

ROZDZIAŁ 17

GRA RYNKOWA A INSTYTUCJA KULTURY EKONOMICZNEJ¹

1. Wprowadzenie

Celem rozważań podjętych w referacie jest analiza gry rynkowej jako interakcji społecznej od strony ich kulturowo-obyczajowych uwarunkowań. Motywy, reguły i metody zachowań rynkowych ukazane w aspekcie podmiotowym przedstawione zostaną jako funkcje instytucji kultury ekonomicznej. Podjęta próba wskazania czynników określających grę rynkową służyć ma określeniu charakteru ich związku i zależności z elementami instytucji kultury ekonomicznej.

2. Instytucja kultury ekonomicznej

Kultura ekonomiczna jest instytucją nieformalną, instytucją fundamentalną, instytucją pierwszego poziomu w hierarchii instytucji szeregowanych według kryterium czasu², czyli instytucją „głęboko zakorzoną”. Jako instytucja fundamentalna wytycza ramy działania instytucjom pochodnym (np. normy prawne, sprzeczne z wrażliwością prawną ludności powodują wysokie koszty wdrożeniowe, ponieważ każda jednostka ma motyw do omijania nieakceptowanego powszechnie przepisu prawnego).

Głównymi elementami określającymi instytucję kultury ekonomicznej są:

- elementy kapitału ludzkiego takie jak: wiedza ogólna i profesjonalna,
- elementy kapitału społecznego tj. system wartości, sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego (upowszechnianie zasad wolnego rynku i konkurencji, pojawienie się rynku światowego, ponadnarodowych instytucji finansowych i gospodarczych), nieformalne struktury powiązań jednostek będących czynnikiem niezbędnym do utrzymania odpowiedniego poziomu stabilności, bezpieczeństwa, chęci porozumiewania i współpracy.

Istniejący związek pomiędzy kapitałem ludzkim a kapitałem społecznym (w aspekcie instytucji kultury ekonomicznej) wynika z faktu, że umiejętności wpływają na zachowania jednostek i ich uczestnictwo w interakcjach społecznych. Kapitał społeczny jest bowiem instytucją, którą jednostka postrzega jako własny zasób powiększający jego korzyści ze współpracy i wymiany. Jest kategorią określającą możliwości zwiększania poziomu sprawności społeczeństwa i ułatwiania tak wewnętrznej, jak i zewnętrznej koordynacji działań. Kapitał społeczny postrzegać więc należy jako główny indyktor pozwalający określić poziomu rozwoju instytucji kultury ekonomicznej.

Instytucja kultury ekonomicznej powstaje i ewoluje pod wpływem podmiotów gospodarczych – uczestników rynku. Sama nie generuje swych elementów, ani nie wpływa na ich sytuację. Ludzie i tylko ludzie tworzą kulturę ekonomiczną - utrzymują ją w istnieniu, modyfikują, przekazują sobie wzajemnie poprzez informację międzypokoleniową. Nie

¹ Niniejsza praca stanowi kontynuację i rozwinięcie rozważań podjętych w referacie nt. Kultura ekonomiczna jako instytucja, napisanym na ubiegłoroczną konferencję w Międzyzdrojach.

² R.Papenheim, (2001), Neue Institutionenökonomik und politische Institutionen. Zur Anwendung der ökonomischen Theorie auf politische Institutionen und Organisationen, Frankfurt, s. 22.

możliwym staje się nie osadzenie kultury ekonomicznej w życiu gospodarczym danego systemu społecznego, tak jak niemożliwym - z natury rzeczy - jest istnienie społeczeństwa gospodarującego bez kultury ekonomicznej. Kulturę ekonomiczną cechuje bowiem:

- charakter niesamodzielny - istnieje w obrębie społeczności określonej gospodarki,
- charakter niesamoistny - istnieje w oparciu o realny byt podmiotów gospodarczych i rzeczy materialnych o ścisły, choć egzystencjonalnie pośredni z nimi związek,
- charakter pochodny - kultura jest wytwarzana i przetwarzana zawsze przez podmioty gospodarcze, uczestników interakcji rynkowych.

