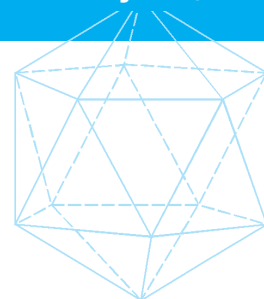




# Osiągnięcia Nauki i Techniki Kierunki Rozwoju i Metody

KONWERSATORIUM POLITECHNIKI WARSZAWSKIEJ  
Wkładka nr 14 do Miesięcznika Politechniki Warszawskiej nr 5/2009

Redaktor merytoryczny — Stanisław Janeczko



## Dokąd zmierza Świat i Polska

Na podstawie odczytu wygłoszonego w dniu 23 kwietnia 2009 roku

**Grzegorz W. Kołodko**

Akademia Leona Koźmińskiego  
e-mail: kolodko@tiger.edu.pl

### Kultura a rozwój\*

Kiedy spojrzeć na dzieje rozwoju i zastój gospodarczego, to widać, że historia jednego uczy nas nader wyraziście: decyduje kultura. Podkreślał to już Max Weber (1864–1920), a miniony wiek jeszcze dobitniej wykazał słuszność takiej obserwacji. Nie mam żadnych wątpliwości, że po upływie kolejnych, wieku XXII i następnym, będzie ona jeszcze bardziej bezsporna.

Ekonomiści nie mogą lubić takiej konstatacji. Nie tylko dlatego, że kultura to pojęcie miękkie, niedające się precyzyjnie mierzyć, a zarazem wielce pojemne, w które sporo można włożyć. Przede wszystkim dlatego, że sugerować to może zbyt daleko posunięty determinizm. Kultura co prawda nie jest dana raz na zawsze, ale jednak na długo. Skoro to kultura przesądzać miałaby o rozwoju, cóż zatem można zrobić? Niewiele. Ograniczeni jesteśmy gorsetem spuścizny z epok poprzednich. Myślmy i działamy pod wpływem obciążeń religijnych, rasowych, narodowościowych, mentalnych. I na dodatek śliskie to tematy, o których nie zawsze wygodnie jest mówić, zwłaszcza gdy trzeba zachować polityczną poprawność, o którą troszczyć się całe armie obłudników.

Ekonomia to nauka o zmianach. Nawet skrajnie liberalni ekonomiści lubią przy tych zmianach manipulować. Na krótką metę poprzez zmiany rozmaitych parametrów

ekonomicznych — a to stopy procentowej, a to podatków, a to kursów walutowych — i na długą, gdy poprzez reformowanie instytucji pożądanym procesom chcą sprzyjać, niechciane usiłują blokować. A kulturą jako produktem historii manipulować łatwo się nie da, gdyż ewoluuje ona powoli, w wymiarach pokoleniowych, i doraźnie niewiele można zmienić.

To bardziej kultura manipuluje nami niż my nią. Podczas gdy niektórzy antropolodzy uważają, że pewnych kulturowych cech w ogóle zmienić się nie da, inni wskazują na cechy wysrane ponoć wraz z mlekiem matki, przenoszone z pokolenia na pokolenie. Może akurat nie tą drogą, ale bez wątpienia ciągną się one przez całe generacje i niekiedy na tym polu więcej jest kontynuacji aniżeli zmiany. Gdy są to cechy pozytywne, to dobrze, gdy negatywne, źle.

Skoro tak jest, skoro jesteśmy spętani uwarunkowaniami kulturowymi, to jak wpływać na rozwój gospodarczy? Może idzie on po prostu koleinami przez kulturę wyznaczonymi i nic tu już więcej zrobić nie można? Może zaiste to kultura, mocno osadzona w historii i tradycji, wyznacza ścieżki rozwojowe i narzuca narodom ramy, poza które nie za bardzo mogą wykroczyć? Bynajmniej.

