób powstają orientujące je motywy ekonomiczne i normatywne; samo zrozumienie działania rynku wymaga zresztą uwrażliwienia na społeczne cele, normy i wartości, które nadają mu kształt” (tamże, s. 274). W naszym przekonaniu mamy tu zatem ponownie do czynienia z cokolwiek bezsilnym wyrażeniem przeko-

nania, że ekonomiczna rzeczywistość rynku powinna zostać jakoś zakorzeniona lub chociażby tylko powiązana z wartościami pozaekonomicznymi.

Poza wspomnianymi już przy okazji omawiania poszczególnych rozdziałów kwestiami dyskusyjnymi, chcielibyśmy zwrócić uwagę na kilka jeszcze bardziej ogólnych kwestii. Przede wszystkim widoczny jest w recenzowanym tomie – na co wskazywaliśmy już uprzednio – brak jakiegokolwiek rozdziału podsumowującego, zbierającego rozmaite wątki zawarte w prezentowanych opracowaniach częściowych. Brak też jakiejś próby bardziej syntetycznego, ogólniejszego spojrzenia na kwestie relacji między gospodarką a kulturą, brak – innymi słowy – sformułowania punktu widzenia, który mógłby nieść jakieś przesłanie, mogące w taki czy inny sposób uchodzić za wspólne stanowisko zespołu autorskiego. Z drugiej strony, jak sądzimy, takie przesłanie samo narzuca się po lekturze całości opracowania. Sprowadza się ono do mało optymistycznej konstatacji, którą można byłoby sformułować w sposób następujący: gospodarka w warunkach kapitalizmu jest jednocześnie silniejszym i słabszym – jeśli można to tak określić – partnerem w relacjach z kulturą. Jak rozumieć tak postawioną tezę? Otóż – na co wskazują recenzowane rozważania – gospodarka kapitalistyczna jest w tym sensie „słaba”, że nie jest w stanie unieważnić dziedzictwa kulturowego, czy też – używając nieco innego sformułowania – peryferyjnego charakteru określonego społeczeństwa (w tym przypadku polskiego). Wręcz przeciwnie, niejednokrotnie wydaje się wzmacniać to dziedzictwo i ten status. Z drugiej jednak strony gospodarka kapitalistyczna jest na tyle „silna”, iż jest w stanie dokonać procesu utowarowienia nieekonomicznych wartości, norm czy relacji społecznych. Paradoksalnie jednak to utowarowienie – jak można zaobserwować w różnych miejscach opracowania – petryfikuje osobliwości kulturowe czy społeczne.

Powyższe podsumowanie zostało – co trzeba jeszcze raz podkreślić – sformułowane samodzielnie przez recenzentów. Szkoda, że sami redaktorzy, czy autorzy, nie pokusili się o taką wypowiedź. Jako namiastkę pewnego stanowiska można potraktować – naszym zdaniem – co najwyżej wypowiedź autora wstępu, zamieszczoną na łamach „Gazety Wyborczej” (por. Kochanowicz 2011: 16–17). Wypowiedź ta dotyczy przede wszystkim peryferyjnego charakteru polskiego kapitalizmu. Taka konstatacja zdaje się zatem potwierdzać sformułowane już wcześniej, przy okazji prezentacji wstępu do recenzowanego tomu, spostrzeżenie o mało ambitnym jego charakterze i chyba jednak jakimś braku współpracy między obojgiem redaktorów oraz – szerzej – w obrębie całego zespołu autorskiego. W tym więc sensie opracowanie to zasługuje niestety (powtórzmy to określenie) na miano typowej „syntezy introligatorskiej”, której każda część może wprawdzie bronić się sama, ale która jako całość nie przynosi interesujących rezultatów, ani też – tym bardziej – treści wartych dyskusji i polemiki. Zaryzykowałibyśmy tezę, że przy pozorach pracy kolektywnej, recenzowana publikacja jest w gruncie rzeczy przejawem postępującej indywidualizacji środowiska naukowego, i to niestety w złym znaczeniu. Nie przeczymy bowiem, bo tej tezie nie da się sensownie zaprzeczyć, że osiągnięcia naukowe są rezultatem przede wszystkim jednostkowego talentu, pomysłowości, zaangażowania i pracowitości. Nie powstają one jednak w próżni, ale w dysku-