Proces kształtowania kultury ekonomicznej społeczeństwa opiera się z jednej strony o obecny system wartości, poziom zakumulowanej wiedzy, sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego, z drugiej o weryfikację tego, co już w tym zakresie posiada, o dostosowywanie tego do nowej rzeczywistości, o kreowanie zupełnie nowych znaczeń i ról w sferze stosunków społeczno-gospodarczych. Dostosowanie istniejącego i tworzenie nowego systemu norm i wartości w nieustannie ewoluującej rzeczywistości gospodarczej leży w gestii podmiotów uczestniczących w interakcjach rynkowych. Ich aktywność, postawy są podstawą przemian społecznych, gospodarczych i politycznych. W każdym ludzkim działaniu, nastawionym na przekraczanie istniejącego stanu, na sięganie po coś nowego, zawiera się dorobek całych pokoleń i osobistych doświadczeń. Działanie człowieka jest bowiem tak przechodnie jak i nieprzechodnie. Przechodnie, czyli wykracza poza podmiot – poza działającego, który to dokonuje zmian w otaczającym go świecie; nieprzechodnie, czyli pozostaje w podmiocie (indywidualne umiejętności, cechy osobowościowe) - w działającym. Jednostka spełnia więc podwójną rolę: ustala *status quo* - jako część procesów społeczno-gospodarczych oraz pomaga zmieniać *status quo* - występując jako indywiduum.

Istotą analizy instytucji kultury ekonomicznej jest odkrywanie w społeczeństwie nieświadomych i trudno uchwytnych struktur mentalnych sprawiających, że gospodarka nie stanowi jedynie wyrazu obiektywnej interpretacji wydarzeń ekonomicznych³. Nowe warunki i zjawiska ekonomiczno-społeczne wskazują, że zaistniałe zdarzenia w gospodarce nie stanowią dzieła przypadkowych osób czy ich decyzji, lecz są uwarunkowane wartościami tkwiącymi w świadomości ludzkiej. Ponad to poszerzają istniejące spektrum kategorii ekonomicznych, modyfikują formuły matematyczne funkcji produkcji⁴, określają na nowo gry rynkowe.

³ Przedstawiciele współczesnej ekonomii, podobnie jak reprezentanci *Nouvelle Histoire* dążą do odkrywania w społeczeństwie nieświadomych i trudno uchwytnych struktur mentalnych sprawiających, że gospodarka nie stanowi jedynie wyrazu obiektywnej interpretacji wydarzeń ekonomicznych. Fernand Braudel - przedstawiciel kierunku *Nouvelle Histoire*- tak to wyraził: (...) historia nieświadoma dzieje się poza terenem oświetlonym, poza tymi błyskami fleszów(...) Przewrót – gdy jest to przewrót umysłowy – polega na frontalnym ataku na ten obszar zaciemniony, na przyznaniu mu coraz szerszego miejsca obok – czy nawet kosztem – warstwy wydarzeniowej; szerzej w: B.Olszewska-Dyoniziak, (1994), *Społeczeństwo i kultura*, Wydawnictwo Prac Naukowych UNIVERSITAS, Kraków, s.164.

⁴ J. Sztudynger przedstawia rozszerzoną postać funkcji produkcji Solowa. Wprowadza do niej kapitał społeczny, przez co funkcja przyjmuje postać: $X/L = A + \beta I/X + f(N)$, gdzie: X/L – stopa wzrostu wydajności pracy; A – stopa wzrostu łącznej produktywności czynników produkcji pomniejszona o stopę deprecjacji środków trwałych; I/X – stopa inwestycji brutto; β – elastyczność wydajności pracy względem stopy inwestycji; X – produkcja mierzona PKB; L – zatrudnienie; I – inwestycje; $f(N)$ – indykatory kapitału społecznego (J.Sztudynger za indykatory kapitału społecznego uznał: różnicowanie dochodów, poziom zaufania, poziom przestępczości). Wprowadzenie kapitału społecznego do funkcji produkcji Solowa uzasadniono korzyściami, jakie on wnosi do gospodarki tj: pobudzanie innowacji, pobudzanie edukacji, rozwój samoedukacji, wzrost wydajności pracy.

J. Sztudynger, (2003), *Próby ekonometrycznego określenia wpływu kapitału społecznego na wzrost gospodarczy*, *Gospodarka Narodowa*, nr 11-12.

3. Gra w aspekcie rynku

Gra jest zjawiskiem silnie osadzonym w społecznej świadomości. Rynek, jako ogół interakcji społecznych, jest utożsamiany z grą pomiędzy podmiotami reprezentującymi popyt a podmiotami reprezentującymi podaż przy danej cenie w określonym czasie i miejscu. Wymiana zależy zatem od innych ludzi, a nie tylko od dostępnych zasobów. Współczesne gospodarowanie jest więc powtarzalną grą między ludźmi, a nie grą tylko z naturą. Powtarzalny charakter gry rynkowej wynika z zaspokajania potrzeb będącego procesem, a nie aktem. Stąd też, charakter gry ekonomicznej zależy od specyfiki uczestnictwa podmiotów gospodarczych, która to określa reguły gry rynkowej (społecznej). Jednostka dokonując wyboru kieruje się własnymi preferencjami, motywami, tradycjami, normami i wartościami moralnymi oraz możliwościami finansowymi. Ponadto cały splot rynkowych uwarunkowań, w tym cena i warunki wymiany, wpływa na ostateczną decyzję.

