

Leszek **Balcerowicz**

SOCJALIZM

**SZKICE
Z PRZEŁOMU
EPOK**

**WYDAWNICTWO
NAUKOWE
PWN**

KAPITAŁIZM

TRANSFORMACJA



„Jako główny architekt postkomunistycznej transformacji gospodarczej w Polsce, Leszek Balcerowicz ma wyjątkowe kompetencje, aby pisać o przechodzeniu od socjalizmu do kapitalizmu. Szkice dają wartościowy wgląd nie tylko w ekonomię polityczną reform, lecz także w dyskusję o alternatywnych systemach gospodarczych, które istniały przed reformami. Ta debata ciągle jeszcze się toczy w niektórych krajach, toteż analiza doświadczeń Europy Środkowo-Wschodniej przedstawiona w tej pracy ma wielkie znaczenie zarówno praktyczne, jak i historyczne oraz analityczne.”

Michael Bruno
Wiceprezydent i Główny Ekonomista Banku Światowego

„Ta książka jest nie tylko fascynującą opowieścią o »nadzwyczajnej odpowiedzialności w nadzwyczajnych czasach«, ale także cenną analizą socjalizmu, kapitalizmu i procesu przechodzenia od jednego systemu do drugiego. Zgromadzone doświadczenie dawnych krajów komunistycznych wskazuje na to, że większość analiz i polityki Leszka Balcerowicza była prawidłowa.”

Mancur Olson
Distinguished Profesor of Economics, University of Maryland

ISBN 83-01-12200-6



9 788301 122003

LESZEK Balcerowicz
SOCJALIZM
KAPITALIZM
TRANSFORMACJA
SZKICE Z PRZEŁOMU EPOK



WYDAWNICTWO
NAUKOWE
PWN
WARSZAWA 1997

Projekt okładki i stron tytułowych
Yakup Erol

Redaktor
Izabela Różańska

Redaktor techniczny
Danuta Jezierska-Żaczek

Teksty, które ukazały się po raz pierwszy w języku angielskim,
tłumaczył MICHAŁ RUSIŃSKI

Tytuł dotowany przez Ministra Edukacji Narodowej

Copyright © by Leszek Balcerowicz
and Wydawnictwo Naukowe PWN Sp. z o.o.
Warszawa 1997

ISBN 83-01-12200-5

SPIS TREŚCI

Przedmowa	7
Rozdział 1. Instytucje, dyspozycje ludzkie, zachowanie . . .	9

CZĘŚĆ PIERWSZA SOCJALIZM A KAPITALIZM

Rozdział 2. Problemy definicji socjalizmu we współczesnym świecie	29
Rozdział 3. Z historii sporu o sprawność gospodarczą socjalizmu	39
Rozdział 4. O „socjalistycznej” gospodarce rynkowej . . .	61
Rozdział 5. Socjalizm a innowacyjność	69
Rozdział 6. W stronę analizy własności	101
Rozdział 7. Systemy polityczne i gospodarcze: problemy zgodności i sprawności	146

CZĘŚĆ DRUGA OD SOCJALIZMU DO KAPITALIZMU

Rozdział 8. Zrozumieć postkomunistyczne przemiany . . .	169
Rozdział 9. Przemiany gospodarcze w Europie Środkowo-Wschodniej: porównania i wnioski	195
Rozdział 10. Drogi do prywatnej gospodarki rynkowej . .	218

Rozdział 11. Polityka makroekonomiczna w przechodzeniu do gospodarki rynkowej (wraz z <i>Alanem Gelbem</i>)	236
Rozdział 12. Pospolite błędy w dyskusji na temat reform gospodarczych	293

CZĘŚĆ TRZECIA
POLSKIE REFORMY GOSPODARCZE

Rozdział 13. Polska reforma gospodarcza w latach 1981–1988	333
Rozdział 14. Przejście do gospodarki rynkowej: Polska w latach 1989–1993	352

PRZEDMOWA

Niniejsza książka jest wstępnym podsumowaniem moich wieloletnich badań, odnoszących się do instytucji, zmian instytucjonalnych (nazywanych często „systemowymi”), zachowań ludzkich i gospodarki w jej sprzężeniu z polityką. Teksty zawarte w tej pracy nie były dotąd (z wyjątkiem rozdziału 3) publikowane w języku polskim.

Rozdział 1 ma charakter metodologicznego wstępu do całej pracy i opisuje pewien model analityczny, który warto, moim zdaniem, stosować do badania instytucji, zachowań ludzkich oraz ich wyników. W rozdziale tym przedstawiam też program badawczy dla nowoczesnej ekonomii instytucjonalnej lub szerzej — nauki o instytucjach.

Pierwsza część książki, zatytułowana „Socjalizm a kapitalizm”, jest poświęcona porównawczej analizie tych systemów, a zwłaszcza ich sprawności. Pierwsze cztery szkice zostały napisane przed latem 1989 r. Są one publikowane w pierwotnej formie, włącznie z zachowaniem czasu teraźniejszego, który odnosi się do okresu ich pisania. Czynię tak nie tylko w nadziei, że publikowane cztery eseje wytrzymały próbę czasu, ale także dlatego, że niektórzy Czytelnicy będą, być może, zainteresowani ówczesnymi poglądami autora, którego późniejszy wicher historii rzucił na pozycję odpowiedzialności — za przeobrażenia polskiej gospodarki w latach 1989–1991. Pozostałe dwa rozdziały części pierwszej napisałem w 1995 r., choć są one oparte na moich wcześniejszych badaniach.

Druga część, „Od socjalizmu do kapitalizmu”, skupia się na gospodarczych i politycznych przemianach w świecie postsocjalistycz-

nym. Szkice w niej zawarte zostały napisane w latach 1993–1995. Staram się w nich połączyć wiedzę teoretyczną, jaką wyniosłem ze swojej działalności akademickiej, z głębszym zrozumieniem przemian, jakie dało mi sprawowanie funkcji rządowych w okresie „polityki nadzwyczajnej” w latach 1989–1991.

Wreszcie trzecia część książki odnosi się do reform gospodarczych w Polsce. Rozdział 13, napisany w 1988 r., przedstawia reformy w latach 1981–1988, a rozdział 14 — przemiany w okresie 1989–1993.

W toku badań, z których wyrasta niniejsza książka, korzystałem z pomocy wielu osób. Starłem się je wymienić w notkach opisujących historię powstawania poszczególnych szkiców. W tym miejscu pragnę wyrazić głęboką wdzięczność mojej żonie, Ewie Balcerowicz, za jej cierpliwość, zrozumienie oraz wsparcie psychiczne i intelektualne, jakimi obdarzała mnie w ciągu całego okresu, gdy zmagalem się z problemem instytucji i zmian instytucjonalnych, zarówno jako akademicki badacz, jak i jako polityk gospodarczy.