sjach i sporach z innymi badaczami i badaczkami. Ten właśnie aspekt powinien być znaleźć – naszym zdaniem – odzwierciedlenie na łamach recenzowanego tomu. Niestety tak się nie stało. Jest to także – w naszym przekonaniu – odzwierciedleniem pewnej ogólniejszej tendencji, jaka daje się zaobserwować we współczesnym społeczeństwie. Chodzi bowiem o to, że coraz rzadziej mamy do czynienia z autentyczną dyskusją, a coraz częściej po prostu z wygłaszaniem komunikatów. Można byłoby lepiej powiedzieć, że mamy do czynienia z „wrzucaniem komunikatów do sieci społecznej”, która społeczna jest już tylko z nazwy. Nadającego komunikat chyba niespecjalnie interesuje reakcja ze strony innych, polegająca na pogłębionej wymianie poglądów, co najwyżej chęć zdobycia określonej (z reguły pozytywnej) opinii, albo też reakcji dającej poczucie „zaistnienia” wśród innych. Musimy stwierdzić, że recenzowana książka, mimo że zredagowana przez dwójkę znakomych badaczy, sprawia właśnie takie, niedobre wrażenie. Sprowadza się bowiem do serii „wrzutek” poszczególnych autorów, nawet nie do końca trzymających się ram wyznaczonych we wstępie.

Jest to jednak tylko jeden aspekt oceny tomu, który budzi nasze wątpliwości. Drugi posiada nieco inny charakter, ale też prowadzi do rozczarowania. Otóż żaden z prezentowanych w tomie rozdziałów nie prezentuje żadnej nowszej koncepcji socjologicznej (choć w spisie literatury pojawiają się takie pozycje), próbującej ogarnąć kwestie relacji między kulturą a gospodarką. Można powiedzieć, że wszystkie one sytuują się raczej w obrębie klasycznego paradygmatu Marksistowsko-Weberskiego, gdzie gospodarkę i kulturę traktuje się jako zestawy określonych zmiennych i poddaje analizie charakter, kierunek i siłę relacji pomiędzy nimi. Tymczasem współczesna socjologia daleko wychodzi już poza takie ujęcie tego zagadnienia.

### **O możliwych relacjach między kulturą i gospodarką w dobie ponowoczesności i „zwrotu kulturowego”**

Relacje między gospodarką a kulturą ulegają znacznemu poszerzeniu i – jeśli można to tak określić – ukontekstowieniu, będącymi wynikiem zwrotu kulturowego (*cultural turn*). Szczególna autonomizacja kultury oraz wysunięcie się jej niejako na pierwszy plan w organizacji współczesnego (nie)ładu społecznego tworzą nowe problemy analizy społecznej. Jak podkreślają we wstępie do zredagowanej przez siebie pracy Larry Ray i Andrew Sayer (red. 1999: 1) „zwrot kulturowy” rozumiany jako „wzrost zainteresowania kulturą i odwrócenie się od gospodarki” wymagają zdefiniowania na nowo „kultury” oraz „gospodarki”, jak również relacji między nimi. Nowe relacje tworzą z kolei nowe – jak to określają – „moralno-polityczne wymiary, które powinny stać się przedmiotem analizy, wprowadzają też nowe elementy do analiz struktury problematyki klas i podziałów społecznych oraz tworzą nowe obszary analiz kultury pracy współczesnego kapitalizmu wyznaczone ramami „ekonomizacji kultury” oraz „kulturalizacji gospodarki” (Ray i Sayer red. 1999: 16). Wymagają także włączenia do tych analiz relacji między kulturą a kolejnym wymiarem społeczeństwa, dotychczas pozostającym poza układem „gospodarka – kultura”, jakim jest polityka. Warto przy okazji podkreślić, że wspomniany tu „zwrot



