

*Fordította*

SOMOGYI PÁL LÁSZLÓ

FRANCIS FUKUYAMA

# *Bizalom*

A TÁRSADALMI ERÉNYEK  
ÉS A JÓLÉT MEGTEREMTÉSE

EURÓPA KÖNYVKIADÓ  
BUDAPEST, 2007

## A húszszázalékos megoldás

A közgazdasági gondolkodásban mintegy harminc éve a neoklasszikus vagy szabadpiaci irányzat követői vizszik a főszerepet: Milton Friedman, Gary Becker, George Stigler és mások. A neoklasszikus szemlélet térhódítása jelentős haladás a század korábbi évtizedeihez képest, amikor még a marxisták és Keynes hívei voltak túlsúlyban. A neoklasszikus tanokról elmondhatjuk, hogy körülbelül nyolcvan százalékban helytállóak: megfogalmazóik fontos felfedezéseket tettek a pénz és a piacok természetét illetően, mert fő modelljük, a racionális, csak az önérdekre ügyelő emberi magatartás az esetek úgy nyolcvan százalékára alkalmazható. Az emberi magatartás további húsz százalékával azonban a neoklasszikus közgazdaságtan nemigen tud mit kezdeni. A gazdasági élet ugyanis, mint már Adam Smith is megállapította, mélyen bele van ágyazva a társadalmi életbe, s az adott társadalom szokásainak, erkölcsének és viselkedésmódjának ismerete nélkül nem érthető meg. Röviden: a gazdaságot nem lehet elválasztani a kultúrától.<sup>1</sup>

Épp ezért a közelmúlt közgazdászvitái, amelyek nem vették tekintetbe e kulturális tényezőket, nem tettek jó szolgálatot nekünk. Az egyik ilyen vita az Egyesült Államokban zajlott le az elmúlt évtizedben a szabadpiac hívei és az úgynevezett neomerkantilisták között. Az utóbbiak – Chalmers Johnson, James Fallows, Clyde Prestowitz, John Zysman, Karl von Wolfereen, Alice Amsden, Laura Tyson – kifejtették, hogy Kelet-Azsia dinamikus és gyorsan növekvő gazdaságai nem a neoklasszikus közgazdaságtan szabályai betartásának, hanem ezek megszegésének köszönhetik a sikereiket.<sup>2</sup> A gyorsan fejlődő ázsiai „tigrisek”, állították a

neomerkantilisták, nem azért érnek el olyan megdöbbentően magas növekedési rátákat, mert a szabadpiacokon semmi sem gátolja őket, hanem mert kormányaik is részt vesznek – megszabva az iparpolitikai irányelveket – a fejlesztésekben. Sok neomerkantilista azonban, noha tisztában van Ázsia különleges adottságaival, ugyanazokat az elvont és általános érvényű kifejezéseket használva adja elő gazdaságpolitikai végkövetkeztetéseit, mint a neoklasszikus közgazdászok. Kinyilatkoztatják, hogy Ázsia nem a kultúrája miatt más, hanem mert az ottani társadalmak, számot vetve „elmaradott voltak”, más gazdasági intézményrendszerrel választva igyekeznek utolérni Európát és Észak-Amerikát. Vagyis nem veszik tekintetbe, hogy bizonyos intézmények létrehozásának és eredményes működtetésének a képessége megnyíre a kultúra függvénye.

A neoklasszikus közgazdaságtant talán James Fallows bírálta a legkeményebben *Looking at the Sun* című könyvében.<sup>3</sup> Fallows szerint a szigorúan piacorientált angol-amerikai szemlélet miatt az amerikaiak nem veszik észre, hogy a kormányok sok helyütt döntő szerepet játszanak, s hogy a világ nagy része a neoklasszikus közgazdaságtan szabályaival merőben ellentétes módon jár el. Az ázsiai kormányok például magas vámokkal védik a hazai ipart, korlátozzák a külföldiek befektetési lehetőségeit, kegyben álló cégeknek adják a koncessziókat, olcsó hitelekkel vagy éppen szubvenciókkal támogatják az exportot, kartelleket szerveznek a kutatási és fejlesztési költségek megosztására és a piac felosztására, vagy közvetlenül az államkasszából pénzelik a kutatást és fejlesztést.<sup>4</sup> Chalmers Johnson volt az első, aki azt állította, hogy a háború utáni japán gazdaság rendkívül magas növekedési rátái nem annyira a piacnak, mint a japán külkereskedelmi és ipari minisztérium (MITI) irányításának tulajdoníthatók. És a neomerkantilisták szinte



kivétel nélkül előhozakodtak a váddal, miszerint az Egyesült Államok azért maradt el a gazdasági versenyben Japán és más ázsiai országok mögött, mert a szabadpiac-orientált amerikai kormányok tétlenül nézték, hogy kulcsfontosságú iparágak áldozatul esnek az idegenekkel folyó vetélkedésnek. Javasolták a MITI egyesült államokbeli megfelelőjének felállítását, amely szubvencionálná, összehangolná és egyéb módokon támogatná az amerikai csúcstechnikai iparágakat a globális piacon, és bátrabb kereskedelempolitikát sürgettek, amely megvédené az amerikai ipart a „tiszteességtelen” külföldi vetélytársakkal szemben.

A neomerkantilizták által kezdeményezett vita akörül forgott, vajon valóban az egyes államok iparpolitikájának tudhatók-e be Ázsia magas növekedési rátái, s vajon a kormányok jobban tudják-e irányítani a gazdasági fejlődést, mint a piacok.<sup>5</sup> A neomerkantilizták azonban elhanyagolják a kultúra szerepét magának az iparpolitikának a kialakításában. Mert ha elfogadjuk is azt a feltevést, hogy az ázsiai előretörés a technokraták bölcsességét dicséri, nyilvánvaló, hogy az érintett államok iparpolitikai-tervezési és végrehajtási képességei között igen nagyok a különbségek. Ezek a különbségek a kultúrára, valamint a politikai intézmények jellegére és a történelmi körülményekre vezethetők vissza. A franciáknak és a japánoknak nagy etatista hagyományaik vannak, míg az Egyesült Államok ugyanilyen nagy antietatista múltra tekinthet vissza, s a képzettség és az általános emberi tulajdonságok tekintetében egy világ választja el egymástól azokat, akik itt vagy ott állami szolgálatba lépnek. Az tehát, hogy az iparpolitika és a vállalatvezetés színvonalára számottevő különbségeket mutat, nem lehet meglepő.

A korrupció jellegét és elterjedtségét illetően is vitathatatlannal nagyok a kulturális különbségek. Az iparpolitikának, bármilyen legyen is, egyik fő problémája, hogy hivatalos

személyek megvesztegetésére csábít, ami viszont csökkenti a politika esetleges jótékony hatásait. Minden iparpolitika kétségkívül jobban érvényesül olyan társadalmakban, ahol a köztisztviselői gárda hagyományosan becsületes és hozzáértő. Noha a japán politikuskok korrupciós ügyei már országos botrányt kavartak, a MITI vagy a pénzügyminiszteri-um tisztviselőit nem sok ilyen természetű vád érte. Ugyanez persze a latin-amerikai hivatalnokokról aligha mondható el, a harmadik világ egyéb tájait nem is említve.