INSTYTUCJE, DYSPOZYCJE LUDZKIE, ZACHOWANIE

1. Cztery problemy

Przedmiotem książki jest zachowanie człowieka i jego skutki w stałych i zmieniających się warunkach instytucjonalnych. Należy ona do rozrastającego się nurtu badań, który za centralną zmienną obrał instytucje, próbując wyjaśnić ich zmiany i skutki. Przykładem współczesnego ożywienia zainteresowania czynnikami instytucjonalnymi są takie kierunki badawcze, jak teoria praw własności, ekonomia kosztów transakcji, teoria pryncypała i agenta (*agency theory*), porównawcza analiza systemów gospodarczych, teoria wyboru publicznego (*public choice*), ekonomia polityczna reform gospodarczych, ekonomiczna teoria historii. Wymienione nurty teoretyczne podejmują problemy, które przed wielu laty były przedmiotem dociekań takich wielkich przedstawicieli myśli społecznej, jak Adam Smith, John Stuart Mill, Karol Marks, Max Weber, i — w czasach nam bliższych — Joseph Schumpeter, Ludwig von Mises i Friedrich A. von Hayek.

Problemy te zostały zepchnięte na dalszy plan przez ekspansję tradycyjnej ekonomii neoklasycznej. Wniosła ona do ekonomii tak potrzebny rygor rozumowania na podstawie przyjętych założeń, co jednak dokonało się kosztem praktycznej przydatności uzyskanych wyników badawczych. Główny nurt ekonomii był oparty na założeniach (takich jak dążenie przedsiębiorstw do maksymalizacji zysku), które same wymagały wyjaśnienia i były odzwierciedleniem pewnych tylko ram instytucjonalnych. Nie operowano spójnym zestawem założeń dotyczących natury ludzkiej czy dyspozycji ludzi, których zachowanie próbowano wyjaśniać czy przewidywać. Zakładano, że

motywy zachowania ludzi w roli konsumentów i producentów mają charakter autocentryczny (przeważnie związany z wąsko pojętymi korzyściami materialnymi). Jednocześnie przy wyjaśnianiu polityki państwa czy postulowaniu jej pożądanego kierunku przyjmowano (otwarcie lub w domyśle), iż politykom i urzędnikom państwowym przyświecają jakieś inne motywy. Zazwyczaj nie brano też pod uwagę ograniczeń zdolności ludzi do przyswajania sobie informacji. Herbert Simon ze swoją koncepcją ograniczonej racjonalności przez wiele lat pozostawał odosobnionym wyjątkiem (H. Simon, 1957).

W głównym nurcie ekonomii zachodzą jednak zmiany. Na pierwszy plan wysuwają się instytucjonalne teorie, które wymieniłem powyżej. Coraz częściej też wyjaśnia się czynnikami instytucjonalnymi najważniejsze problemy makroekonomiczne, takie jak chroniczne bezrobocie i inflacja. Do tych czynników należy pozycja banków centralnych czy siła związków zawodowych. Teoria wzrostu gospodarczego zaczęła szukać odniesień do jego instytucjonalnych uwarunkowań (np. zniekształceń rynku, systemów podatkowych, systemów finansowych, stabilności politycznej), które leżą u podstaw tradycyjnych zmiennych bezpośrednich, takich jak stopa oszczędności i inwestycji oraz produktywność czynników wytwórczych.

Integracja różnych teorii instytucjonalnych i wyswietlenie roli instytucji, zarówno jako zmiennych zależnych, jak i niezależnych, wymaga jednak dalszej, usilnej pracy. Myślę, iż powinna się ona koncentrować na czterech problemach: 1) opracowaniu jasnych i metodologicznie poprawnych ram pojęciowych do badania instytucji i zachowania człowieka, 2) problemie zgodności: jakie rozwiązania instytucjonalne mogą ze sobą współistnieć, jakie są nierozzerwalnie związane z innymi układami instytucjonalnymi i jakie wreszcie są ze sobą fundamentalnie nie do pogodzenia, 3) problemie sprawności: jakie rezultaty wynikają z różnych rozwiązań instytucjonalnych i jaka jest rola czynników instytucjonalnych w zestawieniu z rolą czynników nieinstytucjonalnych, 4) dynamice instytucji: jakie siły rządzą zmianami instytucjonalnymi o różnej skali.

Kolejność, w jakiej wymieniono te problemy, nie jest przypadkowa i odzwierciedla pewien porządek logiczny, według którego należy do nich podchodzić. Jest rzeczą oczywistą, że rozwiązanie pozostałych problemów wymaga jasnych ram pojęciowych. W naukach społecznych zbyt wiele dyskusji wynika ze zwykłego pomieszania

pojęć, a ekonomia powinna korzystać nie tylko z matematyki, lecz i z logiki formalnej, tzn. umieć radzić sobie z pojęciami i rozumować przy użyciu słów. Na przykład, bez jasnej definicji różnych systemów instytucjonalnych nie sposób rozróżnić zmian wewnątrzsystemowych i międzysystemowych.

Problem sprawności jest w pewnym sensie uzależniony od kwestii zgodności: nie ma sensu dyskutowanie nad sprawnością takiego zestawu rozwiązań instytucjonalnych, który nie może trwale istnieć. Analizując skutki danego rozwiązania, należy również uwzględnić możliwości jego nieuniknionego powiązania z inną strukturą instytucjonalną. Owe konieczne powiązania można określić jako „konieczności funkcjonalne”. Pełne skutki pierwszego rozwiązania obejmować będą konsekwencje drugiego.

Alternatywne systemy instytucjonalne, których tożsamość wyznaczają pewne stałe instytucjonalne, mogą się między sobą różnić zakresem występowania owych konieczności funkcjonalnych, co ma bezpośrednie skutki dla dynamiki systemu instytucji. Odejście od systemu o bardzo sztywnej konstrukcji, tzn. takiego, w który wbudowane są liczne konieczności funkcjonalne, wymaga ogromnych zmian, niezbędnych do uzyskania ich „krytycznej masy”. Ponadto problem zgodności związany jest także w inny sposób ze sprawą dynamiki instytucjonalnej. Wewnętrzna niespójność pewnych zestawów rozwiązań instytucjonalnych może prowadzić do ich przekształcenia w inne, trwalsze systemy instytucjonalne. Na przykład, system gospodarczy zdominowany przez przedsiębiorstwa socjalistyczne, w którym wprowadzono by swobodę prywatnej przedsiębiorczości, będzie wykazywał tendencje do przekształcenia się w system kapitalistyczny.