Uogólniając można powiedzieć, że gra jako interakcja społeczna, obrazuje określony wzajemny wobec siebie stosunek dwóch stron - jej uczestników - wynikający ze sprzeczności interesów. W efekcie jeden z uczestników gry realizuje swój interes kosztem drugiego. Grę rynkową można opisać za pomocą następujących elementów:⁵

- wyszczególnienia uczestników gry,
- wyszczególnienia możliwości postępowania każdego gracza (możliwe reguły gry) przy danym poziomie ukształtowania instytucji kultury ekonomicznej,
- opisu dostępnej graczom informacji, oraz
- możliwie precyzyjne określenie celów, do których gracze dążą.

Stronami gry, które można nazwać konkurentami, mogą być jednostki występujące pojedynczo lub ich zbioru. Graczami są więc: producenci, konsumenci, instytucje państwowe i pozostali reprezentanci innych grup interesu. Uczestników gry cechuje świadome podejmowanie niezależnych decyzji, które są najkorzystniejsze dla danej strony. Decyzje te przyjmują postać procesu, który przechodzi przez określone fazy. W zależności od dobra czy usługi, które jednostka zamierza nabyć na rynku, od sytuacji, a nawet od nastroju osoby podejmującej decyzję, fazy te mogą mieć różny okres trwania i mogą cechować się odmiennymi postawami. Tak więc proces decyzyjny jest uwarunkowany czynnikami zarówno o charakterze ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym (społecznym), które w istotny sposób wpływają na ostateczny wybór. Od decyzji należy odróżnić strategię. Decyzją jest wybór jednej z możliwości w konkretnej sytuacji, w jakiej gracz się znalazł. Gdy strategią są możliwe sposoby postępowania gracza, kompletne opisy zachowania w każdej sytuacji, w jakiej znalazł się uczestnik gry rynkowej.

Gry można rozpatrywać pod kątem ich uporządkowania, a więc reguł, które są wyrazem stopnia tego uporządkowania. Stopień uporządkowania wyznacza czytelność zachowań uczestników danej gry. Im mniej uporządkowana jest gra, tym mniej przejrzyste są jej reguły i tym samym większa możliwość dowolności w sposobach jej uprawiania⁶. Stopień uporządkowania ocenia poziom ukształtowania kapitału społecznego a więc i instytucji kultury ekonomicznej. Zharmonizowane i homogeniczne reguły gier, znane wszystkim i zarazem obowiązujące, stają się wyznacznikami wysokiego poziomu ukształtowania kapitału społecznego, a tym samym sprawnie funkcjonującej instytucji kultury ekonomicznej.

Reguły gry są więc czynnikami, które mają wpływ na zachowanie graczy, ale jednocześnie mogą być od nich niezależne. Wyróżnia się reguły regulatywne oraz reguły

⁵ M.Malawski, A.Wieczorek, H.Sosnowska, (2004), Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych, PWN, Warszawa, s.13.

⁶ L.Milian, (2003), Rynek i zmiany społeczne, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa, s.149.

konstytutywne⁷.

Regułami konstytutywnymi są te reguły, które tworzą zachowania, określone formy wymiany ekonomicznej. Tak więc bez reguł konstytutywnych nie może istnieć określona forma gry ekonomicznej. Ze względu na to reguły te muszą być gwarantowane przymusem pozaekonomicznym. Stąd też twórcą i gwarantem tych reguł staje się państwo. Reguły konstytutywne choć określają formy wymiany ekonomicznej to jednakże nie determinują sposobu rozgrywania gier ekonomicznych. W wyborze strategii gry rola norm konstytutywnych jest ograniczona. Nie istnieją bowiem normy nakazujące współpracę, ale istnieją za to normy zakazujące współpracy. Zakaz ten dotyczy tych sytuacji, gdy gra może się zmienić w dominację określonych podmiotów nad innymi. Z uwagi na ograniczoną rolę reguł konstytutywnych istnieje konieczność odwoływania się do reguł regulatywnych, które istnieją od nich niezależnie.

Reguły regulatywne są tworzone przez cechy psychiczne graczy i samą kulturę. Określają formy zachowania, sposób rozgrywania gry. Dopuszcza się dwie metody gry tj:

- metodę kooperacyjną - gra przyjmuje charakter kooperacyjny, gdy jej uczestnicy mogą zawrzeć wiążące umowy z gwarancją realizacji podjętych zobowiązań,
- metodę konkurencyjną (rywalizującą) - charakter konkurencyjny (rywalizujący) występuje gdy zawarcie wiążących umów nie jest możliwe bądź podjęte zobowiązania nie są dotrzymane.