Más kulturális tényezők is befolyásolhatják az iparpolitika sikerét. Az ázsiaiak magatartása a felsőbbbséggel szemben valószínűleg hozzájárult ahhoz, hogy az iparpolitikai célkitűzéseket ott úgy valósították meg, ahogy az sehol másutt a világon nem lett volna lehetséges. Végyük például azt a kérdést, nyújtsanak-e a kormányzatok segítséget a „jövő ipará”-nak, a „múlt ipará”-val szemben. Nos, elméletileg lehetséges, hogy olyan országokban, amelyek nem tartoznak a műszaki fejlődésben az élen járók közé, a technokraták kiszemelnek és támogatásra ajánlanak bizonyos iparágakat, ám a politikai tényezők figyelembevétele általában rossz irányba tereli a kormányzati törekvéseket. A „jövő ipara” tudniillik, ahogy a kifejezés is mutatja, még csak kiépülőben van, s így nincsenek erős érdekcsoportok, amelyek pártolnák. A „múlt ipara” viszont gyakran tíz- vagy éppen száz- ezreknek ad kenyeret, és számos védelmezője van, aki hallatja a hangját és latba veti politikai hatalmát. Annak az iparpolitikának, amelyet sok ázsiai ország a magáévá tett és végre is hajtott, egyik jellemzője a nagyszámú munkavállalót alkalmazó régebbi iparágak jelentős részének a felszámolása – fokozatosan, rendezett formában. Japánban például a textiliparban dolgozók száma 1,2 millióról 655 000-re csökkent az 1960-as évek elejétől 1981-ig, a szénbányászat 407 000 munkahelyéből 31 000 maradt az 1950–81-es

időszak végére, s a hajíóépítésben is ilyen drámai leépítésekre került sor az 1970-es években.<sup>6</sup> A kormányzat mindenütt beavatkozott, de nem azért, hogy fenntartsa a foglalkoztatottságot ezekben a szektorokban, hanem hogy *segítsen a csökkenésében*. Tajvanon és Dél-Koreában ugyancsak a kormányzatok közreműködésével történtek hasonló leépítések a régebbi, munkaerő-igényesebb iparágakban.

Európában és Latin-Amerikában viszont a kormányzatok szinte leküzdhetetlen politikai akadályokba ütköznek, amikor fel akarják számolni a „múlt iparát”. Így végül is az európai kormányzatok, ahelyett hogy meggyorsították volna összezsugorodásukat vagy megszűnésüket, államosították az olyan hanyatló iparágakat, mint a szénbányászat, az acél- és az autógyártás, abban a – hiúnak bizonyuló – reményben, hogy az állami szubvenciók nemzetközileg versenyképessé teszik majd őket. Miközben az illetékesek újra és újra kijelentették, hogy a pénzeszközöket célszerű lenne a modernebb szektorokba átcsoportosítani, az európai kormányzatok, éppen demokratikus jellegük miatt, a politikai nyomásnak engedve a régebbi iparágakat karolták fel, gyakran tetemes kiadásokat okozva az adófizetőknél. Nem kétséges, hogy az Egyesült Államokban is valami hasonló történe, ha a kormányzat elkezdene „versenyképességi” szubvenciókat osztogatni. A kongresszus egy-egy érdekcsoport nyomására készséggel mondaná ki, hogy, teszem azt, a cipő- és a textilipar, nem pedig az úrhajózás és a félvezetőgyártás a „stratégiai” és így állami szubvencionálásra érdemes szektor. A régebbi gyártmányok még a csúcstechnika területén is több védelmezőre találnának, mint a még fejlesztés alatt levők. Az Egyesült Államok esetleges iparpolitikája elleni legerősebb érv eszerint egyáltalán nem gazdasági, hanem az amerikai demokrácia jellegéből következik.

Ahogy e könyvből kiderül majd, az állami szektor jelentősége kultúráról kultúrára rengeteget változik. Az olyan családcentrikus társadalmakban, mint Kína és Olaszország, az állami beavatkozás gyakran az egyetlen útja-módja, hogy egy nép nagyipart építsen ki, s ezért viszonylag fontos, ha az illető ország be akar jutni a globális gazdasági szektorokba, amihez nagyipar szükséges. Azok a társadalmak azonban, amelyekben – mint Japánban és Németországban – nagyfokú a bizalom és a társadalmi tőke számottevő, állami gyámloltás nélkül is létre tudnak hozni nagy szervezeteket. Más szóval, az előnyöket összehasonlító és latolgató közgazdász-nak a társadalmi tőkét éppúgy fel kell mérnie mindenütt, mint a tőke és az erőforrások hagyományosabb formáit. Ahol nem elegendő a társadalmi tőke, az állam sok esetben pótolhatja a hiányt, mint ahogy az emberi tőke hiányán is segíteni tud azzal, hogy több iskolát és egyetemet épít. Am az állami beavatkozás szükségessége mindig nagymértékben függ az adott ország kultúrájától és társadalmi struktúrájától.

Az említett iparpolitikai vita másik pólusán a neoklasszikus közgazdászok csapataát találjuk, akiké ma a vezető szerep ebben a tudományágban. A neoklasszikus közgazdáságtan sokkal komolyabb és következetesebb szellemi alkotás, mint a neomerkantilizmus. Meggyőző empirikus bizonyítékok vannak már arra, hogy a piacok valóban hatékonyan osztiák el az erőforrásokat, s hogy az önérdék szabadjára engedése serkenti a növekedést. A szabadpiacra építő közgazdászoknak, ismétlem, körülbelül nyolcvan százalékgig igazuk van, ami nem is rossz eredmény, mivel társadalomtudományról van szó, és tanaikkal lényegesen jobb alapot szolgáltatnak a gazdaságpolitika kialakításához, mint ve-télytársaik.

Am a szabadpiacot a középpontba állító gazdasági elmélet

teljes szellemi győzelmehez az utóbbi években jókora adag önhittség is társult. A neoklasszikus közgazdászok közül sokan nem érték be a szerzett babérokkal, és továbbmentek, abba az illúzióba ringatva magukat, hogy gazdasági módszereik segítségével valami olyasmit is megalkothatnak, ami már-már egyetemes embertannak nevezhető. A gazdasági törvények, állítják, mindenütt érvényesek, Oroszországban éppúgy, mint az Egyesült Államokban, Japánban, Burundiban vagy Pápua Új-Guinea fennsíkjain, s alkalmazásuk nem kívánja meg a kulturális különbségek figyelembevételét. Ezek a közgazdászok szentül hiszik, hogy mélyebb ismeretelméleti értelemben is igazuk van: gazdasági módszereikkel olyan alapigazságot tártak fel az emberi természettel kapcsolatban, melynek révén az emberi viselkedés szinte minden mozzanatát meg tudják majd magyarázni. A két legtermékenyebb és leghíresebb jelenkori neoklasszikus közgazdász, Gary Becker, a Chicagói Egyetem és James Buchanan, a George Mason Egyetem tanára (mindketten Nobel-díjat kaptak munkásságukért) azzal csinált karriert, hogy a gazdasági módszerek alkalmazását olyan területekre is kiterjesztette, amelyeket általában nem tekintünk gazdaságiaknak: a politikára, a közigazgatásra, a rasszizmusra, a családra és a termékenységre.<sup>7</sup> Sok jelentős egyetem politikológiai tanszékét valósággal megszállták az úgynevezett racionális választás elméletének a hívei, akik velejéig gazdasági módszerekkel próbálják magyarázni a politikát.<sup>8</sup>