Problemu zmian instytucjonalnych nie można jednak sprowadzić jedynie do niezgodności rozwiązań instytucjonalnych w danym kraju. Socjalistyczne systemy polityczno-ekonomiczne upadły, mimo swej wielkiej wewnętrznej spójności. Istnieją zatem inne siły działające na rzecz zmian, w tym niedostateczne wyniki, które są pożywką dla społecznego niezadowolenia w danym systemie — tu łączą się problemy sprawności i dynamiki instytucjonalnej. I tu jednak również nie ma żadnego automatyzmu sekwencji: niezadowalające wyniki — społeczne niezadowolenie — zmiana ustroju. Historia zna dostatecznie wiele systemów dających katastrofalne wyniki, które jednak utrzymywały się latami, a były oparte na strachu, izolacji i indoktrynacji.

Narastające społeczne niezadowolenie spowodowane niską sprawnością ustroju może być warunkiem koniecznym szerokich zmian instytucjonalnych, z pewnością jednak nie jest warunkiem dostatecznym. Wśród innych sił działających na rzecz zmian można wymienić wywołanie masowego przekonania o nowych szansach związanych z wizją ustroju alternatywnego. Taką rolę spełniały doktryny religijne i *quasi-religijne*, takie jak marksizm, które rozniecały potężne emocje — nienawiść lub nadzieję — i podawały prostą, choć niekoniecznie prawdziwą, interpretację rzeczywistości. Wszelkie analizy współczesnych zmian instytucjonalnych powinny obejmować również środki masowego przekazu, które są masowymi producentami percepcji. Dotyczy to zwłaszcza drugiej połowy XX wieku — ery telewizji. Czynnikiem, który wpływa na sposób widzenia społecznej rzeczywistości przez polityków i opinię publiczną, są również pozytywne przykłady zmian zachodzących w innych krajach, przekazywane w części poprzez środki masowego przekazu. Jest to forma kulturowej dyfuzji. W pewnej mierze w tej kategorii zmian mieści się ostatnia fala reform rynkowych lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych.

Do innych czynników zewnętrznych należy również obca okupacja, o ile okupant wprowadza w zajęтым kraju nowe, najczęściej własne, rozwiązania instytucjonalne. To wyjaśnia zmiany systemu instytucjonalnego w powojennych Niemczech Zachodnich i Japonii oraz — z zupełnie odmiennym skutkiem — w Europie Środkowo-Wschodniej. Na koniec, wyjaśniając szerokie zmiany instytucjonalne, nie powinno się zapominać o roli przypadku — historia pełna jest niezamierzonych skutków.

Jest jeszcze rola szczególnych jednostek, których pojawienie się na przywódczych stanowiskach jest w części właśnie dziełem przypadku. Czynnikiem ten współdziała z długofalowymi siłami, wprowadzając instytucjonalne zmiany o przełomowym charakterze. Owe jednostki mogą również odgrywać decydującą rolę w krótkim okresie „polityki nadzwyczajnej”, który następuje po takim przełomie. W tym okresie dominuje szczególna psychologia społeczna, a ograniczenia instytucjonalne są jeszcze płynne, co sprawia, że jednostka ma większe niż w normalnych warunkach pole działania, tzn. kształtowania nowego ustroju instytucjonalnego. Głębokie zmiany instytucjonalne są więc wynikiem splatania się i wzajemnego oddziaływania długofalowych sił tkwiących korzeniami w poprzednim ustroju panującym w danym kraju, wpływów zewnętrznych, czynników przypadkowych i czynników osobowościowych.

2. Schemat analityczny

W tej części skoncentruję się na analitycznym schemacie przydatnym do badania instytucji i zachowań ludzkich. Taki schemat analityczny definiuje centralne zmienne i wyjaśnia związane z nimi główne przesłanki metodologiczne. W centrum uwagi znajduje się tu oczywiście pojęcie „instytucji” (czynników instytucjonalnych). Definiuję je jako wszystkie niematerialne i przynajmniej względnie trwałe czynniki, które są zewnętrzne w stosunku do poszczególnych jednostek i mogą wpływać na ich zachowanie. „Instytucje” nie obejmują więc ani przedmiotów fizycznych, ani cech biologicznych czy psychicznych (dyspozycji) jednostek. Pierwsze zastrzeżenie jest dość oczywiste, drugie — być może bardziej dyskusyjne, ale też bardzo ważne dla analizy: tylko wtedy, gdy oddzielimy pojęcie instytucji i natury ludzkiej, będziemy mogli jasno pokazać, jak zmiany (różnice) czynników instytucjonalnych prowadzą do zmian (różnic) ludzkiego zachowania i jego skutków. Bez przyjęcia jasnych założeń dotyczących natury ludzkiej nie sposób wyjaśnić struktury i zmiany instytucji. Instytucje w danym kraju można podzielić na trzy powiązane ze sobą kategorie (L. Balcerowicz, 1989):

1. Ogólny porządek prawny i jego składniki: konstytucja, prawo własności, prawo zobowiązań, prawo o przedsiębiorstwach, prawo wyborcze, kodeks karny itd. Normy prawne, z których są zbudowane owe prawa, są szczególnym typem norm społecznych, tzn. takich, których naruszenie jest zagrożone sankcją ze strony innych ludzi (sankcją społeczną). Tym, co wyróżnia normy prawne, jest fakt ich egzekwowania przy pomocy specjalnego aparatu przymusu, który ma monopol na użycie siły i — z definicji — stanowi centralną część państwa (M. C. Weber, 1922). Porządek prawny jest silnie związany z typem systemu politycznego¹, a głębokie zmiany tego porządku są częścią przełomów instytucjonalnych, o których mówiliśmy wcześniej.

¹ Różne systemy polityczne mają różne typy porządku prawnego. W ustroju socjalistycznym normy konstytucyjne, które głosiły rozmaite swobody jednostki, nie były w istocie rzeczy wiążące dla państwa. Był to więc rodzaj prawa pustego czy fasadowego. Jednocześnie istniały regulacje wydawane przez partię, które formalnie nie wchodziły w skład porządku prawnego, jednakże w istocie były prawem w sensie przydawany temu słowu przez Webera. Dlatego też po to, by odtworzyć realnie obowiązujące ramy prawne, które miały znaczenie dla ludzkiego zachowania w socjaliz-

2. Struktury instytucjonalne, zwane również organizacjami. Każdą taką strukturę można pojmować jako wewnętrznie powiązany zestaw ról. Poszczególne struktury można identyfikować poprzez pewne prawnie zapisane cele i — podobnie jak to jest w przypadku osób fizycznych — na podstawie daty urodzenia. Typy istniejących organizacji oraz zasięg ich występowania zależą od ogólnego porządku prawnego. Na przykład, w zależności od rodzaju prawa własności dany kraj może mieć kapitalistyczną lub socjalistyczną strukturę własności.