kulturowy” we współczesnej socjologii wyznacza nie tylko nowy kierunek analiz w obszarze relacji między kulturą a gospodarką. Proces ten dotyczy także innych obszarów zainteresowań badawczych socjologów. Tytułem przykładu można wskazać np. teorie ruchów społecznych, gdzie rosnące zainteresowanie takimi aspektami, jak narracje, teksty, dyskursy, metafory, rytuały, aktorzy i przedstawienia, zaczynają odgrywać coraz większą rolę w wyjaśnianiu powstawania i rozwoju różnorodnych ruchów społecznych. Jak podkreśla Hank Johnston (red. 2009: 6), we współczesnych analizach ruchów społecznych i różnych form protestu pojawiają się trzy podstawowe kategorie czynników kulturowych, idee, artefakty oraz przedstawienia, tworzące razem nowe fundamenty schematu pojęciowego.

Niczego takiego jednak nie znajdujemy w recenzowanym opracowaniu. Przyjmy się zatem, jak w nowatorski sposób można ujmować relacje między gospodarką i kulturą.

Pojęcie kultury pojawia się we współczesnych studiach nad zmianą i rozwojem społeczeństw w co najmniej pięciu podstawowych znaczeniach. Po pierwsze, wskazuje się na znaczenie spuścizny historycznej, wraz z jej treściami kulturowymi i instytucjonalnymi, które warunkują przebieg zmiany społecznej. Owa spuścizna historyczna, długie trwanie czy *dependency path* (w zależności od tego, do której teorii się odwołamy) określa współczesne normy i instytucje oraz determinuje wzory zachowań (w tym zachowań gospodarczych). Wydaje się, iż w recenzowanym tomie autorzy ograniczają się do takiego właśnie rozumienia kultury (kultura jako spuścizna, kontekst odziedziczony z przeszłości). Trzeba jednak pamiętać, iż tak „tradycyjnie” rozumiana kultura stanowi ponadto podłoże, na którym buduje się poczucie podmiotowości społecznej lokalnych aktorów (por. np. w literaturze polskiej Kempny 2004; Klekotko 2012). Tradycja okazuje się tu mechanizmem mobilizacji społecznej, swego rodzaju narzędziem aktywizacji, z którego świadomie korzystają lokalni liderzy. Tradycyjne zasoby kulturowe mają ponadto znaczenie rynkowe, pozwalają bowiem na budowę przewagi konkurencyjnej danej społeczności. W dobie globalizacji i zwiększonej konkurencji o kapitał – jak zauważają Bradley i Hall – „atrybuty miejsca i lokalne tożsamości kulturowe stają się formą *kapitału kulturowego*, który tworząc kuszący wizerunek społeczności zwabi potencjalnych rezydentów, inwestorów czy turystów” (2006: 77).

Po drugie, kulturę postrzega się jako instrument rozwoju opartego na kulturowej produkcji i konsumpcji znaczeń. Z jednej strony chodzi o przyciągnięcie mieszkańców i turystów, którzy oddawaliby się w mieście konsumpcji i generowali tym samym wzrost gospodarczy, z drugiej zaś o przyciągnięcie kapitału ludzkiego, *creative class*, która poprzez swoją zdolność innowacyjnego i kreatywnego myślenia przyczynia się do rozwoju ekonomii opartej na wiedzy. Evans i Foord (2006) identyfikują trzy główne grupy mieszkańców, których powinny przyciągać rozwijające się miasta. Pierwszą stanowią młodzi i bezdzietni, którzy odkrywają zalety życia w mieście i oddają się luksusowej konsumpcji (Zukin 1998). Drugą grupę stanowią turyści, przyciągani bogatą ofertą usług rozrywkowych, kulturalnych i sportowych (Shaw i in. 2004). Wreszcie ostatnią grupę szczególnie pożądaną mieszkańców miast tworzy klasa kreatywna, *boho*, o której pisał w swych głośnych pracach Richard

Florida (2010, 2005) i która poszukuje w mieście specyficznego klimatu odpowiadającego jej stylowi życia.