\* Fragment VIII rozdziału („Instytucje, polityka i kultura a zastój i rozwój”) książki pt. „Wędrujący świat”, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008, s. 440 (www.wedrujacyswiat.pl)

Łatwiej pojąć znaczenie kultury w rozwoju gospodarki, gdy przyrównać ją do roli charakteru w rozwoju człowieka. Inny miał Kain, inny Abel; inny Dr Jekyll, a inny Mr Hyde. Inny charakter (czyli kulturę) ma nordycka społeczna gospodarka rynkowa, inny anglosaska gospodarka neoliberalnego kapitalizmu (i odpowiadające jej społeczeństwa oraz ich elity).

O narodach — albo o społeczeństwach — mówi się podobnie jak o ludziach. A ludzie są różni. Podczas gdy są tacy, co spędzają mnóstwo czasu przed telewizorem albo bezmyślnie wertują gazety, inni w tym czasie wolą szydełkować albo ogródek uprawiać. Jedni śpią długo, inni długo pracują. Ktoś woli majsterkować, ktoś inny plotkować. Wszystkie te zachowania mają swoje kulturowe uwarunkowania i ekonomiczne konsekwencje. Niekoniecznie są one ujmowane w statystykach dochodu narodowego, aczkolwiek wpływają nie tylko na rzeczywisty poziom konsumpcji, ale i na satysfakcję z życia. Kluczowe są tu pragmatyczność i kreatywność. Wtedy też, mając pieniądze, można mieć i fantazję. Gdy zaś ma się tylko wiele fantazji, trudno mieć pieniądze.

Takoz jest i z narodami. One też mają na swój sposób do wyboru, czy — powiedzmy — doksztalcać się wieczorami, czy pić wódkę. Społeczeństwom, jak ludzkim charakterom, przypisuje się cechy. Jednym razem głosi się, że są pracowite i zapobiegliwe, innym, że się lenią i brakuje im przezorności. Jednym przypisuje się zmysł przedsiębiorczości, podczas gdy innym rozlazłość. Są takie, co słyną z porządku, ale i takie, którym zarzuca się bałaganiarstwo. Dosłownie i w przenośni. Jedne bywają gościnne, inne przez lata obcego nie wpuszczają za swoje progi. Bywają narody i grupy etniczne słynące z wojowniczości i takie, które zawsze bardziej spokój i pokój miłowały. Szkotów kojarzy się ze skapstwem, Gruzinów z rozrzutnością. Niemcom przypisuje się wielkie poczucie dyscypliny, ale za to zupełny brak poczucia humoru, dokładnie odwrotnie niż Polakom, co może w jakiejś mierze wyjaśniać, dlaczego u tych pierwszych drogi są znakomite, ale za to u tych drugich jest dużo weselej. Zrozumiałe, że jest tu też wiele stereotypów i często różne narody — zwłaszcza sąsiedzkie — oskarżają się o te same przywary.

Człowiek od najdawniejszych czasów jest uwikłany w relacje międzykulturowe. Gdy wychodzi się za oplotki własnej zagrody, jest to wydarzenie kulturowe, spotyka się bowiem innych. Tak rozumiana interkulturowość ma swój wymiar mikro, poczynając dosłownie od tej zagrody, jak i makro, a więc na szczeblu społeczeństwa, narodu, państwa. Ma też swój wymiar transnarodowy i globalny. Nic tak nie zmienia charakterów — ludzi, grup społecznych, narodów — jak stosunki międzykulturowe.

Na charakter zawsze składają się cechy pozytywne i negatywne w swoich przeróżnych odcieniach. Podczas gdy jedne są wrodzone, innych się nabywa. Wiadomo, niedaleko pada jabłko od jabłoni. Ale wiadomo też, że czym skorupka za młodu nasiąknie, tym na starość trąci. Gdzieś tak mniej więcej w połowie nasze cechy są zdeterminowane genetycznie, a więc niejako przetransportowane z pokolenia na pokolenie (spadające jabłko), w połowie kształtują się w trakcie życia, zwłaszcza w jego wcześniejszych fazach (nasiąkająca skorupka).