3. Zdeterminowane instytucjonalnie mechanizmy społeczne. Z definicji składają się na nie działania i wzajemne oddziaływanie wielu ludzi, a ich typ i właściwości zależą od ogólnych ram prawnych i od struktur instytucjonalnych. Wśród przykładów takich mechanizmów są demokratyczne wybory, które zakładają szeroki zakres swobód obywatelskich i politycznych oraz — w dużych społeczeństwach — istnienie „pośredników”, tj. partii politycznych. W sferze gospodarki mechanizmem o szczególnej doniosłości jest rynek, który wymaga szerokiego zakresu wolności gospodarczej oraz — jeśli ma właściwie działać — dobrze rozwiniętej infrastruktury funkcjonowania i egzekwowania prawa. W rynku uczestniczą dwa rodzaje podmiotów: osoby fizyczne i organizacje. To właśnie różnice organizacji, w szczególności jeżeli chodzi o typy własności przedsiębiorstw, wywierają silny wpływ na zasięg i własności mechanizmu rynkowego.

Całość instytucji danego kraju stanowi jego system instytucjonalny. Odwołując się do pewnych umownych kryteriów, można w nim wyodrębnić różne podsystemy, w tym podsystem polityczny i podsystem gospodarczy. Jedną z podstawowych kwestii wiążących się z problemem zgodności instytucjonalnej jest określenie, jakie typy ustroju politycznego mogą współistnieć z różnymi typami systemu gospodarczego.

A teraz przejdźmy do drugiego głównego czynnika — dyspozycji ludzkich. Definiuję je w kategoriach psychologicznych (K. B. Madsen, 1980) jako trwale lub względnie trwale cechy, które istoty ludzkie wnoszą do rozmaitych sytuacji decyzyjnych, włącznie z cechami, które są kształtowane przez czynniki instytucjonalne, takimi jak rola pra-

mie, konieczne jest pominięcie prawa „pustego” i dodanie prawa „partyjnego”. Natomiast w demokratycznym kapitalizmie formalne ramy prawne pokrywają się z ramami prawnymi w sensie weberowskim.

cownika, menedżera, prywatnego właściciela lub urzędnika publicznego. Sądzę, że ważne jest rozróżnienie dwóch różnych typów ludzkich dyspozycji: niezmienników i zmiennych psychospołecznych. Pierwsze odpowiadają tradycyjnej koncepcji natury ludzkiej; drugie, z definicji, mogą przybierać różny stan w różnych krajach i różnych okresach. Obydwie kategorie obejmują dyspozycje motywacyjne i informacyjne; częścią dyspozycji informacyjnych jest zdolność uczenia się.

Zanim omówię niezmienniki i zmienne psychospołeczne, muszę poczynić kilka uwag. Po pierwsze, pewnym problemem jest fakt, iż dyspozycje są cechami jednostek, które bardzo się pomiędzy sobą różnią. W jakim sensie zatem można mówić o niezmiennych dyspozycjach? Oczywiście, nie w sensie identycznych cech, lecz jedynie w kategoriach tego, co jest wspólne czy dominujące dla istot ludzkich. Na przykład, ludzie mają różną zdolność gromadzenia informacji w swojej pamięci, jednakże każdy z nas jest w tym względzie ograniczony, przy czym istnieje pewna górna granica, określana przez psychologię. Każde społeczeństwo można w zasadzie opisać za pomocą statystycznego rozkładu wartości tych indywidualnych ograniczeń pamięci i wartości innych dyspozycji jego członków. Założenie o niezmiennikach psychospołecznych ma podstawowe znaczenie dla wyjaśnienia procesów opartych na działaniach lub oddziaływaniach w masowej skali, takich jak funkcjonowanie mechanizmów rynku lub centralnego planowania. Z kolei zmienność międzyosobnicza jest niezbędną przesłanką przy wyjaśnianiu roli czynnika osobowości w życiu społecznym. Gdyby bowiem ludzie byli identyczni, nie byłoby miejsca na wpływ wybitnych jednostek. Można próbować powiązać czynnik osobowości z bardziej systematycznymi siłami, tj. z regułami doboru jednostek na stanowiska lub funkcje przywódcze — regułami, które są różne dla poszczególnych systemów instytucjonalnych. Jest to obiecujący kierunek analizy, jednakże należy pamiętać o roli czynników przypadkowych w działaniu takich mechanizmów doboru, które powodują, że wyniki, jakie mechanizmy te wytwarzają, są obciążone wielką nieokreślonością. Kto np. przewidywał objęcie funkcji przywódcy dyktatorskiego radzieckiego państwa-partii przez taką osobowość jak Gorbaczow?

Zauważmy również, że systemy instytucjonalne różnią się reper tuarem pozycji instytucjonalnych (typów działalności) dostępnych osobom o pewnych szczególnych cechach i że różnice te mają duże

znaczenie dla wykorzystywania motywacyjnego i informacyjnego potencjału społeczeństwa. Na przykład w każdym społeczeństwie są potencjalni innowatorzy, jednakże możliwości ujawnienia ich szczególnych talentów zależą od tego, czy prawo własności, obowiązujące w ich kraju, dopuszcza prywatną przedsiębiorczość. Każde społeczeństwo ma pewne jednostki, które czerpią szczególne zadowolenie z dążenia do realizacji jakichś celów pozamaterialnych. Pole dla ich działania zależy od prawnych możliwości organizowania instytucji nie nastawionych na przynoszenie zysku.

Po drugie, można kwestionować rozróżnienie pomiędzy niezmiennikami i zmiennymi psychospołecznymi, wskazując, że społeczeństwa różnią się pod względem psychologicznym. Jakież zatem miałyby być stałe cechy jednostek owych różnych społeczeństw? Mam tu na myśli nie tylko popularne pojęcie „cech narodowych” czy „narodowego charakteru”, które można kwestionować na gruncie metodologicznym, lecz również interdyscyplinarne prace wykorzystujące antropologię i genetykę społeczną, omówione przez Claude'a Lévi-Straussa (1983). Opisuje on ewolucję człowieka jako proces dwuetapowy. W pierwszej, „przedkulturowej” fazie pojawiły się cechy występujące powszechnie i rzeczywiście uwarunkowane biologią, takie jak zręczność manualna, myślenie symboliczne, język. W fazie drugiej w odosobnionych społecznościach wytworzyły się różne kultury, a pewne ich składowe, takie jak prawa regulujące małżeństwo, higienę itd., wchodziły we wzajemne oddziaływania z czynnikami genetycznymi, wytwarzając społeczeństwa, które mogły wykazywać różny rozkład pewnych dyspozycji ludzkich. Taka możliwość nie odbiera jednak wartości argumentom za przyjęciem pewnych niezmienników psychospołecznych w sensie tego, co jest wspólne istotom ludzkim lub dla nich dominujące. Przynajmniej niektóre z tych cech niezmiennych można powiązać ze stadium „przedkulturowym”. Prócz tego sprawą otwartą dla badań empirycznych jest to, czy współczesne społeczeństwa rzeczywiście znacząco różnią się pomiędzy sobą na skutek działania późniejszej interakcji sił kulturowych i genetycznych. Ostatnie stulecia przyniosły znaczne ujednoczenie tych składników kultury, które splatają się z czynnikami genetycznymi. Poza tym wszelkie potencjalne różnice mogą być jedynie kwestią stopnia, lecz nie rodzaju. Na przykład, nikt nie będzie twierdził, że współczesne społeczeństwa wykazują jakościowo różne typy motywacji. Wreszcie, jeżeli nawet