Po trzecie, kultura rozumiana jako przemysł zapewnia warunki rozwoju kreatywności i innowacji, które z kolei determinują wzrost gospodarczy. W ujęciu tym kulturę uznaje się za sferę niesubsydiowaną, i bada się jej ekonomiczny wkład w gospodarkę. Pierwsza dekada XXI wieku jest okresem rozwoju pojęć opisujących niesubsydiowany charakter relacji między kulturą a gospodarką (zob. np. Caves 2000; Howkins 2001; Florida 2005). Są to, między innymi, pojęcia: przemysły kreatywne (United Kingdom Department for Culture, Media and Sport, 2001), przemysły praw autorskich (World Intellectual Property Organization 2003; Theeuwes 2004) oraz kreatywna ekonomia (Howkins 2001). Wszystkie te pojęcia mają pewną wspólną cechę – postrzegają kulturę jako zasób ekonomiczny, który nie jest wtórny wobec innych gałęzi gospodarki, ale sam staje się gałęzią gospodarki. Przyjrzyjmy się im zatem kolejno.

Pojęcie kreatywnej ekonomii jest podmiotowo najszersze. Według Howkinsa kreatywność i ekonomia nie są nowymi pojęciami. Nowością jest natomiast zestawienie tych dwóch pojęć, które zwraca naszą uwagę na zdolność generowania nowych wartości i bogactwa. Howkins definiuje kreatywność jako zdolność tworzenia nowych rozwiązań, która ujawnia się poprzez tworzenie czegoś z niczego (*something from nothing*) i nadawanie nowego charakteru czemuś już istniejącemu (Howkins 2001: 11). Tak definiowana kreatywność przejawia się zarówno w nauce i sztuce. Dlatego pojęcie kreatywnej ekonomii obejmuje następujące obszary: „badania i rozwój, oprogramowanie, sztukę i antyki, projektowanie (design), muzykę, film i wideo, rękodzieło, sztuki performatywne, modę, reklamę, architekturę, działalność wydawniczą, gry i zabawki, radio i telewizja, gry komputerowe” (tamże, s. 116).

Węższe podejście reprezentowane jest przez Creative Industries Task Force (United Kingdom Department for Culture, Media and Sport 2001). W podejściu tym używa się pojęcia przemysłów kreatywnych definiowanych jako działalność, która ma źródło w indywidualnej kreatywności, umiejętnościach oraz talencie i wykazuje potencjał do tworzenia produktu i miejsc pracy. W 2010 roku, w skład przemysłów kreatywnych wchodziły: reklama, architektura, projektowanie (design), sztuka i antyki, rękodzieło, moda, film i wideo, muzyka, sztuki performatywne, telewizja i radio, fotografia, działalność wydawnicza, oprogramowanie, media cyfrowe i wydawnictwa elektroniczne (United Kingdom Department for Culture, Media and Sport 2010). W odróżnieniu do podejścia Howkinsa, brakuje tu działu „badania i rozwój”. Jest to jeden z najbardziej wpływowych programów wspierających rozwój przemysłów kreatywnych, który poza badaniami stawia na element stosowany. Zgodnie z ustaleniami badaczy (United Kingdom Department for Culture, Media and Sport 2009) inwestycja w przedsiębiorstwa przemysłów kreatywnych może przynieść korzyści: 1) gospodarce w postaci nowych miejsc pracy i wytwarzanej wartości dodanej; 2) stanowi źródło innowacji (zarówno produktów i nowych rynków zbytu); 3) regeneracyjne, wzmacnia spójność społeczną; 4) poprawy wizerunku miejsca i uczynienia go atrakcyjnym miejscem inwestycji.

Podejście najszersze zawarte jest w pojęciu przemysłów praw autorskich, zaproponowanym przez Światową Organizację Własności Intelektualnej (World In-

lectual Property Organization 2003). Elementami składowymi są dobra chronione prawem autorskim. Zakresowo pojęcie to jest podobne do pojęcia przemysłów kreatywnych, zawiera jednak dodatkowy aspekt – wskazuje dobra komplementarne wobec dóbr kultury, takie jak odtwarzacze mp3 czy konsole gier wideo.