Reguły konstytutywne i regulatywne pozostają względem siebie w stosunku substytucyjnym jak i komplementarnym. Jeżeli reguły regulatywne w danym społeczeństwie są dysfunkcyjne wobec konstytutywnych, to istnieje konieczność ich zastąpienia. Podział reguł rynkowych na te dwie grupy jest więc uzależniony od poziomu rozwoju kultury ekonomicznej w danym momencie. Identyczne reguły konstytutywne będą kreować odmienne rodzaje gry ekonomicznej, jeżeli kultura będzie cechować się wewnętrznym zróżnicowaniem.

Gra jest więc elementem rynku, zbiorem możliwości i możliwych zachowań podmiotów, podstawą do analiz równowagi ogólnej opierającej się o reguły konstytutywne i regulatywne. Kenneth Arrow i Gerard Debreu dowiedli, że istnienie ogólnej równowagi sprowadza się do konstrukcji pewnej gry opartej o elementy:⁸

- istnienia pewnej ilości konsumentów oznaczonych liczbami $1, 2, \dots, n$;
- istnienia pewnej ilości przedsiębiorstw oznaczonych liczbami $1, 2, \dots, m$;
- istnienia pewnej ilości towarów oznaczonych liczbami $1, 2, \dots, k$;
- opisu wyjściowego stanu zasobów konsumentów;
- opisu upodobań konsumenta przy pomocy funkcji użyteczności (konsument zachowuje się tak, jakby chciał uzyskać wiązkę o najwyższej użyteczności);
- opisu możliwości technologicznych producentów; i
- określeniu procentowego udziału każdego konsumenta w zyskach każdego przedsiębiorstwa.

Na podstawie tych elementów stworzyli pomocniczą grę w postaci strategicznej, w której graczami byli wszyscy konsumenci i producenci oraz jeszcze jeden gracz R reprezentujący „niewidzialną rękę” rynku - gracz kontrolujący ceny. Za zbiór strategii konsumenta przyjęli jego zbiór konsumpcyjny tj. wszystkie wiązki towarowe, jakie konsument i uważa za możliwe do skonsumowania. Za zbiór strategii producenta j zbiór produkcyjny tj. możliwości technologiczne przedsiębiorstw. A za zbiór strategii gracza R zbiór wszystkich układów cen. Z przeprowadzonych analiz zachowań wywnioskowali, że w przypadku wystąpienia na rynku nadwyżki popytu nad podażą pewnego towaru k gracz R

⁷ A. Matysiak, (1999), Źródła kapitału społecznego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław, s.99.

⁸ M. Malawski, A. Wiczorek, H. Sosnowska, (2004), Konkurencja i kooperacja..., op.cit., s.174.

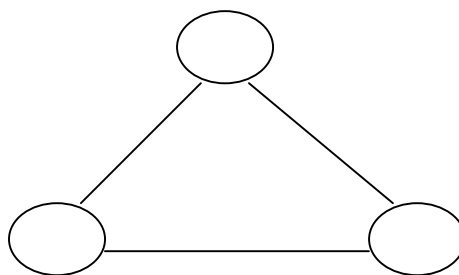
będzie zwiększał cenę tego towaru, żeby zwiększyć swoją wypłatę. W konsekwencji następuje zmniejszenie popytu i zwiększenie podaży danego towaru, a więc uaktywnia się działanie prowadzące do zrównoważenia rynku⁹. Opisuje więc, w jaki sposób może dojść do koordynacji sprzecznych interesów podmiotów gospodarczych oraz na czym ta koordynacja polega.

Model równowagi ogólnej Arrowa-Debreu, choć oparty o matematyczną stronę gry rynkowej wskazywał na istnienie elementów trudno kwantyfikowalnych tj. upodobań konsumenta, subiektywnych odczuć graczy. Analizując grę rynkową nie sposób jest bowiem ominąć istniejącego zróżnicowania rynkowych zachowań podmiotów gospodarczych w danym momencie. Zróżnicowanie to wynika z jednej strony z dywersyfikacji jednostek pod względem ich cech kulturowych, ekonomicznych, socjologicznych, psychograficznych oraz innych; z drugiej zaś strony z różnych sposobów postępowania konsumentów na rynku, poszukiwania informacji oraz środków zaspokajania potrzeb, postrzegania ryzyka itp. Uczestnictwo w grze rynkowej wypływające z wrodzonych oraz nabytych potrzeb opiera się na złożonym połączeniu procesów świadomych i nieświadomych oraz czynników emocjonalnych.