Jesteśmy wychowywani w rodzinnych domach, obracamy się w rozmaitych środowiskach sąsiedzkich, szkolnych, uniwersyteckich, zawodowych, politycznych,

towarzyskich. Nabieramy nawyków sprzyjających ewolucji i dojrzewaniu osobowości, ale — niestety — i takich, którą ją psują. Wciąż jeszcze zaledwie w przedszkolach i szkołach są laureaci Nagród Nobla, które będą przyznawane w drugiej połowie XXI wieku. Także ekonomiści, którzy nawet jeszcze sami nie wiedzą, że ekonomistami zostaną. Tamże są też najwięksi zbrodniarze, którzy się w tym samym czasie objawiają. Teraz jeszcze mogą być nawet grzecznymi dziećmi i przykładnymi uczniami. I o ile chyba nie da się z tych drugich procesem wychowawczym odpowiednio ukierunkowanym uczynić tych pierwszych, to można wiele zrobić, aby więcej było ludzi światłych i uczciwych niż głupków i szubrawców. Przecież poprzez proces edukacji i wychowania — a także coraz bardziej w wyniku społecznych interakcji, w których niebawem wzrosła pozycja środków masowego przekazu i internetu — można znakomicie na charaktery wpływać. I próbują to czynić rodzice, nauczyciele, religie, media, rozmaite organizacje. Z rozmaitymi skutkami.

Trochę podobnie jest z gospodarką. Ona też ma różne „charaktery”, cechy „wrodzone” i „nabyte”, choć nie potrafimy powiedzieć, jakie dokładnie są ich wzajemne proporcje. Uważam, że współcześnie zdecydowanie większą wagę mają te nabyte, ale jest z tym różnie w różnych społeczeństwach. Społeczeństwa zaiste są jak ludzie. Jedne uczą się szybciej, inne wolniej. Jedne przyswajają cechy bardziej postępowe, inne nabierają znamion bardziej konserwatywnych. Bywają i tak patologiczne, że przez pokolenia albo i wieki całe niewiele dobrego potrafią się nauczyć.

Wiele paraleli można by nakreślić. Weźmy Chile i Czechy. Ich porównywanie lat temu dwadzieścia pięć od razu wskazywało istotne różnice. Teraz widać więcej podobieństw i cech wspólnych, bo oba kraje nauczyły się sporo na temat prowadzenia sensownej działalności ekonomicznej w zglobalizowanej gospodarce. Podobnie z Argentyną i Węgrami. Starczyło jedno pokolenie. Zaledwie albo aż. Ćwierć wieku temu były to istotnie odmienne systemy i odmienna kultura ekonomiczna, dzisiaj można by wskazać sporo analogii strukturalnych i instytucjonalnych. Już nie tylko zewnętrznych podobieństw na ulicach i polach, zbiegiem okoliczności powstałych wcześniej — co znakomicie wykorzystał Alan Parker, kręcąc *Evitę* zarówno w Buenos Aires, jak i w Budapeszcie, na argentyńskich pampasach i w węgierskiej puszczy — ale i wewnętrznych, tych objaśniających sposób funkcjonowania i rozwoju gospodarki.

Cechy wrodzone, będące funkcją siły kulturowych tradycji oraz mechanizmu instytucjonalnej inercji i kroczenia wspomnianą wcześniej ścieżką uzależnienia, mają tendencję do trwania. Czasami zbyt długo, bo szkodzą, innym razem akuratnie, bo sprzyjają postępowi naukowo-technicznemu i przedsiębiorczości. Notabene, tęsknota za „nową *Evitą*” w Argentynie jest niepomiarowo większa aniżeli za nowym królem na Węgrzech. Do tego stopnia, że Cristina Fernández de Kirchner bez trudu wygrała wybory prezydenckie jesienią 2007 roku już w pierwszej turze. Społeczeństwa bowiem mają — jak ludzie — swoje sentymenty i resentymenty. Z niektórych nie potrafią wydobyc się przez lata całe, nawet gdy już wiedzą, że nie sprzyjają one rozwojowi. Trochę podobnie jak z obżarstwem. Powinno się zaniechać i rzucić, ale się nie potrafi albo najprościej nie chce.