Bez względu na przyjętą perspektywę, opisując relacje między kulturą a gospodarką należy zatem pamiętać, że współcześnie intensywnie rozwijany jest model, w którym kulturę traktuje się jako dziedzinę mającą bezpośredni wkład w gospodarkę, która generuje miejsca pracy i zysk. Według wyliczeń, wielkość rynkowa kreatywnej ekonomii w 1999 roku wyniosła 2240 miliardów dolarów, z czego sektor badania, rozwój i oprogramowanie stanowiły razem 995 miliardów dolarów (Howkins 2001: 116). W Polsce, według szacunków Instytutu Badań Strukturalnych (Lewandowski, Muck i Skrok 2010: 36), przemysły kreatywne stanowiły 2,5% udziału w PKB. W przypadku zatrudnienia udział ten wyniósł 2,7%.

Po czwarte – kultura staje się narzędziem rozwoju w szerszym sensie. Nie służy bowiem jedynie konsumpcji (w sensie ekonomicznym), ale stanowi „element lokalnej polityki gospodarczej, który służy osłabieniu negatywnych efektów przejścia od gospodarki przemysłowej do poprzemysłowej” (Bradley i Hall 2006: 79). Strategie kulturowe obejmują zatem cele ekonomiczne i socjalne, takie jak walka z bezrobociem. Zachęcając artystów do sprzedaży swych dzieł i podejmowania samozatrudnienia, jednocześnie promuje się różnorodność kulturową.

Po piąte wreszcie, kultura traktowana jest także jako autonomiczny cel rozwoju, służy bowiem zaspokajaniu potrzeb wyższych człowieka. W odróżnieniu od ujęć ekonomistycznych, w których wskazuje się na ekonomiczne korzyści czerpane z kultury, w ujęciu społecznym kultura jest instrumentem realizacji celów społecznych i w tym sensie staje się elementem społecznej inżynierii. Zwraca się uwagę na fakt, iż kultura i rozrywka, dostarczając podłoża dla zaangażowania, zbliżają obcych sobie ludzi i wzmacniają inkluzję społeczną (Evans i Foord 2006: 152).

### Konkluzja

Wypowiedzi sprowokowane lekturą jakiejś publikacji w każdym przypadku mogą przybierać dwojaki charakter. Na użytek tych rozważań można je określić mianem wewnętrznych i zewnętrznych. Z jednej bowiem strony mogą się one ograniczać tylko do analizy zawartości recenzowanej publikacji, śledząc pojawiające się w niej wątki, poddając je jednocześnie ocenie w kontekście logiki, kompletności czy spójności rozumowania. Z drugiej strony istnieje możliwość dokonania tego samego zabiegu, ale jednak w nieco szerszym kontekście. W tym przypadku chodzi o to, aby zagadnienia i rozstrzygnięcia w recenzowanym opracowaniu zostały odniesione do szerszego kontekstu problematyki z danej dziedziny wiedzy. Innymi słowy, aby można było odpowiedzieć na pytanie, czy całość treści omawianego opracowania ma jakieś znaczenie w odniesieniu do określonego typu problematyki w ramach określonej dyscypliny czy tylko subdyscypliny. Nie ukrywamy, że właśnie tę drugą strategię uznajemy za bardziej właściwą i jednocześnie obiecującą. Jest ona bardziej właściwa z tego chociażby powodu, że pozwala na odniesienie recenzowanych zagadnień do

szerszego kontekstu problemowego. Ale nie tylko. Jest ona bardziej właściwa także i z tego powodu, że stwarza szanse szukania pewnych dalszych możliwości rozwojowych, dotyczących problematyki omawianej czy też analizowanej w recenzowanej książce.