4. Gra rynkowa (społeczna) w aspekcie instytucji kultury ekonomicznej

Zależność między grą rynkową a instytucją kultury ekonomicznej ma charakter sprzężenia zwrotnego. Istniejący system moralny (normy i wartości) określa wyjściową w danym czasie formę gry rynkowej, która może przyjąć postać kooperacji bądź rywalizacji. Natomiast wszelkie kolejne interakcje ludzkie (podjęte gry rynkowe) pod wpływem nowych warunków, zjawisk ekonomiczno-społecznych określają potrzebę i stopień modyfikacji obecnych elementów instytucji kultury ekonomicznej. Gra rynkowa może więc ulegać zmianom pod wpływem zmieniających się w czasie uwarunkowań, ale i może generować przeobrażenia wewnątrz kulturowe. Tak więc grę rynkową podobnie, jak i kulturę ekonomiczną określa poziom kapitału społecznego, który to właśnie opisuje relacje między jednostkami w danym momencie. Istniejącą korelację między elementami kultury ekonomicznej a elementami gry rynkowej (społecznej) można przedstawić za pomocą modelu (rysunek 1), w którym wierzchołki określają uczestników gry rynkowej będących twórcami i modyfikatorami instytucji kultury ekonomicznej; linie zaś - sieć powiązań zaistniałą między nimi, wzajemne interakcje.

Rysunek 1. Gra rynkowa w kontekście elementów instytucji kultury ekonomicznej.



Źródło: opracowanie własne.

Model zakłada, że każdy z uczestników pozostaje w określonej relacji z innym

⁹ Szerzej o modelu równowagi ogólnej Arrowa-Debreu w: M.Malawski, A.Wieczorek, H.Sosnowska, (2004) Konkurencja i kooperacja..., op.cit., s.174-179.

uczestnikiem. Sieć zależności cechuje ciągłość relacji społecznych oraz wielorakość tych relacji. Pomiedzy graczami mogą zachodzić relacje związane z więcej niż jedną działalnością lub z więcej niż jedną rolą. Choć może także zaistnieć okoliczność, w której więź pomiędzy pewnymi podmiotami zostanie przerwana w danej jednej konkretnej relacji. Przerwanie to może wynikać z nieakceptacji stosowanych reguł gry przez którąś ze stron w danym obszarze współdziałania. Przy czym przerwanie to nie musi oznaczać przerwania na linii innych wzajemnych relacji, w których to interesy i uznane wartości jednostek są zbieżne. Model ten wskazuje zatem równocześnie na komplementarność i substytucyjność reguł konstytutywnych i reguł regulatywnych w interakcjach uczestników gry.

Forma interakcji podmiotowej może mieć w każdym przypadku inny aspekt przedmiotowy tj. cel, może być też warunkowana odmiennymi wartościami, warunkami, strategiami czy decyzjami działania jednostki. Może więc przyjąć postać gry na przykład o:

- korzyści materialne – prawo do własności czy też prawo do korzystania z danych, będących przedmiotem pożądanego dóbr;
- usługi niematerialne - skierowane bezpośrednio na człowieka (usługi z zakresu edukacji, kultury i sztuki), a nie na dobro materialne (jakaś rzecz człowieka);
- dominującą pozycję społeczną – wynikającą np. z wykonywanego zawodu, dochodów, zamożności, posiadanych dóbr;
- dominację prestiżową.

Kryteria ekonomiczne nie są więc jedynymi kryteriami zachowań jednostek, ich uczestnictwa w grze rynkowej. Ważne znaczenie mają kryteria społeczne i psychologiczne, które wynikają z ogólnych warunków, w jakich znajdują się podmioty w danym czasie. Na decyzje podejmowane przez jednostki mają wpływ, oprócz zmiennych obiektywnych, również czynniki subiektywne. Tak więc uczestnik gry rynkowej to nie tylko jednostka kojarzona z *homo oeconomicus* – jednostka w pełni racjonalna, przeprowadzająca chłodną kalkulację kosztów i korzyści, ale kojarzona także z *homo irrationalis* – jednostką kierującą się przede wszystkim czynnikami pozaekonomicznymi. Przy czym wewnętrzna złożoność jednostki wskazuje na przenikanie się tych skrajnych stereotypów.

Do czynników pozaekonomicznych będących determinantami procesu decyzyjnego dotyczącego wyboru strategii gry, czy przystąpienia do rozgrywanej już gry należą właściwości indywidualne, wpływy socjologiczne oraz czynniki sytuacyjne. Ich oddziaływanie na dokonywane wybory może przyjąć charakter bezpośredni – wpływając na każdą fazę gry, oraz pośredni – poprzez kształtowanie reguł gry.