Nowych cech nabywa się, ucząc się podczas procesu budowania nowych instytucji oraz uprawiania aktywnej strategii i polityki rozwoju. I tu właśnie jest szczególne pole do popisu. Podobnie jak w przypadku człowieka, u którego można wykreować pożądane społecznie cechy i kształtować jego dobry indywidualny charakter, w gospodarce również można tworzyć pozytywne cechy, nadając jej prorozwojowy charakter. Jeśli obciążenia genetyczne przeszkadzają, to trzeba się jeszcze bardziej wysilać w edukacji i wychowywaniu, a nie narzekać na dopust boży albo, bliżej, na rodziców. Jeśli spuścizna kulturowa gospodarczej ekspansji nie pomaga, to też trzeba więcej wysiłku w stymulowaniu postępu ekonomicznego, zamiast psioczyć na dopust historii albo, bliżej, na poprzednie ekipy gospodarcze.

Przy szczęśliwym zbiegu okoliczności nie trzeba na to całych pokoleń. I, niestety, odwrotnie. Można bowiem szanse na wykreowanie takiego „dobrego charakteru” gospodarki, a więc jej prorozwojowości, łatwo zaprzepaścić. Wystarczy tylko porównać po sąsiedzku Chile z Argentyną, Kostarykę z Hondurą, Dominikanę z Haiti, Botswanę z Zimbabwem, Senegal z Gwineą, Polskę z Ukrainą, Słowenię z Chorwacją, Katar z Bahrajnem, Malezję z Filipinami, Samoa z Fidżi. To nie warunki naturalne (podobne) ani nie położenie geograficzne (też podobne) spowodowały, że pierwsze w tych parach kraje potrafiły podczas ostatniego ćwierćwiecza wyraźnie zdystansować w rozwoju te drugie.

Kultura — podobnie jak charaktery — bardzo silnie wiąże się z inspiracją i motywacją. Jest takie stare rosyjskie powiedzonko: z kawałka drewna można równie dobrze zrobić ikonę, jak i pałkę. Otóż to. Wychodząc z takich samych czy podobnych środków, można mieć różne inspiracje i odmienne motywacje. To one mogą decydować o tym, jaki jest produkt końcowy zaangażowania w aktywność produkcyjną. Oczywiście, przyjmując, że takie same kwalifikacje są potrzebne do namalowania ikony i do wyciosania pałki, co już prawdą nie jest. Ale w ludziach drzeźnią różne umiejętności, a w społeczeństwie wiele z nich występuje obok siebie. Można więc robić albo pałki, albo ikony. Albo też jedno i drugie w rozmaitych proporcjach. Może też być i tak, że ci z kwalifikacjami do robienia pałek dorywają się do władzy (niekoniecznie siłą, za pomocą tych pałek, bo czasami również poprzez demokratyczne wybory) i tłamszą tych zdolnych do dostarczania ikon. Wtedy na rynku jest za dużo pałek i za mało ikon. Ekonomista powiedziałby, że występuje nierównowaga rynkowa. Szybko prowadzić musi ona także do nierównowagi społecznej i politycznej, a wszystkie trzy typy nierównowagi obracają się przeciwko wzrostowi gospodarczemu.