dzisiejsze społeczeństwa różnią się pomiędzy sobą w pewnych psychologicznych wymiarach, jest to zapewne spowodowane głównie różnicami w treści i zasięgu uczenia się w kolejnych generacjach; a te mogą być wyjaśnione zdolnością uczenia się, która jest ogólnym podłożem dla działania rozmaitych mechanizmów socjalizacji (nabywania wartości i reguł postępowania) oraz edukacji. Za chwilę jeszcze do tego wrócę. Przejdźmy jednak teraz do sprawy dyspozycji motywacyjnych.

Z definicji, dyspozycje motywacyjne kształtują preferencyjne uszeregowanie różnych kierunków działania (wariantów) postrzeganych przez człowieka w różnych sytuacjach decyzyjnych dzięki jego dyspozycjom informacyjnym². Różne dyspozycje motywacyjne znane są pod nazwą potrzeb aspiracji, wewnętrznych norm postępowania itd. Podstawowe znaczenie mają potrzeby, gdyż określają one np. zakres norm postępowania, jakie może sobie przyswoić jednostka. Można sobie wyobrazić, że dyspozycje motywacyjne składają się z różnych warstw. Niezmienników motywacyjnych trzeba szukać w warstwie najbardziej podstawowej i w dyspozycjach, które są jej bezpośrednim wytworem. Inne warstwy mogą być produktem zmienności międzykulturowej, która jest ograniczona podstawową warstwą motywacyjną.

Całość dyspozycji jednostki stanowi jej potencjał motywacyjny, który określa, jakie zmienne postrzega ona jako motywatory. Dana zmienna jest motywatorem, jeśli zmiana w jej natężeniu³ jest dla danej osoby nagrodą lub karą w sensie psychologicznym⁴. Mówiąc formalnie: motywatory są argumentami funkcji użyteczności jednostki. Oczekiwane różnice ich wartości związane z różnymi wariantami wyboru, postrzeganymi w danej sytuacji decyzyjnej, stanowią bodźce dodatnie lub ujemne.

² Decyzje jednostki, a co za tym idzie — jej zachowania, można traktować jako wynik sytuacji decyzyjnych oraz dyspozycji informacyjnych i motywacyjnych. Niektóre sytuacje są zewnętrzne, tzn. niezależne od działającej jednostki. Inne natomiast wynikają z jej wcześniejszych decyzji. Na przykład, sytuacje, z którymi styka się dana osoba w swojej działalności zawodowej, w znacznej mierze są wynikiem dokonanego uprzednio wyboru typu pracy.

³ Niektóre motywatory mają charakter zero-jedynkowy, np. zachowanie lub utrata pracy; inne mają charakter ciągły, jak np. ból czy dochód.

⁴ Jednym z centralnych problemów psychologii jest wyjaśnienie wewnętrznego procesu motywacji, który wytwarza te stany (zob. K. B. Madsen, 1980; D. O. Hebb, 1971).

Problem niezmienników motywacyjnych obejmuje kwestię względnego znaczenia orientacji autocentrycznej i orientacji altruistycznej. Orientacja altruistyczna występuje wówczas, gdy poprawa sytuacji innej osoby jest postrzegana jako nagroda przez daną jednostkę (J. Karyłowski, 1982). Orientację altruistyczną można wyrazić w języku formalnym ekonomii jako stan, w którym motywatory dotyczące innych ludzi są argumentami funkcji użyteczności danej jednostki w taki sposób, iż ich poprawa zwiększa wartość tej funkcji, a ich pogorszenie powoduje jej zmniejszenie (D. Collard, 1978).

Inni ludzie mogą być dla danej osoby krewnymi lub przyjaciółmi, albo po prostu obcymi lub bliźniami. O „prawdziwym” altruizmie możemy mówić wtedy, gdy owi „inni” są obcymi; altruizm „ograniczony osobowo” występuje wówczas, gdy są to członkowie najbliższego kręgu rodzinnego czy towarzyskiego. W obu przypadkach altruizm może być słaby lub silny, w zależności od wielkości poświęcenia, na jakie gotowa jest dana jednostka.

Znaczenie problemu względnej siły orientacji autocentrycznej i altruistycznej wynika z tego, że każdy z nas często napotyka sytuacje decyzyjne, które pociągają za sobą dylematy moralne: musi wybrać pomiędzy wariantami postępowania, które obiecują mu wyższe wartości motywatorów i niższe ich wartości dla innych ludzi, oraz wariantami, w których układ motywatorów jest odwrotny. Założenie, że dyspozycje ludzi są takiego rodzaju, iż wybierają oni raczej pierwszy typ postępowania, chyba że ci „inni” należą do ich wewnętrznego kręgu emocjonalnego, ma znacznie mocniejsze wsparcie empiryczne niż jakiegokolwiek alternatywne założenia dotyczące niezmiennych cech ludzkiej motywacji (zob. J. Karyłowski, 1982). Taką orientację można nazwać rozszerzonym interesem własnym albo orientacją indywidualistyczną.

Innym problemem związanym z niezmiennikami motywacyjnymi jest określenie, jaki typ czynników motywuje wszystkich lub większość członków każdego społeczeństwa: takie motywatory można określić mianem „uniwersalnych”. Kwestia ta wykracza poza założenia tradycyjnej ekonomii i nadaje motywacji indywidualistycznej pełniejszą treść psychologiczną niż podręcznikowy *homo economicus*.