Właściwości indywidualne jednostki to motywy, styl życia, wartości i osobowość jednostki. Motywy, jako świadome powody uczestnictwa w grze rynkowej, mogą mieć charakter racjonalny (rozumowy) lub emocjonalny (uczuciowy). Mogą oddziaływać w sferze podświadomości jednostki np. przy nieoczekiwanych zwrotach w grze rynkowej, przy impulsywnych reakcjach. Kiedy indziej mogą być w pełni świadome. Motywy są stanami wewnętrznymi, które pobudzają, organizują i ukierunkowują pewne wzorce zachowania. Źródłem motywów są potrzeby, które zmuszają jednostkę do wejścia w grę rynkową. Motywacja ma zawsze swój cel (jest zorientowana na osiągnięcie celu) oraz intensywność. Natężenie motywacji jest uzależnione od wagi i intensywności potrzeby, która tę motywację wywołała. Natomiast wybór konkretnego kierunku i sposobu działania jest wynikiem procesów myślowych (poznawczych, informacyjnych) oraz wcześniejszych doświadczeń. Motyw stymuluje zachowania w pewnym specyficznym dla danej jednostki kierunku. Liczba motywów jest nieograniczona w interakcjach społecznych. Równocześnie zmienia się w czasie ich struktura oraz ich wzajemne relacje. Ponadto ten sam motyw uruchamiać może rozmaite działania skierowane na osiągnięcie różnych celów gry. Stąd też motywacja wpływa na złożoność gry rynkowej i określa przyszłe uwarunkowania kulturowe.

Obok motywów równie ważną rolę pełnią wartości, które to wpływają na

kształtowanie się postaw w grze rynkowej. Podstawową funkcją wartości jest określanie, co jest słuszne, a co nie; co jest ważne, a co jest bez znaczenia. Stąd też ze względu na pełnione funkcje w grze rynkowej można wyróżnić grupy wartości¹⁰:

- poznawczych – ukierunkowanych na zdobywanie wiedzy, umiejętności i realizację zainteresowań. Wyróżnia się wśród nich wartości intelektualne i perfekcjonistyczne (doskonalenie osobowości, doskonałość moralna, sprawność);
- moralnych – mających wpływ na kształtowanie kryteriów postępowania;
- emocjonalnych – koncentrujących się na doznawaniu silnych przeżyć;
- prestiżowych – koncentrujących się na ocenie przedmiotów z punktu widzenia ich znaczenia w hierarchii społecznej;
- przyjemnościowych – wpływających na wyzwalanie pozytywnych emocji związanych z ich realizacją;
- materialnych – czyli dążenie do komfortu materialnego i określonych korzyści materialnych;
- społecznych – mających związek z oceną przez jednostkę innych uczestników gry, grup i związków między nimi.

Motywy i wartości jednostki są więc tymi determinantami gry rynkowej o których można jedynie wnioskować na podstawie jej zachowań lub deklaracji. Osobowość i styl życia – kolejne zmienne gry rynkowej – są obserwowalne, realne. Osobowość jest bowiem zespołem cech psychicznych gracza, za pomocą których można opisać podstawowe zachowania jednostki. Zaś skutkiem i ekspozycją osobowości jest przyjęty przez gracza styl życia, który jest przekładany na styl gry. Do cech społecznych, charakteryzujących styl gry zalicza się¹¹:

- kulturę życia (materialną i duchową),
- przynależność do klasy społecznej i wynikające stąd podobieństwo osób pod względem: dochodów, zawodów, wyznawanych wartości, trybu życia,
- pełnione role społeczne
- przynależność do grupy odniesienia,
- pełnienie roli opiniodawcy dla innych jednostek grupy odniesienia,
- faza cyklu rozwojowego w którym znajduje się jednostka i wynikające stąd implikacje dla podejmowanych decyzji, a nawet przyjmowanych strategii gry,
- ilość czasu przeznaczanego na różne formy aktywności (praca, odpoczynek, spotkania towarzyskie).

Styl gry jest uwarunkowany stylem życia i chociaż podlega indywidualnemu wyborowi mieści się w ramach zachowań aprobowanych przez daną społeczność. Mieści się w ramach reguł konstytutywnych.

Natomiast wśród wpływów socjologicznych należy wyróżnić kulturę (materialną i duchową) oraz grupy społeczne. Rezultatem oddziaływania szeroko ujętej kultury jest fakt, że podlegają mu wszystkie przejawy zachowań gracza. Uwarunkowania kulturowe rzutują na efekty gry rynkowej w wymiarze materialnym (kolorystyka, kształt) jak i niematerialnym (użyteczność, samorealizacja, samozadowolenie, otwartość, zaufanie). Oddziałują na wszystkie interakcje społeczne (styl kontaktów, zwyczaje, metodę gry). Kultura nie jest cechą wrodzoną, lecz jest nabywana w procesie uczenia. Jest czynnikiem szeroko a jednocześnie czynnikiem mniej bezpośrednio wpływającym na proces decyzyjny gracza w stosunku do grupy społecznej.