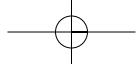
Kluczowa jest tutaj rola motywacji. Aby coś robić — wymyślać, projektować, organizować, zarządzać, produkować, dzielić, transportować, magazynować, sprzedawać, konsumować — trzeba chcieć. Oddolne pragnienie podejmowania jakiejś ekonomicznej działalności jest dużo lepszym podłożem motywacji niż przymus narzucany z zewnątrz. W gospodarce mamy do czynienia z przymusem ekonomicznym, ale tylko w określonych granicach. Warto jednak tu podkreślić, że to właśnie liberalna teoria kapitalizmu (liberalna, nie jej neoliberalna dewiacja) najtrafniej formułuje zasady ekonomicznej gry, gdyż lepiej niż jakkolwiek inna współgra z ludzką naturą, w tym także z właściwymi jej psychologicznymi mechanizmami moty-

wacji. I je eksploatuje. Kapitalizm wolnego rynku nie poszedł ani na manowce prób tworzenia „nowego człowieka”, jak różne utopie od komunistycznej poprzez islamską do społecznej nauki Kościoła katolickiego, lecz w skuteczny niezwykle (a może jak najbardziej zwykle?) sposób wykorzystuje naturalne ludzkie cechy. Oczywiście łącznie z tymi najgorszymi, jak egocentryzm, chciwość, zawiść, zachłanność, krótkowzroczność, a nie tylko tymi pożądanymi, jak inicjatywa, pracowitość, zaradność, zapobiegliwość, przezorność, grupowa solidarność.

Największe osiągnięcia i sukcesy w zarządzaniu mikroekonomicznym (na szczeblu firm) i w strategii rozwoju społeczno-gospodarczego (na szczeblu państw) nie brały się z klasycznego przymusu ekonomicznego. Ani Henry Ford, rewolucjonizując przemysł i umasawiając produkcję samochodów na początku XX wieku, ani Mohamad Mahathir, przywódca Malezji, w jego końcu nie byli przymuszeni przez konkurencję do tego, co potrafili zrobić. Mieli motywację, która płynęła z osobistych charakterów i otaczającej ich społecznej kultury. Musiało się dla nich szczególnie nałożyć na to jeszcze wiele innych czynników, ale bez odpowiedniej motywacji wszystkie one razem wzięte by nie wystarczyły.

Bez motywacji bowiem nie ma przedsiębiorczości i sensownej działalności. Nie tylko gospodarczej. O ile jednak w sztuce i nauce może ona płynąć z subiektywnego poczucia wartości czy też z samoistnego dążenia do piękna i prawdy, o tyle w gospodarce powinna być skorelowana z racjonalnością i zgodna z prakseologicznymi zasadami gospodarowania. Do tego sama kultura nie starczy. Historia pokazała nam przecież, że przy określonej kulturze trzeba jeszcze odpowiednio ustawić instytucje albo poprawić politykę, aby z fazy zastój przejść do etapu rozwoju. Albo też istotnie przyspieszyć jego tempo lub po prostu tylko je utrzymać. Widzimy to ostatnio najlepiej w krajach Azji Południowo-Wschodniej. Także w gospodarkach posocjalistycznej transformacji w Europie Środkowo-Wschodniej. Ale już na mniejszą skalę — również ze względów kulturowych — w poradzieckich republikach Azji Środkowej, w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach. W najmniejszym stopniu na Bliskim Wschodzie, w Afryce i w Oceanii. Przedsiębiorczość, poza indywidualnymi inklinacjami ludzi nią się parających, jest funkcją nauki, techniki i polityki. Ta ostatnia może mieć szczególne znaczenie dla pobudzania przedsiębiorczości. Z jednej strony, jak widzieliśmy to w naszej krótkiej wędrówce poprzez dzieje, może ona przedsiębiorczości szkodzić i ją tłumić. Wtedy mamy zastój. Ale, z drugiej strony, nauka i technika może nie być w stanie samodzielnie przebić się do sfery produkcji. Wtedy trzeba jej w tym pomóc. Nie ma przy tym lepszego sposobu stymulacji przedsiębiorczości jak oddziaływanie, zwłaszcza pośrednie, na motywacje poprzez wykorzystywanie instrumentów polityki gospodarczej. Gdy przy ich odpowiednim ustawieniu jakieś zadanie będzie opłacalne, to i będzie przedsiębrane.