Dlatego też w naszym eseju przyjęliśmy tę drugą strategię. Chcieliśmy bowiem także zweryfikować tezę, czy podjęta przez autorów problematyka relacji między gospodarką a kulturą oraz sposób jej analizy wpisują się jakoś we współczesny, a nawet więcej, przyszłościowy schemat konceptualizacji tych zagadnień. Nie ukrywamy, że przed przystąpieniem do takiej analizy nasze oczekiwania można było usytuować na raczej wysokim poziomie. I nie chodziło tu tylko o obszar analiz, który w kontekście tendencji rozwojowych współczesnego społeczeństwa wydaje się niezwykle istotny. Byliśmy także przekonani, że tak dobrany zespół autorski, a w nim dwójka bardzo wybitnych osobowości w roli redaktorów, uzasadnia nasze oczekiwania i pozwoli je pozytywnie zweryfikować. Niestety, doznaliśmy tutaj raczej rozczarowania. Podsumujmy: a) wstęp do omówionej publikacji jest wyrazem przekonania tylko jednego z redaktorów, podczas gdy drugi pozostał nieobecny; b) zawartość poszczególnych rozdziałów, skądinąd interesująca i instruktywna, układa się wprawdzie w jakąś w miarę spójną całość, ale nie doczekała się żadnej syntezy czy bodaj próby zarysowania konkludującego przesłania; c) brakuje widocznego nawiązania do nowszych, współczesnych, socjologicznych sposobów analizy relacji między gospodarką a kulturą. W sumie więc mimo potencjalnych możliwości recenzowana praca budzi raczej rozczarowanie. Szkoda.

## Literatura

- Bradley, Andrew i Tim Hall. 2006. *The Festival Phenomenon. Festivals, Events and the Promotion of Small Urban Areas*. W: David Bell i Mark Jayne (red.). *Small Cities: Urban Experience beyond the Metropolis*. New York – Oxon: Routledge, s. 77–89.
- Bucholc, Marta. 2010. *Corporate Social Responsibility w Unii Europejskiej – prawne zakłanianie gospodarki?* W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 129–173.
- Caves, Richard. 2000. *Creative Industries: Contracts between Art and Commerce*. Harvard: Harvard University Press.
- Domański, Henryk. 2007. *Struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar (wydanie 2).
- Evans, Graeme i Jo Foord. 2006. *Small Cities for a Small Country: Sustaining the Cultural Renaissance?* W: David Bell i Mark Jayne (red.). *Small Cities: Urban Experience beyond the Metropolis*. New York - Oxon: Routledge, s. 151–167.
- Florida, Richard. 2010. *Narodziny klasy kreatywnej*. Warszawa: Wydawnictwo Narodowe Centrum Kultury.
- Florida, Richard. 2005. *Cities and the Creative Class*. New York: Routledge.
- Giza-Poleszczuk, Anna. 2010. *Gospodarka i uczucia moralne*. W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 247–274.
- Gliński, Piotr, Ireneusz Sadowski i Alicja Zawistowska (red.). *Kulturowe aspekty struktury społecznej. Fundamenty, konstrukcje, fasady*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.