Grupa społeczna jest zbiorem jednostek, które wchodzą we wzajemne interakcje w

¹⁰ A. Jachnis, J.F. Terelak, (1998), Psychologia konsumenta i reklamy, O.W. Branta, Bydgoszcz, s.326-327.

¹¹ S. Smyczek, I. Sowa, (2005), Konsument na rynku. Zachowania, modele, aplikacje, Difin, Warszawa, s.188-189.

pewnym okresie i które dzielają pewien wspólny motyw gry, czyli cel, przekonanie¹². Wspólnym mianownikiem dla wszystkich członków grupy jest więc psychiczna, wyrażająca się we wspólnym układzie przekonań, norm i wartości¹³, które są jednymi z regulatorów zachowań uaktywniających się w rozgrywanej grze rynkowej.

Analiza gry rynkowej oparta jedynie o postawy, właściwości indywidualne i wpływy społeczne nie pozwala jednakże w pełni określić jej istoty. Istniejąca grupa czynników w otoczeniu zewnętrznym (w którym to funkcjonuje i poprzez który to kształtuje się instytucja kultury ekonomicznej) graczy modyfikuje zależności między intencją rozgrywania a samą grą rynkową jednostki. Wśród składników otoczenia zewnętrznego, które mogą wpływać na grę rynkową znajdują się:

- otoczenie fizyczne – położenie geograficzne i instytucjonalne,
- perspektywa czasowa - gdy gracze działają pod presją czasu mają ograniczone możliwości pozyskania informacji, podjęcia racjonalnej decyzji. W konsekwencji wzrasta ryzyko podjęcia błędnej decyzji, która znajdzie przełożenia na wynik danej gry,
- stany poprzedzające przystąpienie do danej gry – poziom zaufania, gotowość do interakcji społecznej, nastroj,
- otoczenie społeczne – wpływ innych jednostek na podejmowane decyzje w danym momencie czasu - postawy innych graczy.

Otoczenie może ułatwiać bądź utrudniać, uruchamiać bądź wstrzymywać działania oraz kierować nimi niezależnie od poprzedzających je procesów wewnątrzsobowościowych. Jest nośnikiem reguł konstytutywnych, które funkcjonują obok i wraz z regułami regulatywnymi.

Interakcja społeczna uwarunkowana zróżnicowanymi czynnikami wyodrębnia ponad to problemy etyczne jednostek czy też ich grup. W trakcie gry powstają bowiem specyficzne sfery zjawisk moralnych lub szczególne problemy. Tak więc analizując gry rynkowe w aspekcie instytucji kultury ekonomicznej nie sposób jest ominąć moralności. Moralność określa sposób dokonywania wyborów w obliczu zaistniałej sytuacji. Jest wyrazem świadomej postawy wobec powstałego problemu. Można stwierdzić, że o ile w grze rynkowej stosunki między graczami oparte są korzyści zarówno wymierne i niewymierne, które to mają osiągać obydwie strony interakcji, to motywacja moralna staje się niezbędnym uzupełnieniem mechanizmu rynku. Etyczny wymiar gry rynkowej sprawia, że nie można oceniać interakcji społecznej wyłącznie przez pryzmat racjonalności instrumentalnej, która to wiąże się z kalkulacją ekonomiczną i bliska jest koncepcji *homo oeconomicus*. Źródłem trudności w określeniu racjonalności gry rynkowej jest uznanie interakcji społecznych za nieneutralne etycznie i niezależne aksjologicznie. Co jest równocześnie przyczyną zmiany w postrzeganiu gracza z pozycji *homo oeconomicus* w kierunku *homo irrationalis*

Gra rynkowa poprzez swoje zróżnicowane uwarunkowanie charakteryzuje się swoistą racjonalnością. Może bowiem przyjąć formę działań¹⁴:

- absolutnie racjonalnych, czyli działań najbardziej logicznych tzn. zmierzających przy pełnym i adekwatnym uwzględnieniu istniejących warunków najbardziej prostą drogą do założonego celu,
- działań irracjonalnych, jak też działań
- racjonalnych subiektywnie, czyli działań leżących między biegunem działań racjonalnych

¹² A.Burgiel, (2000), Socjokulturowe uwarunkowania rynkowych zachowań konsumentów i ich marketingowe implikacje, w: Zachowania rynkowe konsumentów i ich determinanty, Studia ekonomiczne, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego, Katowice, s. 51.

¹³ Szerzej o grupach społecznych w: S.Gajewski, (1997), Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing, UŁ, Łódź, s.97-102; S. Smyczek, I.Sowa, (2005), Konsument na rynku. Zachowania, modele, aplikacje, Difin, Warszawa, s. 192-197.