A neoklasszikus közgazdaságtan abban sántít, hogy megfeledkezett bizonyos kulcsfontosságú tényekről, amelyekre annak idején a klasszikus közgazdaságtant alapozták. Mert Adam Smith, a jeles klasszikus közgazdász arról ugyan meg volt győződve, hogy az embereket egy önző vagy mozgatója – „javítani akarnak helyzetükön” –, de azzal semmiképp

sem értett volna egyet, hogy a gazdasági tevékenység fogalmát a legnagyobb haszon racionális megszerzésére korlátozzák. Hiszen *A nemzetek gazdagsága* mellett legjelentősebb művében, *A morális érzések elméleté*-ben roppant bonyolult mechanizmusként mutatja be a gazdasági indítékok rendszerét, amely bele van ágyazva a társadalmi szokásokba és az erkölcsökbe. Már a tudományág nevének a megváltozása „politikai gazdaságtan”-ról „közgazdaságtan”-ra, ami a tizennyolcadik század és a tizenkilencedik század vége között történt, híven tükrözi az emberi viselkedés alapul vett modelljének leszűkülését. A közgazdászok viták résztvevői jól tennék, ha merítenének egy kicsit a klasszikus – a neoklasszikussal itt-ott ellentétes – közgazdaságtan tárházából, és figyelembe vennék, hogy a kultúra az emberi viselkedés minden összetevőjét befolyásolja, így a gazdaságot is, s nemegyszer döntő módon. A neoklasszikus gazdasági szemlélet ugyanis nemcsak a politikai életet nem tudja kellőképpen megmagyarázni, a benne uralkodó érzelmek – felháborodás, büszkeség, szégyen – miatt, hanem a gazdasági élet sok kérdését is kénytelen válasz nélkül hagyni.<sup>9</sup> Mert nem minden gazdasági lépés indítéka tartozik a hagyományosan gazdasági hajtórugóknak számító köze.

A mai neoklasszikus közgazdaságtani elmélet imponáns építménye teljes egészében az emberi viselkedés egy viszonylag egyszerű modelljén alapszik, melynek vezérelve, hogy az emberek „a legnagyobb haszon elérésére törekvő racionális egyének”. Vagyis az emberek igyekeznek a lehető legnagyobb mennyiséget megszerezni azokból a dolgokból, amiket hasznosnak ítélnék, ezt racionálisan teszik, s a módokat, eshetőségeket latolgatva egyéneknek mutatkoznak, akik először a saját igényeiket igyekeznek a legteljesebb mértékben kielégíteni, s csak aztán gondolnak a nagyobb csoportokra, amelyeknek tagjai. Röviden: a neoklasszikus



közgazdaságtan alapelve az, hogy az emberek racionális, de önző egyének, akik arra töreksenek, hogy a legnagyobb anyagi jólétet biztosítsák maguknak.<sup>10</sup> Sokkal több közgazdász, mint filozófus, költő, pap vagy politikus hirdeti a szűk önérdék szolgálatának az előnyeit, mert úgy vélik, a társadalomnak mint egésznek leginkább az válik javára, ha az egyének – a piac révén – szabadon igyekezhetnek elérni azt, amit önzésük kíván. Egy szociológiai kísérlet során, amit viszonylag nagy csoporttal végeztek valamelyik egyetemen, zsetonokat osztottak szét, amelyeket mindenki pénzre válthatott, s ezt vagy a saját szükségleteire költötte, vagy átadta a csoportnak, hogy közösen használják fel. Kiderült, hogy a kísérletben részt vevők negyven-hatvan százalékára járult hozzá önzetlenül a csoport jólétéhez. Az egyetlen kivétel frissen végzett közgazdászhallgatók egy csoportja volt.<sup>11</sup> Egy közgazdász így összegezte a tapasztaltakat: „A közgazdaságtan alaptétele az, hogy minden cselekvő személyt egyedül az önzés hajt.”<sup>12</sup>

A neoklasszikus elmélet erőssége abban rejlik, hogy embermodelleje az esetek többségében beválik: az emberek valóban gyakrabban teszik azt, amit saját önző érdekeik parancsolnak, mint azt, amivel valamilyen közügyet mozdíthatnának elő. Az önérdék sugallta racionális megfontolások egyébként nem maradnak meg a kulturális hagyományok közt. Minden elsőéves közgazdászhallgató olvas olyan tanulmányokat, amelyekből megtudható, hogy ha a búza ára felmegy a kukoricáéhoz képest, a parasztok a búzatermesztésről áttérnek a kukoricatermesztésre, akárhol élnek is: Kínában, Franciaországban, Indiában vagy Iránban.

Am annak a neoklasszikus tételnek, miszerint az emberek a legnagyobb haszon elérésére törekvő racionális egyének, minden szavához jelentős fenntartásokat vagy kivételeket lehet fűzni.<sup>13</sup> Vegyük például azt az állítást, hogy az em-

berék a hasznót keresik. A haszon, a hasznosság alapvetőnek tekinthető, de meglehetősen szűk körben mozgó meghatározása Jeremy Benthamtól, egy tizenkilencedik századi utilitaristától származik: hasznos az, ami élvezetet szerez vagy segít elérni a fájdalomat. Ez a meghatározás nyílt és becsületes, s megfelel a gazdasági indítékokról alkotott józan felfogásnak: az emberek szeretnék, ha minél több jutna nekik az élet jó dolgaiból. De az emberek cselekedeteit sok esetben nem a hasznosság motiválja.<sup>14</sup> Az ember berohan egy égő házba, hogy megmentsen másokat, csatában meghal, vagy éppen lemond jövedelmező állásáról, hogy valahol a hegyekben a természettel összhangban élhessen. Az embereket nemcsak a pénztárcájuk érdekli: véleményyt is formálnak bizonyos dolgokról, helyeslik vagy helytelenítik őket, s eszerint hoznak fontos döntéseket.<sup>15</sup> Korántsem lenne ennyi háború, ha csak gazdasági erőforrások megszerzéséért szállnának hadba, de sajnos az indítékoknak – az elismerésnek, a vallásnak, az igazságosságnak, a presztízsnak, a becsületnek – általában semmi közük a haszonhoz.

Vannak közgazdászok, akik ezt a problémát úgy próbálják megkerülni, hogy kibővítik a hasznosság fogalmát: az élvezeten vagy a pénzen kívül más indítékokat is figyelembe vesznek, így a „lelki élvezetet”, vagyis a „helyes cselekvésből” vagy akár a mások pusztulásának látványából fakadó „örömet”.<sup>16</sup> Közgazdászok egy csoportja szerint csak abból tudhatjuk meg, mi hasznos, hogy az emberek kinyilvánítják, mit tartanak annak, mit választottak, *preferáltak* – ebből született a „kinyilvánított preferencia” fogalma.<sup>17</sup> A rab-  
szolgaság eltörléséért életét áldozó abolicionista éppúgy a maga „hasznát” keresi, mint a kamatrátákkal spekuláló beruházási bankár, mondják ezek a közgazdászok, kettejük közt mindössze annyi a különbség, hogy az abolicionista haszna lelki jellegű. A „haszon” fogalma azonban így mérő-

ben formálissá válik, csupán azt közlik vele, milyen célokat vagy preferenciákat követnek az emberek. A haszon e formális meghatározása a közgazdaságtan alaptételét annak a kijelentésévé fokozza le, hogy az emberek abból igyekeznek a legtöbbet megszerezni, amit a leg többre tartanak, ez pedig tautológia, és minden érdekeségétől megfosztja a modellt, mert nem magyaráz meg semmit. Az viszont, hogy az emberek önző anyagi érdekeiket fölébe helyezik minden másfajta érdeknek, igencsak merész állítás az emberi természettel kapcsolatban.

Elvileg az is könnyen belátható, hogy az emberek nem mindig keresik a hasznot, bármi legyen is az utóbbi meghatározása, „racionális” módon, vagyis mérlegelve a lehetséges alternatívákat, és kiválasztva azt, amelyik hosszú távon a legnagyobb hasznot ígéri. Sőt bizvást kijelenthetjük, hogy az emberek általában nem racionálisak ebben az értelemben.<sup>18</sup> A kínaiak, koreaiak, olaszok családpreferenciája, a japánok magatartása a nem rokonok alkalmazását illetően, a franciák viselkedése a közvetlen, személyes kapcsolattól, a németek képzés-súlykolása, az amerikai társadalmi élet szektás természetű: mindez nem a racionális fontolgatás, hanem az örökölt etikai habitus eredménye.