Przedsiębiorczość jest zarówno ludzką cechą (acz nie wszystkim daną), jak i umiejętnością. Wrodzone talenty zawsze się tu przydają, ale umiejętności można się uczyć i nauczyć. W jakimś stopniu także przedsiębiorczości. Jest to jednak aż tak specyficzna umiejętność, że by ją osiągnąć, nie wystarczy studia w najlepszych nawet szkołach biznesu. Niezbędna jest nauka poprzez działanie, a więc poprzez praktyczne doświadczenie.



Problem sprowadza się zatem do wzajemnego oddziaływania na siebie kultury, instytucji i polityki. Gdy patrzymy na wyzwania rozwojowe w bardzo długiej perspektywie czasowej, to widzimy, że właśnie na polu sprzężeń pomiędzy tymi trzema wielkimi kategoriami rozgrywają się batalie o przyszłość. I choć bezsprzecznie protestancka kultura mieszkańców Beneluksu czy nordyckie cechy mieszkańców Skandynawii sprzyjać będą rozwojowi bardziej niż islamska kultura Arabii czy Sahelu — podobnie jak to było przez ostatnie kilkaset lat — to również w tym drugim przypadku można wyobrazić sobie takie ustawienie instytucji i polityki, i starać się tak je wykorzystywać, aby ludność tych regionów też potrafiła skutecznie rozwijać swoje gospodarki. Z wszystkimi tego pozytywnymi następstwami dla światowej gospodarki i społeczności. Nie jest to przecież li tylko ich sprawa, skoro konsekwencje — dla migracji, dla bezpieczeństwa, dla wzrostu — są także nasze.

Jakże wiele przecież potrafiły osiągnąć niektóre niearabskie kraje muzułmańskie, jak na przykład Indonezja, a zwłaszcza te, gdzie występuje wielokulturowe bogactwo, jak na przykład Malezja. Tam współistnieją różne narodowości i religie. Obok Malajów wielu jest Chińczyków i Hindusów, też trochę Europejczyków. Obok islamu kulturowane jest chrześcijaństwo, a na szerszą skalę taoizm i buddyzm. A filozofia tych dwu ostatnich religii szczególnie sprzyja rozwojowi. Ale już nieopodal, w indonezyjskiej prowincji Aceh, taka mieszanina się nie sprawdza. Ludzie tam sami żartują, że Aceh to skrót od pierwszych liter Asian—Chinese—European—Hindu. Jednakże tam taka kulturowa kompozycja nie tylko nie starcza do rozwoju, lecz wręcz jest zarzewiem wciąż niezażegnanych konfliktów. A to dlatego, że brakuje innych czynników niezbędnych do przetoczenia się pozytywnej masy krytycznej, zwłaszcza trwałego pokoju i sensownego — z wizją i bez iluzji — przywództwa politycznego. Niektórzy czasami mają to szczęście, że takie właśnie im się przytrafia. W dużym stopniu wskutek szczęśliwego zbiegu okoliczności.

Tak oto — abstrahując na chwilę od konfliktowych interesów — jeśli wskutek jakichś doktrynalnych zahamowań o kulturowym podłożu blokuje się budowanie prozwojowo zorientowanych instytucji i uniemożliwia realizację sensownej polityki, wtedy taka kultura skazuje narody na brnięcie przez gospodarczą stagnację. Można tę konstatację przyjąć do wiadomości, ale to bynajmniej nie zwalnia z poszukiwania teorii rozwoju, która może okazać się pomocna w przewyżczeniu takiego syndromu niemocy i w wyrwaniu się z zastoju na gruncie pragmatycznym.