Psychologowie są zgodni co do tego, że niezmienniki motywacyjne obejmują potrzeby pierwszego rzędu, tzn. zdolność do odczuwania bólu, głodu, pragnienia, zimna, popędu płciowego, nudy i zmęczenia

(A. Malewski, 1975). Nie ma natomiast powszechnie przyjętej, spójnej teorii motywacji ludzkiej, która wykraczałaby poza tę sferę. Wiele teorii (zob. K. B. Madsen, 1980) wskazuje wszakże na dwa inne typy potężnych niezmiennych dyspozycji człowieka: potrzeby emocjonalne i psychiczne oraz tendencję do utrzymywania czy wzrostu poczucia własnej godności czy zaspokojenia ambicji (w tej ostatniej sprawie zob. J. Koziński, 1987). Wśród potrzeb pierwszego rzędu warto również wspomnieć o potrzebie podnieć sensorycznych i intelektualnych, która — jeśli nie zostanie zaspokojona — rodzi nudę (zob. D. O. Hebb, 1971).

Ten ostatni niezmiennik motywacji pozwala rozróżnić dwa rodzaje wysiłku: jeden jest samonagradzający, drugi zaś nie. Wzrost drugiego typu wysiłku wymaga znacznie silniejszych bodźców ekonomicznych niż wzrost pierwszego typu wysiłku. Ma to wyraźne konsekwencje dla zachowań w różnych rodzajach pracy.

Potrzeba ochrony i umacniania własnej wartości sprawia, że potężnymi motywatorami są takie czynniki, jak prestiż lub perspektywy kariery. Potrzeba ta wiąże się z dwiema ważnymi teoriami motywacji. Jedna z nich nosi nazwę teorii dysonansu poznawczego (zob. L. Festinger, 1957; E. Aranson, 1972). Owym dysonansem jest odczuwana sprzeczność pomiędzy któryś przekonaniem (włącznie z obrazem we własnych oczach) i napływającą informacją albo zachowaniem tej osoby. Taki stan wewnętrzny jest dla człowieka dotkliwy, ludzie starają się więc go unikać, manipulując swoimi przekonaniem, selektywnie przyswajając dopływającą informację lub też manipulując jej treścią. Teoria ta ma oczywiste odniesienie do problemu niezmienników informacyjnych człowieka. Można ją z pożytkiem zastosować do analizy wielu problemów ekonomicznych⁵.

Inna teoria to teoria motywacji do osiągnięć, tj. skłonności do przypisywania wysokiej użyteczności tym wariantom postępowania, które — w opinii decydenta — odznaczają się np. umiarkowanym prawdopodobieństwem osiągnięcia rezultatu traktowanego jako „sukces” (D. McClelland, 1961). Ten element motywacyjnego wyposażenia człowieka pomaga m. in. wyjaśnić gospodarczą wyższość własności prywatnej nad alternatywnymi formami własności.

⁵ G. A. Akerlof i N. T. Dickens (1982) oraz B. Gilad i inni (1987) należą do tych nielicznych ekonomistów, którzy po nią sięgnęli.

Potrzeby podstawowe, psychologiczne, potrzeba pobudzenia sensorycznego i intelektualnego oraz potrzeba ochrony i umacniania własnej wartości tworzą wspólnie zestaw uniwersalnych niezmienników motywacyjnych, które wyjaśniają zdecydowaną większość indywidualnych decyzji zarówno w gospodarce, jak i poza nią. Niektóre z motywatorów mogą się wywodzić z więcej niż jednej dyspozycji motywacyjnej. Na przykład dochód, ulubiony czynnik motywacyjny tradycyjnej ekonomii, może działać nie tylko ze względu na to, że otwiera możliwość zaspokojenia potrzeb podstawowych, lecz również dlatego, iż może być miarą sukcesu (J. Röpke, 1977). Poza dochodem, inne uniwersalne motywatory obejmują różne rodzaje oczekiwanego wysiłku, czynniki wpływające na dysonans poznawczy oraz czynniki działające na podłożu potrzeby ochrony i umacniania własnej wartości.

Informacyjne niezmienniki istot ludzkich są w większości objęte wprowadzonym przez Herberta Simona pojęciem „ograniczonej racjonalności”. Koncepcja ta w sposób ukryty była obecna w dyskusji o rachunku ekonomicznym w socjalizmie, jaka toczyła się w latach trzydziestych, w pismach Brutzkusa, von Misesa i Hayeka. Natomiast zwolennicy różnych programów socjalistycznych, na czele z Oskarem Lange, prowadzili rozważania w ramach głównego nurtu ówczesnej ekonomicznej ortodoksji, tzn. pomijali ograniczenia poznawcze człowieka. To wyjaśnia, dlaczego do niedawna przyznawano im palmę zwycięstwa „na gruncie teoretycznym”. Było to jednak osobliwe pojęcie teorii, które przesłaniało jej zwolennikom dość oczywiste problemy rzeczywistego świata. Problemy, jakie ta teoria napotykała, uwypukliły znaczenie realistycznych założeń o możliwościach informacyjnych człowieka w analizie skutków różnych układów instytucjonalnych⁶.

Realistyczne założenia co do niezmienników informacyjnych obejmują ograniczenia ludzkiej pamięci, przetwarzania informacji i uczenia się. Wyjaśniają one m.in. nieuchronność istnienia hierarchicznie zbudowanej, wieloszczeblowej struktury organizacyjnej w na-

⁶ Orędownicy teoretycznej wyższości socjalizmu opierali również swoje tezy na zwykle ukrytych, nierealistycznych założeniach co do wyposażenia motywacyjnego człowieka, tzn. przyjmowali bądź to pełen altruizm, bądź też totalne posłuszeństwo socjalistycznemu państwu. „Opportunizm” w ujęciu O. Williamsona (1975) nie był więc uważany za możliwy w socjalizmie.

kazowym socjalizmie (zob. rozdział 5). Ograniczenia tempa uczenia się, przy różnicach w wymaganym zakresie uczenia się, wyjaśniają, dlaczego różne procesy zmian instytucjonalnych mają różne maksymalne możliwe tempo, co z kolei pomaga zrozumieć takie cechy postsocjalistycznych przeobrażeń gospodarczych, jak ich dwuetapowy charakter czy tendencję do uchylania się od płacenia podatków (zob. rozdział 12).

Typem niezmienników informacyjnych, który pozostaje poza zasięgiem pojęcia „ograniczonej racjonalności”, jest skłonność jednostek do angażowania się w wewnętrzne zniekształcanie dopływającej informacji po to, by zmniejszyć dysonans poznawczy. Ta tendencja do zniekształceń poznawczych obejmuje próby blokowania źródeł informacji sprzecznych z głęboko wyznawanymi przekonaniem oraz selektywny odbiór informacji. Zakres, w jakim jednostki mogą uprawiać takie wewnętrzne zniekształcanie informacji, może być związany z charakterem ich pozycji w instytucjach, a ta z kolei — z charakterem całego systemu instytucjonalnego. Można oczekiwać, że systemy ściśle hierarchiczne, pozbawione otwartej konkurencji, będą szczególnie narażone na takie zniekształcenia. Wszelka hierarchia wytwarza również silną tendencję do międzyjednostkowego zniekształcania informacji w stosunkach pomiędzy podwładnymi i zwierzchnikami.