A legtöbb neoklasszikus közgazdász azt felelné erre, hogy a felsorolt példák nem a viselkedés irracionális voltát, hanem a hiányos informáltságot bizonyítják. A különböző árakra és terméminőségekre vonatkozó információk gyakran hozzáférhetetlenek, vagy megszerzésük jelentős időt és erőfeszítést kíván. Az emberek így látszólag irracionális módon választanak, mivel a jobb informáltság többet kerülne, mint amennyi a várható haszna lehet. Nem racionális, hogy az emberek minden egyes alkalommal „racionálisak” legyenek, amikor választaniuk kell; ha az volna, életük

fejtőréssel telne el, mert a legapróbb dolog is döntést igényelne.<sup>19</sup> A hagyományos kultúrákban az emberek azt teszik, amit a hagyomány diktál, és egész másképp cselekszenek, mint az iparosított társadalmakban élő emberek, de ennek az az oka, hogy a hagyományos kultúrának megvan a meggyökeresedett viselkedési szabályai, amelyek a kérdéses kultúrában racionálisak.<sup>20</sup>

De míg a szokások egy része gazdaságilag racionális lehet, vagy az alapja valaha racionális volt, sok közülük nem az, vagy olyan helyzetekben él tovább, amelyeknek már nem felel meg. A hagyományos kínai paraszttársadalomban például racionális dolog sok fiúgyermeket kívánni, mert az idős szülők csak a fiaikra támaszkodhatnak. De miért marad meg ez a preferencia a kínaiaknál akkor is, ha kivándorolnak, és az Egyesült Államokban vagy Kanadában telepsznek meg, ahol államilag támogatott társadalombiztosítási rendszerek működnek? A franciák preferenciája a központosított közigazgatás iránt ésszerű lehetett a központosító abszolutizmus idején, de miért megy a franciáknál ma is olyan nehezen az önszerveződés, amikor a kormányoknak határozott szándéka, hogy a hatalom egy részét átruházza rájuk? Egy szociális segélyből élő anyánál racionálisnak tekinthető, hogy nem köt házasságot gyermeke apjával, mert a szociális támogatások rendszerébe gazdasági ösztönzők vannak beépítve, de miért tartja fent ezt az állapotot, miután a segélyt elvették tőle, és jól tudja, hogy az egyedül álló szülők anyagi nehézségekkel szegett, hosszú, keserves útja áll előttük? Képtelenség azt állítani, hogy minden kultúrában olyan szabályok ágyazódnak be, amelyek teljesen racionálisak a maguk nemében. Már a világ kultúráinak sokfélesége s a hasonló gazdasági helyzetekhez való kulturális alkalmazkodás roppant széles skálája is arra utal, hogy valamennyi nem lehet egyformán racionális.

Végezetül nagyon is kérdéses, hogy az emberek inkább a legnagyobb haszonra törekvő egyénként vagy pedig annak tudatában cselekszenek, hogy nagyobb társadalmi csoportok tagjai. Mark Granovetter megállapítása szerint az emberek „be vannak ágyazva” egy sor társadalmi csoportba – családba, szomszédságba, hálózatba, vállalkozásba, egyházba, nemzetbe –, s ezek érdekeivel kell összehangolniuk a magukét.<sup>21</sup> A kötelezettségek, amiket az ember a családjaival szemben érez, nem egy egyszerű költség–haszon kalkulációból származnak, még akkor sem, ha az illető családnak is van valamilyen vállalkozása – sőt a vállalkozás jellegét is inkább a már korábban kialakult családi kapcsolatok határozzák meg. Egy cég alkalmazottai sohasem pusztán figurák a szervezeti és működési sémán: szolidaritás, hűség és ellenszenvet fejlıdnek ki bennük, ami a gazdasági tevékenység természetére is hatással van. Más szóval: a társadalmi és ezért erkölcsi viselkedés több szinten is megfér az önző, a legnagyobb haszonra törekvő viselkedéssel. A legnagyobb gazdasági teljesítményt nem feltétlenül racionális, önérdék hajtotta egyének érik el, hanem inkább olyan egyének csoportjai, akik egy régebben meglévő erkölcsi közösséghez kötődve hatékonyan tudnak együtt dolgozni.

Ha azt mondjuk, hogy az emberi személyiségnek van egy fontos része, amely nem illik a neoklasszikus közgazdaságtan racionális haszonhajszójához, ezzel még nem aknázzuk alá a neoklasszikus építmény alapstruktúráját. Az emberek tudniillik elég gyakran cselekszenek önző egyénekként ahhoz, hogy a közgazdaságtan „törvényei” hasznos útmutatásokkal szolgáljanak a jövőt illető prognózisok és a politikai döntések számára. A neoklasszikus modellt megkérdőjelezve nem kell a marxista tételhez folyamodnunk, mely szerint az ember „közösségi lény”, aki a társadalom

érdekeit természetesen fölébe helyezi az önérdeknek. Ám az emberek elég gyakran cselekszenek nem a hasznosságból kiindulva, aracionális, csoportorientált módon is, úgyhogy joggal vetjük fel: a neoklasszikus modell nem ad teljes képet az emberi természetéről.

A szabadpiac hívei és a neomerkantilizták közt régóta folyó viták, amelyek azt próbálják eldönteni, be kell-e avatkoznia a kormányzatnak a gazdaságba, és ha igen, miképp, egy fontos kérdést megkerülnék. A makroökonómiai irányelvek ugyanis kétségkívül szintén fontosak, de egy sajátos politikai, történelmi és kulturális közegben kell alkalmazni őket. Az egyik vagy másik szemlélet sugallta előírások nem általános érvényűek: ugyanaz az iparpolitika, amely csúfos kudarchoz vezetett Latin-Amerikában, hatékonyan bizonyulhat, vagy legalábbis nem tesz semmifélekárt Ázsiában. Némely társadalom meg tudja védeni technokratáit a naponta ismétlődő tömegdemonstrációktól, amelyek arra akarják rávenni őket, hogy ne zárassák be X üzemet vagy támogassák bőkezűbben Y iparágat.<sup>22</sup> A mérvadó változó nem önmagában az iparpolitika, hanem a kultúra.



## Méret és bizalom

Az 1990-es évek elején rengeteget írtak az információs forradalomról és arról az átalakulásról, amit ez az információs szupersztráda révén mindenkinél úgyszólván „házhöz szállít” majd. Az információs korszak jövőkutatóinak egyik leggyakrabban és szeljtében-hosszában tárgyalt témája az, hogy ez a technikai forradalom mindennemű – politikai, gazdasági és társadalmi – hierarchiát meg fog szüntetni. Ahogy hirdetik, az információ hatalom, s a hagyományos hierarchiák csúcsein trónoló az információs csatornákat kézben tartva tartották fent az uralmukat. Mármost a modern kommunikációs technika eszközei – a telefonok, faxok, másolók, kazeták, videomagnók és a személyi számítógépek kulcsfontosságú hálózatai – véget vetettek az információk e kisajátításának. Az információs korszak gurui, Alvin és Heidi Toffler-től George Gilderen át Al Gore alelnökig és Newt Gingrich házelnökig, azt állítják, hogy ennek eredményeként a hatalom ismét alábbszáll és visszaadatik a népnek, s mindenki megszabadul egykori munkaadói, a centralizált, zsarnoki szervezetek szigorú kötelmeitől.<sup>1</sup>