Najogólniej biorąc, kultura oznacza system wartości i płynących z nich ludzkich zachowań. O losach rozwoju gospodarczego decyduje kultura nie sama w sobie, ale w konkretnym naturalnym, społecznym i technicznym otoczeniu, z czasem zwrotnie na nie oddziałując. Bardziej na to społeczne i techniczne, mniej na to naturalne. Nie sama z siebie, ale w powiązaniu z wieloma innymi czynnikami,

które poprzez ułożenie się w konkretną wiązkę sprzyjają albo rozwojowi, albo zastoju. Jednak to kultura przesądza na długą metę, kto jest wygrany, a kto przegrywa, kto się wzbogaca, a kto nędznieje, która gospodarka rozkwita, a która więdnie, jakie narody prosperują, a jakie wegetują. A to dlatego, że w jej ramach zbiegają się inne okoliczności o współdecydującym dla ludzkiej przedsiębiorczości i wydajności znaczeniu. Raz kultura im sprzyja, kiedy indziej przeszkadza, różne bowiem sama ma oblicza i na różne dodatkowe czynniki się natyka.

Gdy jednak rozważa się przyszłość i sposoby pożądanego z gospodarczego punktu widzenia jej kształtowania, o ogólnych kulturowych uwarunkowaniach trzeba pamiętać, ale zejść należy na grunt zdecydowanie bardziej konkretny. Zawsze działa się w określonym otoczeniu kulturowym, ale też i zawsze decyzje podejmuje się w konkretnym otoczeniu fizycznym i ekonomicznym, co modele teoretyczne także konkretnie muszą brać pod uwagę. Jednakże pomimo nieustannych studiów i wielu kroków naprzód żadna z dotychczasowych teorii wzrostu i rozwoju nie jest zadowalająca. Nie wyjaśniają one bowiem wszystkich aspektów zastoju i rozwoju i, analizując poszczególne przypadki, nieustannie napotykamy trudności interpretacyjne lub też widzimy, że rzeczywistość nie mieści się w modelowych ujęciach bądź niekiedy stoi wobec nich w sprzeczności. Teoretycznie coś powinno rosnąć, a tu akurat spada. Coś zgodnie z teoretycznym modelem powinno przepływać z krajów bogatych do biednych, a dzieje się odwrotnie. Kryzys powinien się pojawić, a jakoś mu nie spieszo. Albo, co częstsze, nie powinien nas zaskoczyć, a właśnie atakuje.

Dlaczego tak się dzieje? I co można na to poradzić? Odpowiedź znajdziemy w prezentowanym tu podejściu do teoretycznej interpretacji procesów wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Najwyższy czas porzucić zgraną już jak stara płyta utopijną teorię neoliberalizmu i zaproponować nowy paradygmat. Z jednej strony, jest to koincydencji teoria rozwoju. Odnosi się ona do warstwy opisowej (deskryptywnej) ekonomii. Z drugiej strony, jest to opierający się na tej teorii nowy pragmatyzm, który odnosi się do warstwy postulatywnej (normatywnej). Nawiązując do wcześniejszych uwag metodologicznych, teoria ta w ujęciu deskryptywnym wyjaśnia nam, jak sprawy się mają i jakie mechanizmy rządzą biegiem procesów gospodarczych, a w ujęciu normatywnym mówi nam, co i jak czynić, aby miały się lepiej.

Otóż przede wszystkim trzeba odejść od wszelkiego dogmatyzmu, gdyż ten ciąży na twórczym myśleniu nie mniej niż ignorancja. A czasami nawet bardziej. Dogmatyzm — powtórzmy — dobry jest w religii, ale nie w nauce. Tu niezbędny jest nonkonformizm, nieustanny pęd do przodu, zmysł godny reformacji i reform, a nie tradycjonalizmu i zachowawczości.

Pieniądze kultury nie dają. To kultura, sama wiele warta, daje pieniądze.