¹⁴ S. Smyczek, I.Sowa, (2005), Konsument na rynku..., op.cit., s. 86.

a biegunem działań irracjonalnych, uwzględniających bowiem istniejące warunki w sposób pełny i adekwatny, lecz ograniczony wiedzą, a pośrednio także systemem wartości gracza.

Można więc stwierdzić, że czynniki określające grę rynkową, warunkujące jej rozgrywanie przez podmioty gospodarcze, świadczą o ujęciu subiektywnym i intersubiektywnym racjonalności, a więc o racjonalności metodologicznej. Przy czym, opierając się o koncepcję racjonalności H. Simona, w której to duże znaczenie przypisuje się procesom decyzyjnym, w przypadku gry rynkowej można mówić o jej tzw. racjonalności proceduralnej.

Racjonalność proceduralna (ograniczona) funkcjonuje obok racjonalności rzeczowej (pełnej). Odróżnia ją od tej drugiej założenie, że nie wyniki gry, ale procedury gry, czyli postępowania zgodne z pewnymi regułami (konstytutywnymi i regulatywnymi) są podstawą oceny racjonalności. Racjonalność proceduralna zakłada nie maksymalizację (optymalizację), ale realistyczną ocenę procesu podejmowania decyzji w grze rynkowej, a więc taką, która uwzględnia niedoskonałą informację, niepewność, brak znajomości całego układu alternatyw. Zwyczaj, praktyka, intuicja, impuls, presja otoczenia, wartości odgrywają tu zawsze rolę. Racjonalność proceduralna oznacza więc, że gracz dąży do osiągnięcia pewnego pożądanego stanu wyrażanego w kategoriach poziomu aspiracji. Gdzie poziom jest reprezentowany przez potrzeby i wartości zaspokajane przez osiągnięcie pożądanego wyniku gry (celu). Przesłanki irracjonalne wyrażające preferencje gracza ulegają zmianie w czasie i przynoszą mu w danej chwili pożądaną satysfakcję, co wcale nie musi być równoważne z podejmowaniem racjonalnych decyzji. Tak więc gracz poszukuje zamiast rozwiązania maksymalizującego rozwiązanie dostatecznie dobre. Dąży do osiągnięcia pewnego progu pożądanego celu, a nie do maksymalizacji każdego z celów.

5. Wnioski

Gra rynkowa jest procesem złożonym, zdeterminowanym wieloma czynnikami o zróżnicowanym charakterze i natężeniu oddziaływania. Jest wyrazem poziomu rozwoju społeczności - jej zdolności rozwiązywania problemów, identyfikowania motywów i celów działania, określania metod interakcji, przyjmowania i weryfikowania reguł gry – w danym czasie i miejscu. Gra opiera się o aktualny stan ukształtowania elementów instytucji kultury ekonomicznej. Równoległe też sama zmienia je pod wpływem nowych okoliczności, zjawisk, uwarunkowań, wobec których stają jej uczestnicy. Niejednokrotnie wyzwała konieczność aktualizacji elementów określających instytucję kultury ekonomicznej a przez to istotę procesów rozwój społeczno-gospodarczych.

SPIS LITERATURY:

1. Burgiel A., (2000), Socjokulturowe uwarunkowania rynkowych zachowań konsumentów i ich marketingowe implikacje, w: *Zachowania rynkowe konsumentów i ich determinanty*, Studia ekonomiczne, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamickiego, Katowice.
2. Gajewski S., (1997), *Zachowanie się konsumenta a współczesny marketing*, UŁ, Łódź.
3. Jachnis A., Terelak J.F., (1998), *Psychologia konsumenta i reklamy*, O.W.Branta, Bydgoszcz.
4. Maławski M., Wieczorek A., Sosnowska H., (2004), *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, PWN, Warszawa.
5. Matysiak A., (1999), *Źródła kapitału społecznego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

6. Milian L., (2003), Rynek i zmiany społeczne, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.
7. Olszewska-Dyoniziak B., (1994), Społeczeństwo i kultura, Wydawnictwo Prac Naukowych UNIVERSITAS, Kraków.
8. Pappenheim R., (2001), Neue Institutionenökonomik und politische Institutionen. Zur Anwendung der ökonomischen Theorie auf politische Institutionen und Organisationen, Frankfurt.
9. Smyczek S., Sowa I., (2005), Konsument na rynku. Zachowania, modele, aplikacje, Difin, Warszawa.
10. Sztaudynger J., (2003), Próby ekonometrycznego określenia wpływu kapitału społecznego na wzrost gospodarczy, Gospodarka Narodowa, nr 11-12.