Az információs technika valóban támogatta az elmúlt harminc-harmencöt esztendő számos decentralizálási és demokratizálási törekvését. Arról is sok szó esett, hogy az elektronikus média hozzájárult több zsarnoki rezsim megdöntéséhez, így a Marcos-diktatúráéhoz a Fülöp-szigeteken s a kommunista uraloméhoz Kelet-Németországban és a volt Szovjetunióban.<sup>2</sup> De az információs korszak teoretikusai azt állítják, hogy ez a technika a hierarchia minden formáját felszámolja, azokat a hatalmas cégeket is, amelyek az amerikai munkavállalók túlnyomó többségét foglalkoztatják. Az IBM

trónfosztását, amit olyan „sehonnai újoncok” hajtottak végre az 1980-as években, mint a Sun Microsystems és a Compaq, a számítógépipar legendás „kék óriása” tekintélyének megtépázását gyakran úgy mutatják be, akár valami épületes allegorikus színjátékot, amelyben a kicsiny, rugalmas, innovációra kész vállalkozás szembeszáll a felduzzadt, centralizált, bürokratizálódott hagyománnyal, és elnyeri jól megérdemelt jutalmát. Egész sereg szerző fejt ki, hogy a telekommunikációs forradalom eredményeképpen egyszer majd valamennyien kicsiny „virtuális” vállalatoknál, különböző számítógép-hálózatok tagjainál fogunk dolgozni. Vagyis a cégek könyörtelen leépítéseken és profiltisztításokon, racionalizálásokon esnek majd át, csak az „alaptervékenységüket” hagyják meg, s ettől fogva kénytelenek lesznek száltoptikás telefonvonalakon más kis cégektől megrendelni mindent, a nyersanyagokat és a munkaeszközöket éppúgy, mint a könyvelést és a marketinget.<sup>3</sup> Némelyek arról értekeznek, hogy a kis szervezetek hálózatai a jövő, nem a nagy hierarchiáké vagy a zűrzavaros piacoké, s mindent az elektronika szakadatlan fejlődése visz majd előre. Ez a fejlődés azonban csak úgy fog spontán közösséget s nem zűrzavart és anarchiát létrehozni, ha a társadalom megszabadul a nagy szervezetek centralizált hatalmától, a szövetségi kormányzattól az IBM-ig és az AT&T-ig. A csúcstechnika hordozta kommunikáció segítségével a jó információ kisépri majd a rossz információt, a becsületes és dolgozó polgárok kerülni fogják a szélhámosokat és a parazitákat, s az emberek önként fognak össze üdvös közös célok érdekében.<sup>4</sup>

Nem kétséges, hogy az információs forradalom széles körű változásokat fog előidézni, de a nagy hierarchikus szervezetek korszaka még korántsem ért véget. Az információs korszak sok jövőkutatója kissé meggondolatlanul általánosít, a

számítógépipart véve alapul, amelyben a gyorsan fejlődő technika valóban a kicsiny és rugalmas cégeknek kedvez. De a gazdasági élet sok más területe, a repülőgép- és autópártól a szilíciumlapka-gyártásig, egyre jelentősebb tőkét, jobb technológiát, több embert kíván. Még a távközlési iparnak is van ilyen ága: a száloptikás átvitelt legjobban, ha egyetlen, nagy távolságokat átfogni képes óriáscég használhatja, s nem véletlen, hogy az AT&T 1995-re ismét elérte korábbi nagyságát – 1984-ben ugyanis a vállalat nyolcvanöt százalékát helyi telefontársaságokká alakították át.<sup>5</sup> Az információs technika némely kis céget hozzásegít majd, hogy nagy feladatokat jobban tudjon megoldani, de a *nagy méretekre* továbbra is szükség lesz.

Fontosabb ennél, hogy amikor az információs korszak legelkeesebb apostolai a hierarchia és a hatalom eltűnését ünneplik, nem törődnek egy döntő fontosságú tényezővel: a bizalommal, és alapjával, a közös etikai normákkal. A közösségek a kölcsönös bizalomtól függnék, és nélküle nem fognak spontán módon létrejönni. Hierarchiákra szükség van, mert nem várható, hogy a közösség minden tagja betartsa a hallgatóságos etikai szabályokat. Mindig vannak, kis számban, aktív aszociális elemek, akik igyekeznek bomlasztani vagy kihalasztani a csoportot, csalással vagy egyszerűen csak gonoszkodással. És mindig vannak, jóval nagyobb számban, olyanok is, akik szívesen élvezik a csoporttagsággal járó előnyöket, de édeskeveset tesznek a közös ügyért. A hierarchiákra azért van szükség, mert nem tételezhető fel, hogy mindenki és mindig a benső etikai szabályok szerint él, és híven teljesíti kötelességeit. Erre végső esetben kényszeríteni kell őket, világosan megfogalmazott szabályokkal, és be nem tartásuk esetén szankciókkal. Ez a gazdaságra nézve éppúgy áll, mint a társadalom egészére nézve: a nagyvállalatok annak köszönhetik létezésüket, hogy nagyon költséges dolog olyan emberekkel

szállítási vagy szolgáltatási szerződést kötni, akiket nem ismerünk jól vagy akikben nincs bizalmunk. A cégek így gazdaságosabbnak találták, ha ellátóikat és bedolgozóikat bevonják saját szervezetükbe, ahol közvetlenül ellenőrizhetik őket.

A bizalom nem az integrált áramkörökben vagy a száloptikai kábelekkben lakozik. Bár megkövetel bizonyos információcsere, a bizalom nem szűkíthető le az információra. Egy „virtuális” cég a hálózata révén bőven szerezhet be információkat szállítóiról és alvállalkozóiról. Am ha valamennyi csirkefogó vagy csaló, a velük való együttműködés meglehetősen költséges lesz, bonyolult szerződésekkel és a késedelmes teljesítések okozta idővesztéssel. Bizalom nélkül a cégeknél ismét erősödni fog az ösztönzés, hogy „bebelezzék” ezeket a tevékenységeket, és visszaállítsák a régi hierarchiákat.

Igy tehát korántsem nyilvánvaló, hogy az információs forradalom hatására a nagy hierarchikus szervezetek elavulttá válnak, vagy hogy mihelyt a hierarchia eltűnik, a spontán közösség átveszi a helyét. Mivel a közösség a bizalomtól függ, a bizalom meghatározója pedig a kultúra, a spontán közösség a különböző kultúrákban különböző fokozatokban fog megjelenni. Más szóval a vállalatoknak az a képessége, hogy nagy hierarchiából kis cégek rugalmas hálózataivá alakuljanak át, a társadalom egészében meglévő bizalom fokától és a társadalmi tőkégtől függ. Az olyan társadalmak, mint a japán, amelyekben a bizalom nagyfokú, már jóval az információs forradalom kibontakozása előtt létrehozhatk hálózatokat; az olyan társadalmak viszont, amelyekben a bizalom kisfokú, sose tudják majd hasznosítani az információs technika hatékonysága kínálta előnyöket.

A bizalom a szabályszerű, becsületes és együttműködésre kész viselkedés elvárása egy közösségen belül, a közös normák alapján, e közösség más tagjai részéről.<sup>6</sup> Ezek a normák

lehetnek olyan súlyos, „érték”-et érintő kérdésekkel kapcsolatosak, mint Isten vagy az igazság természete, de ide tartoznak az olyan világi normák is, mint a szakmai követelmények és a viselkedés szabályai. Azaz bízunk benne, hogy egy orvos nem tesz bennünk szántszándékkal kárt, mivel elvárjuk tőle, hogy betartsa hippokratészi esküjét és az orvosi szakma, illetve hivatás követelményeit.