Niektóre dyspozycje ludzkie mogą się różnie kształtować w różnych krajach lub zmieniać w czasie. Takie dyspozycje nazywamy tu zmiennymi psychospołecznymi, a ich szczególne stany — osobliwościami psychospołecznymi. Ta definicja teoretyczna powinna być odróżniana od empirycznej kwestii istnienia takich osobliwości oraz sposobów ustalania tego istnienia⁷. Osobliwości psychospołeczne mogą obejmować wewnętrzne normy zachowania wobec innych ludzi, rodziny lub własnej przyszłości, związane np. z pewnymi religiami lub z tradycją przekazywaną z pokolenia na pokolenie. Takie czynniki określa się często mianem „kultury”. Inną składową jest zasób wiedzy (kapitał ludzki). Ze zmiennymi psychospołecznymi wiążą się dwie

⁷ Dana osobliwość psychospołeczna musi być cechą odpowiedniego statystycznego rozkładu wartości pewnej cechy indywidualnej w danym społeczeństwie, np. szczególnie wysokiej częstotliwości pojawiania się wartości wysokich lub niskich. Ten wysoki (niski) poziom jest zwykle rozumiany jako szczególny rys charakteru „narodowego”. Potrzebne są badania psychologiczne na wybranych reprezentatywnych próbach społeczeństw, by stwierdzić istnienie danej osobliwości. W sprawie przykładu takich badań zob. R. J. Shiller i in., 1991.

podstawowe kwestie: 1) ich rola w wyjaśnianiu zróżnicowania sprawności pomiędzy krajami lub pomiędzy regionami w obrębie krajów, 2) ich rola w wyjaśnianiu lub przewidywaniu przejścia od jednego systemu instytucjonalnego do drugiego.

Oba problemy są przedmiotem rozległych spekulacji, często przybierających karykaturalną postać. Na przykład, kiepskie wyniki gospodarcze Korei Płd. w latach pięćdziesiątych były niekiedy wyjaśniane konfucjanizmem, ale to właśnie konfucjanizm miał być głównym czynnikiem sprawczym nadzwyczajnego sukcesu gospodarczego tego kraju od początku lat sześćdziesiątych. Niekiedy też uznaje się z góry, że pewne kraje nie są zdolne do wprowadzenia skutecznych reform gospodarczych z racji swej szczególnej kultury. Aby uniknąć takich pseudoteorii, należy — moim zdaniem — przestrzegać jasnej reguły metodologicznej: nie można *a priori* wykluczać istnienia psychospołecznych osobliwości. Istnienie ich należy jednak wykazać empirycznie, i to niezależnie od ewentualnego szczególnego zachowania się ludzi. W przeciwnym wypadku łatwo można popełnić błąd wyjaśniania konkretnego postępowania szczególnymi cechami ludzi, które zostały wyprowadzone właśnie z tego zachowania.

Sądzę, że przy wyjaśnianiu systematycznych różnic sprawności należy przestrzegać innej zasady: wyjaśnianie w kategoriach wzajemnego oddziaływania różnych czynników instytucjonalnych i niezmiennych cech człowieka powinno mieć pierwszeństwo przed wyjaśnianiem odwołującym się do jakichś osobliwości psychospołecznych. Innymi słowy, tylko wtedy, gdy okaże się, że to pierwsze wyjaśnienie daje niezadowolające wyniki (a także gdy sięgnięcie do innych wymiernych czynników również nie da rezultatu), zasadne będzie poszukiwanie wyjaśnienia w kategoriach pewnych szczególnych cech psychospołecznych. Ale i w tym wypadku jest to słuszne jedynie wtedy, gdy istnienie takich cech daje się potwierdzić empirycznie⁸. Prócz tego, analizując

⁸ Jednym z nielicznych studiów, które spełniają ten warunek, jest znakomita praca Roberta D. Putnama (1993), w której wykazuje on, że różnice „kultury obywatelskiej” pomiędzy północnymi i południowymi Włochami, które wiąże on z różnicami historycznymi, wywarły wpływ na działania władz regionalnych powołanych na początku lat siedemdziesiątych. Jednakże studium to nie wystarcza, by uznać za udowodniony ogólny wniosek, iż pewne osobliwości psychospołeczne mają nieuchronnie długotrwały charakter, w związku z czym powodują nieuchronne i poważne zróżnicowanie zachowań w tych samych ramach instytucjonalnych. By to udowodnić, potrzebne byłyby znacznie szersze badania porównawcze. Poza tym, nawet w od-

wpływ zmiennych instytucjonalnych, trzeba wyjść poza takie tradycyjne pojęcia jak „gospodarka kapitalistyczna”, gdyż przesłaniają one wiele różnic w instytucjonalnych systemach krajów potocznie określanych jako kapitalistyczne.

W niniejszej książce próbuję wyjaśnić różnice zachowania i sprawności w kategoriach wzajemnego oddziaływania między różnymi układami instytucjonalnych i niezmiennikami psychospołecznymi. Jest wszakże pewna zmienna psychospołeczna, którą włączyłem do analizy sprawności gospodarczej, zwłaszcza w odniesieniu do innowacyjności gospodarki, mianowicie poziom i struktura kapitału ludzkiego. Kapitał ludzki oraz typ systemu gospodarczego wiążą dwojakie wzajemne oddziaływania. Po pierwsze, typ systemu gospodarczego częściowo określa — poprzez oczekiwane korzyści z różnych kierunków kształcenia — strukturę kapitału ludzkiego, tj. typy umiejętności nabywanych w instytucjach oświatowych oraz treści wiedzy uzyskiwanej przez absolwentów w trakcie wykonywania ich zawodu. Po drugie, typ systemu gospodarczego określa sposób wykorzystywania „nowego” kapitału ludzkiego — produktu systemu oświaty. Obie sprawy mają ważne konsekwencje dla przejścia od jednego ustroju do drugiego. Jeżeli w gospodarce nagromadzony został duży ogólny kapitał ludzki, który w poprzednim systemie nie był właściwie wykorzystywany, to odpowiednie przemiany spowodują szybką poprawę wykorzystania tego potencjału, dostarczając również bodźców do uzupełnienia luk w jego strukturze.