- Grosse, Tomasz Grzegorz. 2010. *Kulturowe podstawy zróżnicowań kapitalizmu w Europie*. W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 223–246.
- Howkins, John. 2001. *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. London: Penguin Books.
- Johnston, Hank (red.). 2009. *Culture, Social Movements, and Protest*. Aldershot UK: Ashgate Publishers.
- Kempny, Marian. 2004. *Tradycje lokalne jako podstawa kapitału społecznego. Co tradycja może znaczyć dla społeczności lokalnej w dobie globalizacji*. W: Joanna Kurczewska (red.). *Oblicza lokalności. Tradycja i współczesność*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN, s. 148–163.
- Klekotko, Marta. 2012. *Rozwój po śląsku: procesy kapitalizacji kultury w społeczności górniczej*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kochanowicz, Jacek. 2010a. *Wprowadzenie*. W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe, s. 7–20.
- Kochanowicz, Jacek. 2010b. *Duch kapitalizmu na polskiej peryferii: perspektywa historyczna*. W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 21–51.
- Kochanowicz, Jacek. 2011. *Dziurawe drogi na Zachód*. „Gazeta Wyborcza”, 19–20 marca; s. 16–17 (rozmawia Adam Leszczyński).
- Kochanowicz, Jacek i Mirosława Marody (red.). 2010. *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kochanowicz, Jacek, Sławomir Mandes i Mirosława Marody (red.). 2007. *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Koryś, Piotr i Maciej Tymiński. 2010. *Źródła postkomunistycznej korupcji: efekt długiego trwania czy spuścizna komunizmu?*. W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 174–201.
- Lewandowski, Piotr, Jakub Mućk i Łukasz Skrok. 2010. *Znaczenie gospodarcze sektora kultury wstęp do analizy problemu*. Warszawa: Instytut Badań Strukturalnych.
- Mandes, Sławomir. 2010. *Administracja publiczna w procesie europeizacji*. W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 202–222.
- Marody, Mirosława i Mikołaj Lewicki. 2010. *Przemiany ideologii pracy*. W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 85–128.
- Morawski, Witold. 1975. *Nowe społeczeństwo przemysłowe: analiza i krytyka koncepcji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Ray, Larry i Andrew Sayer (red.). 1999. *Culture and Economy after the Cultural Turn*. London – Thousand Oaks – New Delhi: SAGE Publications.
- Shaw, Steve, Susan Bagwell i Joanna Karmowska. 2004. *Ethnospaces as Spectacle: Reimagining Multicultural Districts as New Destinations for Leisure and Tourism*. „Urban Studies” 41 (20): 1983–2000.
- Sosnowska, Anna. 2010. *Ciągłość i dwoistość. Migranci z Europy Wschodniej w przemysłowej i poprzemysłowej Ameryce*. W: Jacek Kochanowicz i Mirosława Marody (red.). *Kultura i gospodarka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, s. 52–84.
- Sztompka, Piotr. 2004. *Współczesna socjologia wśród innych nauk społecznych: burzenie murów i przekraczanie granic*. W: Krzysztof Gorlach, Marian Niezgodza i Zygmunt Seręga (red.). *Władza. Naród. Tożsamość. Księga dedykowana Profesorowi Hieronimowi Kubiakowi*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, s. 39–44.

- Theeuwes, Jules. 2004. *The Economic Contribution of the Copyright Based Sector in the Netherlands*. „Review of Economic Research on Copyright Issues” 1(1): 65–69.
- United Kingdom Department for Culture Media and Sport. 2001. *Creative Industries Mapping Document*. <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.culture.gov.uk/NR/rdonlyres/338EFCBC-F706-4191-A1A4-CCB7EFF7EDAE/0/foreword.pdf> (dostęp 2011.10.30).
- United Kingdom Department for Culture Media and Sport. 2009. *Investing in creative industries – a guide for local authorities*. <http://www.idea.gov.uk/idk/aio/11280505> (dostęp 2011.10.30).
- United Kingdom Department for Culture Media and Sport. 2010. *Creative Industries Economic Estimates*. [http://www.culture.gov.uk/images/research/CIEE\\_Full\\_Release\\_Dec2010.pdf](http://www.culture.gov.uk/images/research/CIEE_Full_Release_Dec2010.pdf) (dostęp 2011.10.30).
- World Intellectual Property Organization. 2003. *Guide on Surveying the Economic Contribution of the Copyright-Based Industries*. [http://www.wipo.int/copyright/en/publications/pdf/copyright\\_pub\\_893.pdf](http://www.wipo.int/copyright/en/publications/pdf/copyright_pub_893.pdf) (dostęp 2011.10.30).
- Zukin, Sharon. 1998. *Urban Lifestyles: Diversity and Standardisation in Spaces of Consumption*. „Urban Studies” 35 (1): 825–839.
- Żuk, Piotr (red.). 2007. *Struktura a kultura. O uwarunkowaniach orientacji emancypacyjnych w społeczeństwie polskim*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.