A társadalmi tőke bizonyos képesség, amely a társadalomban vagy annak egyes részeiben élő bizalomból származik. A legkisebb, legalapvetőbb társadalmi csoportban, a családban éppúgy megtalálható, mint a legnagyobbban, a nemzetben, és e kettő között bármely más csoportban. A társadalmi tőke abban különbözik az emberi tőke más formáitól, hogy általában kulturális mechanizmusok – vallás, hagyomány vagy történelmi körülmények – hozzák létre és továbbítják. A közigazdászok többnyire azzal érvelnek, hogy a társadalmi csoportok képződése tudatos szerződéssel is megmagyarázható: a szerződő felek olyan egyének, akik racionális elemekkel munkával arra a következtetésre jutottak, hogy érdekeiknek hosszú távon az együttműködés felel meg. E felfogás szerint az együttműködéshez nincs szükség a bizalomra: a felvilágosult önértékek, amely olyan jogi mechanizmusokra támaszkodnak, mint a szerződések, ellensúlyozni tudja a bizalom hiányát, és lehetővé teszi idegeneknek is, hogy összefogjanak, s egy közös cél érdekében szervezetet létesítsenek. Az önértékekre alapozva bármikor lehet csoportokat alakítani, és a csoportalakítás nem kultúrafüggő.

De bár a szerződés és az önérték fontos forrása a társulásnak, a leghatékonyabb szervezetek a közös etikai értékrendű közösségeken alapulnak. Ezeknek a közösségeknek nincs szükségük terjedelmes szerződésekre és belső viszonyaik jogi szabályozására, mert a már meglévő „morális közmegegyezés” kellő alapot ad a csoport tagjainak a kölcsönös bizalomra.

A társadalmi tőke, amely az ilyenfajta morális közösség létrehozásának előfeltétele, nem szerzhető meg, mint az emberi tőke más formái esetében, racionális befektetési döntés által. Azaz egy egyén elhatározhatja, hogy „beruház” a hagyományos emberi tőke területén: egyetemet végez, vagy gépész, esetleg számítógép-programozó lesz – egyszerűen csak be kell iratkoznia a megfelelő karra vagy iskolába. Aki viszont társadalmi tőkét akar szerezni, annak hozzá kell időmulnia egy közösség morális normáihoz, és ebben a közösségben olyan erényekkel kell gazdagodnia, mint a hűség, a tisztesség és a megbízhatóság. A csoportnak mint egésznek pedig közös normákat kell elfogadnia, mielőtt a bizalom általánossá válhat a tagjai között. Más szóval a társadalmi tőkét egyedül cselekvő egyének „csak úgy egyszerűen” nem szerezhetik meg. Tudniillik inkább a társadalmi, semmint az egyéni erényeken alapul. A társulási hajlandóságot sokkal nehezebb megszerezni, mint az emberi tőke egyéb formáit, de mivel az etikai habitus az alapja, megváltoztatni vagy elpusztítani is jóval nehezebb.

Egy másik kifejezés, amit gyakran fogok használni e könyvben, a *spontán társas készség*, amely a társadalmi tőkének afféle részhalmaza. Minden modern társadalomban folytonosan létesítenek, megszüntetnek, átalakítanak szervezeteket. A társadalmi tőke leghasznosabb fajtája gyakran nem az a képesség, hogy hagyományos közösségekben vagy csoportokban, ezek fegyelmét betartva tudunk dolgozni, hanem inkább az, hogy új társulásokat is ki tudunk alakítani, s a megváltozott belső rendben változatlanul együtt tudunk működni a többi taggal. Ez a csoporttípus, amely az ipari társadalom komplex munkamegosztása folytán rendkívüli módon elterjedt, s mégis inkább a közös értékekre, mint a szerződésre épít, abba a kategóriába tartozik, amellyel kapcsolatban Durkheim „organikus szolidaritás”-ról beszélt.<sup>7</sup> A



spontán társas készség továbbá arra a számos köztes közösségre is utal, amelyek jól megkülönböztethetők a családaktól éppúgy, mint azoktól, amiket a kormányzatok határozott céllal létesítenek. A kormányzatok ugyanis gyakran kénytelenek beavatkozni a gazdaságba, s ha a spontán társas készségben hiány tapasztalható, támogatni a közösségek ügyét. Az állami beavatkozás azonban vitathatatlan kockázatokkal jár, minthogy nagyon könnyen alááshatja a civil társadalomban már meglévő spontán közösségeket.

A társadalmi tőke számottevő hatással van annak az ipari gazdaságnak a jellegére, melyet a társadalom meg tud remteni. Ha azok az emberek, akiknek egy vállalatnál együtt kell dolgozniuk, bizalommal vannak egymás iránt, mivel egyazon etikai normához igazodnak, a cég működési költségei alacsonyabbak lesznek. Az ilyen társadalom a szervezeti innovációra is alkalmasabb, mert a bizalom magas foka lehetővé teszi, hogy új társadalmi kapcsolatok széles skálája jöjjön létre. Ez a magyarázata, hogy az amerikaiak, akiknél a társas hajlam igen erős, úttörő szerepet játszottak a modern vállalati forma kifejlesztésében a tizenkilencedik század végén és a huszadik elején, mint ahogy a japánok meg a hálózatsszervezetek lehetőségeit derítették fel a huszadik században.

Azok az emberek viszont, akik nem érznek bizalmat egymás iránt, végül is csak akkor tudnak együttműködni, ha mindenre pontos szabályok, előírások vannak, amelyeket meg kell tárgyalni, jóvá kell hagyni, érvényre kell juttatni, esetleg peres úton, néha kényszerítő eszközök igénybevételével. Ez a jogi apparátus, amely a bizalmat van hivatva pótolni, természetesen pénzbe kerül, amit a közgazdászok „üggyviteli költségek”-nek minősítenek. Más szóval ha egy társadalomban széles körű a bizalmatlanság, ez valamilyen adó formájában a gazdasági tevékenység minden terü-

letét sújtja, s ezt az adót azoknak a társadalmaknak, amelyekben a bizalom magas fokú, nem kell megfizetniük.

A társadalmi tőke nincs egyformán elosztva a társadalmak között. Némelyik észrevehetően nagyobb hajlandóságot mutat a társulásra, mint a többi, s a legkedveltebb társulási forma is más és más. Vannak, amelyekben a család és a rokonság a társulás elsődleges formája; másokban az önkéntes társulások sokkal erősebbek, s elszakítják az embereket a családjuktól. Az Egyesült Államokban például a vallási megtérés gyakran arra ösztönzi az embereket, hogy ott hagyják a családjukat, vagy legalábbis olyan új feladatokat vállaljanak, amelyek nehezen egyeztetethetők össze a családiránti kötelességekkel. Kínában viszont a buddhista papok ritkábban járnak szerencsével, s nemegyszer meg is büntetik őket, amiért gyerekeket elcsaltak a családjuktól. Ugyanaz az a társadalom bizonyos idő alatt szert tehet társadalmi tőkére, és el is veszítheti. Franciaországban a középkor végén civil társulások sűrű hálózata működött, de a központostító monarchia, amely diadalmasan haladt előre útján, a tizenhatodik és tizenhetedik századtól fogva kiölte a Franciaából a spontán társulási készséget.