W ten sposób dochodzimy do drugiego problemu, tj. roli zmiennych psychospołecznych w wyjaśnianiu lub przewidywaniu przemian międzysystemowych. Należy tu zdać sobie sprawę, iż założenie o istnieniu pewnych niezmiennych cech człowieka nie dopuszcza naiwnej wiary, że radykalna zmiana systemu instytucjonalnego może wytworzyć zupełnie „nowego człowieka”, jak się to marzyło pierwszym socjalistom. Dyspozycje ludzkie nie powinny więc być traktowane jako zjawisko wtórne, zależne od instytucji.

Wspomniałem już, że przełom instytucjonalny może na krótko wytworzyć szczególnie stan masowej psychologii. Nie oznacza to

niesieniu do Włoch, studium to pomija możliwość, iż powojenna polityka ogromnych inwestycji publicznych na południu Włoch mogła uwiecznić zastaną kulturę klientelizmu, która odróżnia tę część kraju od północnych Włoch, gdzie takich inwestycji nie było.

jednak, że radykalne zmiany instytucjonalne wytwarzają nowe, trwałe nastawienia motywacyjne; owa nadzwyczajna atmosfera psychologiczna wynika z gry pewnych niezmiennych dyspozycji oraz nagle zmiennej sytuacji kraju.

Dalej trzeba zapytać o rolę psychospołecznej spuścizny poprzedniego systemu. O jednym z jej składników, kapitale ludzkim, już mówiłem. Co do innych — podlegają one ogólnej zasadzie, o której też już wspominałem: uciekanie się w analizie do osobliwości psychospołecznych jest uzasadnione, jeżeli ich istnienia można dowieść empirycznie, niezależnie od określonego zachowania, które ma być wyjaśniane. Stosowanie tej reguły powinno zapobiec zbyt łatwemu posługiwaniu się hipotezą *homo sovieticus* w wyjaśnianiu przemian postsocjalistycznych. Hipotezie tej przeczą zarówno, bardzo przecież odmienne, drogi tych przemian w poszczególnych krajach, które przeżyły socjalizm, jak i pewne badania psychologiczne. Badania te dowiodły, że respondenci w ZSRR i Stanach Zjednoczonych wykazywali zasadniczo podobne postawy wobec sprawiedliwości, równości dochodów, bodźców i zrozumienie funkcjonowania rynków (zob. R. J. Shiller i in., 1991). Nawet jednak gdyby socjalizm pozostawił pewne psychospołeczne ślady, istniałaby kwestia, w jaki sposób należy je uwzględnić przy kształtowaniu przemian wyprowadzających kraj z tego systemu. I tu również psychologia może się okazać pomocna. Teoria dysonansu poznawczego (L. Festinger, 1957) głosi m.in., że ludziom łatwiej przychodzi wewnętrzne dostosowanie do zewnętrznych zmian, kiedy zmiany te są radykalne i w związku z tym postrzegane jako nieodwracalne, niż wtedy, gdy są to zmiany niewielkie, które można traktować jako łatwe do odwrócenia (L. Balcerowicz, 1989). Ten argument psychologiczny podbudowuje wnioski, jakie można wyciągnąć z analizy „logiki budowy” nakazowego socjalizmu.

Należy podkreślić, że przedstawione tu ramy analityczne nie sprowadzają teoretycznej ekonomii instytucjonalnej (czy ogólnie — instytucji) do psychologii. Są próbą uzyskania lepszego zrozumienia budowy, wpływu i dynamiki rozwiązań i systemów instytucjonalnych przy wykorzystaniu wkładu teorii psychologicznych, wybiegającego poza tradycyjne przesłanki psychologiczne przyjmowane w tradycyjnej ekonomii. Tezy, które można sformułować przy wykorzystaniu tych ram, nie są prostym powtórzeniem twierdzeń psychologii, lecz raczej wynikiem powiązania założeń o alternatywnych strukturach instytu-

cjonalnych (lub ogólniej — czynnikach sytuacyjnych) z wyraźnie sformułowanymi założeniami psychologicznymi dotyczącymi dyspozycji jednostek (por. A. Malewski, 1975). W moim przekonaniu takie podejście pełniej realizuje zasadę metodologicznego indywidualizmu, którą słusznie traktuje się jako podstawę analitycznych nauk społecznych⁹.

Bibliografia

- G. A. Akerlof, N. T. Dickens *The Economic Consequences of Cognitive Dissonance*, „American Economic Review” 1982, t. 72, s. 307–319.
- E. Aranson *Social Animal*, W. M. Freeman, London 1972.
- L. Balcerowicz *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*, SGPiS, Warszawa 1989.
- D. Collard *Altruism and the Economy*, Martin Robertson, Oxford 1978.
- L. Festinger *A Theory of Cognitive Dissonance*, Row Peterson, Evanston, Ill. 1957.
- B. Gilad, S. Kaish, P. Loeb *Cognitive Dissonance and Utility Maximization*, „Journal of Economic Behaviour and Organization” 1987, nr 8, s. 61–73.
- D. O. Hebb *Drives and NS Conceptual Nervous System*, w: D. Bindra, J. Stewart (red.) *Motivation*, Penguin, Harmondsworth 1971, s. 118–136.
- J. Karyłowski *O dwóch rodzajach altruizmu*, Ossolineum, Wrocław 1982.
- J. Koziński *Motywacja hubrystyczna — krótka rozprawa o nienasyceciu*, „Problemy” 1987, nr 8, s. 11–18.
- C. Levi-Strauss *Le regard loigné*, Librairie Plon, Paris 1983.
- K. B. Madsen *Współczesne teorie motywacji*, PWN, Warszawa 1980.
- A. Malewski *O nowy kształt nauk społecznych. Pisma zebrane*, PWN, Warszawa 1975.
- D. McClelland *The Achieving Society*, Van Nostrand, New York 1961.
- R. D. Putnam *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, N. J. 1993.
- J. Röpke *Die Strategie der Innovation*, J. C. B. Mohr, Tübingen 1977.
- H. Simon *Models of Man*, Wiley, New York 1957.
- R. J. Shiller, M. Boycko, V. Korobov *Popular Attitudes Toward Free Markets: The Soviet Union and the United States Compared*, „American Economic Review” 1991, t. 81, s. 386–400.
- M. C. Weber *Wirtschaft und Gesellschaft*, J. C. B. Mohr, Tübingen 1922.
- O. E. C. Williamson *Markets and Hierarchies Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York 1975.

⁹ Pragnę tu podkreślić, jak wiele w sensie intelektualnym zawdzięczam Andrzejowi Malewskiemu, znakomitemu przedstawicielowi polskich nauk społecznych, zmarłemu przedwcześnie w latach siedemdziesiątych. Jego książka z 1975 r. *O nowy kształt nauk społecznych* wywarła wielki wpływ na mój sposób myślenia o metodach badania zachowań ludzkich w różnych warunkach zewnętrznych, w tym instytucjonalnych.