Általános a felfogás, hogy Németország és Japán csoportorientált társadalom. Mindkettő sokra értékeli az engedelmességet és a tekintélytisztelést, gazdasági rendszere pedig, Lester Thurow megnevezésével élve, a „közösségi kapitalizmus”.<sup>8</sup> Az elmúlt évtized versenyképességgel foglalkozó irodalma jórészt hasonlókát tételez fel: Japán „csoportorientált” társadalom; az Egyesült Államok a másik véglet, lévén az individualista társadalom mintapéldánya, amelyben az emberek nem szívesen dolgoznak együtt vagy támogatják egymást. Egy Japán-szakértő, Ronald Dore szerint minden társadalmat el lehet helyezni valahol egy vonal mentén, amely az individualista angolszász országoktól

(Egyesült Államok és Nagy-Britannia) a másik végletig, a csoportorientált Japánig húzódik.<sup>9</sup>

Ez a kétpólusos beállítás azonban erősen eltorzított képet ad a társadalmi tőke eloszlásáról a földtekén, s egyben arról tanúskodik, hogy az illetők teljesen félreismerik Japánt és különösen az Egyesült Államokat. Valóban vannak ténylegesen individualista társadalmak, csekély társulási képességgel. Az ilyen társadalomban mind a családok, mind az önkéntes társulások gyengék; gyakori, hogy a legerősebb szervezetek gengszterbandák. Oroszország és néhány más volt kommunista ország jut az eszünkbe, és persze az Egyesült Államok lepusztult belsővárosi negyedei.

A mai Oroszországnál magasabb szintjét képviselik a társas hajlammak a családcentrikus társadalmak, amelyekben megnyilvánulásának elsődleges (és gyakran egyedüli) útja módja a család és a szélesebb körű rokonság, a klánok vagy a törzsek. A családcentrikus társadalmakban az önkéntes társulások gyakran gyöngék, mivel azoknak, akik nem rokonnok, nincs alapjuk arra, hogy bízának egymásban. A kínai társadalmak (Tajvan, Hongkong és maga a Kínai Népköztársaság) példazzák ezt a legjobban; a kínai konfucianizmusnak ugyanis épp az a lényege, hogy a családi kötelek minden más társadalmi lojalitásnál többre tartandók. De Franciaországra és Olaszország bizonyos részeire is ez jellemző. Noha az utóbbi két társadalomban a családcentrikusság nem annyira domináns, mint Kínában, azoknál, akik nem állnak rokonságban egymással, a bizalom is gyöngé lábon áll, s így az önkéntes közösség sem lehet erős.

A családcentrikus társadalmakkal szemben azonban vannak olyanok is, amelyekben magas fokú és általános a társadalmi bizalom, s ennél fogva erős a spontán társas készség. Japán és Németország valóban ebbe a kategóriába tartozik. Ám az Egyesült Államok megalapítása óta sosem volt az az

individualista társadalom, aminek a legtöbb amerikai hiszi; épp ellenkezőleg, mindig is jelentős önkéntes társulási hálózata és közösségi struktúrája volt, amelynek az egyének alárendelték kicsinyes érdekeiket. Igaz ugyan, hogy az amerikaiak hagyományosan sokkal inkább antietatisták voltak, mint a németek vagy a japánok, de erős közösség erős állam nélkül is kialakulhat.

A társadalmi tőke és a spontán társas készség meglétének, illetve szintjének fontos gazdasági következményei vannak. Ha összehasonlítjuk egy sor nemzetgazdaság legnagyobb cégeinek a méreteit (vizsgálódásunkból kizárva azokat, amelyek állami tulajdonúak és/vagy számottevő állami szubvencióban részesülnek, valamint a külföldi multinacionálisok leányvállalatait), érdekes dolgokat állapíthatunk meg.<sup>10</sup> Európában és Észak-Amerikában a magánszektorbeli cégek az Egyesült Államokban és Németországban jóval nagyobbak, mint Olaszországban és Franciaországban. Ázsiában még szembeszökőbb a különbség egyfelől Japán vagy Korea, ahol nagyok a cégek és az ipar erősen koncentrált, másfelől Tajvan vagy Hongkong között, ahol a cégek sokkal kisebbek.

Az ember először azt hinné, nagyvállalatok tucatjai vagy éppen százai létrehozásának a képessége csakis egy nemzetgazdaság abszolút nagyságával kapcsolatos. Andorrában és Liechtensteinben, érthető okokból, aligha fognak olyan multinacionális óriások születni, mint a Shell vagy a General Motors. Másrészt viszont az iparosodott világ nagy részén nincs szükség szerű összefüggés az abszolút bruttó hazai termék és a nagy cégek között. Európa kisebb országai közül háromban – Hollandiában, Svédországban és Svájcban – hatalmas magánvállalatok működnek; a legtöbb mutató szerint a holland ipar koncentrációja a legnagyobb az egész világon. Ami Ázsiát illeti, Tajvan és Dél-Korea gaz-

dasága körülbelül azonos nagyságú volt az elmúlt harminc évben, a koreai cégek mégis sokkal nagyobbak a tajvani-aknál.

Jóllehet a cégek nagysága más tényezőkre is visszavezethető, például az adópolitikára, a trösztellenes törvényre és a szabályozás egyéb formáira, van bizonyos kapcsolat a magas bizalomszintű és bőséges társadalmi tőkével megadott társadalmak – Németország, Japán és az Egyesült Államok – és a nagy magánvállalkozások megteremtésének a képessége között.<sup>11</sup> Ez a három társadalom volt az első – mind az abszolút időskálát, mind saját fejlődésének a történetét tekintve –, amely a nagy, modern, professzionálisan vezetett hierarchikus cégeket kialakította. Az olyan aránylag alacsony bizalomszintű társadalmak, mint Tajvan, Hongkong, Franciaország és Olaszország gazdasága viszont hagyományosan a családi vállalkozásokra épült. Ezekben az országokban a nem rokonok nemigen bíznak meg egymásban, ami késleltette és némely esetben meg is akadályozta a modern, professzionálisan vezetett cégek megjelenését.

Ha egy alacsony bizalomszintű, családcentrikus társadalomnak nagyvállalatokra van szüksége, az államnak kell színtre lépnie, és szubvenciókkal, irányítással vagy egyenesen tulajdonosként „a világra segítenie” őket. Az eredmény a cégek nyeregformájú eloszlása lesz, nagyszámú viszonylag kicsiny családi vállalkozással a skála egyik végén, kis számú nagy állami vállalattal a másikon, és aránylag kevés sel közepén. Az olyan országok, mint Franciaország, az állami bábáskodásnak köszönhetik tőkeigényes nagyipari szektoruk létrejöttét, ennek azonban ára van: az állami tulajdonban lévő vállalatok munkája óhatatlanul kevésbé hatékony és vezetésük gyengébb, mint magánszektorbeli megfelelőiké.

A bizalom megféléte nem csak a nagy szervezetek kifejlődé-

sét könnyíti meg. Ha nagy hierarchiák képesek rá, hogy a modern információs technika révén kisebb társaságok hálózataivá alakuljanak át, a bizalom ebben is segíti őket. A társadalmi tőkével jól ellátott társadalmak pedig rugalmasabban veszik át az új szervezeti formákat, ha változik a technika és a piac.

Úgy tetszik, hogy legalábbis a gazdasági fejlődés kezdeti szakaszában a cégnagyságnak nincs komoly hatása egy társaság növekedési képességére és elérhető eredményeire. Noha a bizalom hiánya egy adott társadalomban kis vállalkozások alapítását bátoríthatja és „adó”-val sújtja a gazdasági tevékenységet, e hátrányokért bő kárpótást nyújtanak a kis cégek bizonyos előnyei a nagyokkal szemben. Az előbbieket ugyanis könnyebb létrehozni, hajlékonyabbak és gyorsabban alkalmazkodnak a piacok változásaihoz, mint a nagyvállalatok. És valóban, azok az országok, ahol a viszonylag kis cégek képviselik az átlagot – az Európai Közösségben például Olaszország, Ázsiában Tajvan és Hongkong –, az utóbbi években gyorsabb gazdasági növekedést értek el, mint szomszédaik a maguk nagy cégeivel.

A cégnagyság azonban hatással van arra, hogy egy ország a világgazdaságnak mely szektoraiban tud részt venni, és hosszú távon az általános versenyképességet szintén befolyásolhatja. A kis cégek viszonylag munkaigényes termékeket állítanak elő erősen szakosodott, gyorsan változó piacok számára: ruhaneműt, textíliát, műanyag cikkeket, elektronikai alkatrészeket és bútorokat. A nagy cégek a bonyolult és jelentős beruházásokat kívánó gyártási folyamatokhoz szükségesek, például a repülőgép- és űrhajó-, a fűvezető- és autópárhuzban. Az is a feladataik közé tartozik, hogy megteremtsek a márkanamek mögött álló marketingstratégiákat, és nem véletlen, hogy a világ legismertebb márkanevei – Kodak, Ford, Siemens, AEG, Mitsubishi, Hitachi –



olyan országokból származnak, amelyek a nagy szervezetek létrehozásában is kitűnnek. A kis kínai cégek márkanamevei viszont igencsak nehezen jutnak az ember eszébe.

A klasszikus liberális gazdasági elmélet szerint a globális munkamegosztást a viszonylagos előnyösség határozza meg, amit általában a különböző országok tőke-, munkaerő- és természeti erőforrás-ellátottságát összehasonlítva mérnek. A jelen könyvben bemutatott bizonyítékok azt sugallják majd, hogy a társadalmi tőkét is be kell sorolni egy nemzet erőforrásai közé. A társadalmi tőkével való ellátottság különböző szintjének igen nagy a jelentősége a globális munkamegosztás szempontjából. A kínai konfucionizmus természetéből következően például Kína talán sose tudja utolérni Japánt a fejlődés útján, és továbbra is nagyon különböző gazdasági szektorokban fog tevékenykedni.

Hogy némely nép alkalmatlansága nagy szervezetek megteremtésére mennyit számít majd a jövőben a gazdasági növekedést tekintve, az olyan ismeretlen tényezőktől függ, mint a technika és a piacok fejlődési iránya. Ám bizonyos körülmények között ez a fogyatékoság súlyos teherterhelé válhat, és csökkentheti olyan országok hosszú távú növekedési potenciálját, mint Kína és Olaszország.

Az erős spontán társas készségnek vannak további előnyei is, s némelyik közülük nem gazdasági jellegű. Egy magas bizalomszintű társadalom rugalmasabban és csoportorientált módon szervezheti meg a munkahelyeit, többet adva át a felelősségből a szervezetek alsóbb szintjeinek. Azok a társadalmak viszont, ahol a bizalom foka alacsony, kénytelenek a bürokratikus szabályok egész sorával körülbástyázni és elszigetelni munkavállalóikat. Az alkalmazottak általában jobban meg vannak elégedve a munkahelyükkel, ha felnőtteként kezelik őket, akikben bízni lehet, hogy szívükön viselik a közösség érdekét, s nem holmi kis fogaskere-

keként egy hatalmas gépezetben, amit az ég tudja, ki tervezett. A Toyota-féle „gyártáskarcsúsítás”, amely nem más, mint a kommunitárius munkahelyszervezés rendszerre fejlesztése, a termelékenység ugrásszerű növekedésével is járt, bizonyítva, hogy a közösség és a hatékonyság jól megfér egymással. A tanulság az, hogy a modern kapitalizmus, melyet a technika alakított ki, nem követeli meg egyetlen, mindenkire kötelező iparszervezési forma alkalmazását. Amikor vállalatokat megszervezünk, a menedzsereknek bőven van módjuk rá, hogy az emberi személyiséghez tartozó társas hajlamot tekintetbe vegyék. Más szóval nincs szükségszerű választási kényszer közösség és hatékonyság között; sőt akik a közösségnek is figyelmet szentelnek, bárkinél hatékonyabbá válhatnak.

## A jót és gonoszt kifejező nyelvek

A társadalmi tőkének, amely a bizalom tűzpróbája és a gazdaság egészséges működésének egyik döntő tényezője, kulturális gyökerei vannak. Első pillantásra felettébb furcsa paradoxonnak látszik, hogy a kultúrának bármi köze legyen a gazdasági hatékonysághoz, hiszen a kultúra mind lényegét, mind átadásának módját tekintve tökéletesen aracionális. És mint tudományos vizsgálat tárgya is eléggé megfoghatatlannak bizonyul. A közgazdászok, akik a leggyakorlatiasabbnak tartják magukat a társadalomtudósok között, általában nem szívesen használják a kultúra fogalmát: egyszerű formulával nem határozható meg, s így nem lehet alapja az emberi viselkedés modeljének, mert ennek világosnak kell lennie, mint „a legnagyobb haszonra racionálisan törekvő” ember esetében. Egy általánosan elfogadott antropológiai kézikönyv szerzője nem kevesebb, mint 11 meghatározását adja a kultúrának.<sup>1</sup> Egy másik szerző a kultúra 160 meghatározását vonultatja fel, melyeket antropológusok, szociológusok, pszichológusok és más szakírók tolla alól gyűjtött össze.<sup>2</sup> A kulturális antropológusok határozottan állítják, hogy a kultúrának gyakorlatilag nincsenek olyan elemei, amelyek minden társadalomban megtalálhatók volnának.<sup>3</sup> A kulturális tényezőket ennél fogva nem lehet rendszerbe foglalni és egyetemes törvényeknek tekinteni; csak „vastagon leírni” lehet őket, ahogy Clifford Geertz ezt elnevezte, egy olyan etnográfiai technikát használva értelmessükhöz, amely minden egyes kultúra változatosságát és komplexitását figyelembe veszi. Sok közgazdász szemében a kultúra afféle maradékos zsák vagy „reziduális kategória”, amelyben mindig akad valamilyen magyarázat,

ha egy-egy jelenség nem illik bele az emberi viselkedés általános elméleteibe. Pedig a kultúrának is meg lehet a maga mély adaptív racionalitása, ha ez első pillantásra nem derül is ki. Mindenekelőtt azonban tisztáznom kell, hogyan fogom használni a kultúra fogalmát.

A kulturális antropológusok és a szociológusok különbséget tesznek kultúra és – ők így nevezik – „társadalmi struktúra” közt. A kultúra ebben az értelemben a jelenségre, jelképre, értékekre és eszmékre korlátozódik, s magában foglalja a vallást és az ideológiát. Geertz saját meghatározása szerint a kultúra „jelképekbe öltözött jelenségek történelmileg átszármasztott gyűjteménye, jelképes formákban kifejezett örökölt elképzelések rendszere, mely által az emberek közlik, megörökítik és továbbfejlesztik az élettel kapcsolatos tudásukat és állásfoglalásaikat”.<sup>4</sup> Társadalmi struktúrán viszont konkrét társadalmi szervezetek értendők: család, klán, jogrendszer vagy nemzet. Így tekintve az apák és fiúk viszonyáról szóló konfucianus tanítás a kultúrához tartozik; a valóságban is meglévő patrilineáris, apaági jellegű kínai család társadalmi struktúra.

En ebben a könyvben nem fogok ilyen különbséget tenni kultúra és társadalmi struktúra között, mert gyakran nehéz megkülönböztetni a kettőt; az értékek és az eszmék is formálják a konkrét társadalmi kapcsolatokat, és *vice versa*. A kínai család jórészt azért patrilineáris struktúrájú, mert a konfucianus ideológia előnyben részesíti a férfinemet, és arra okítja a gyerekeket, hogy tiszteljék apjukat. Másrészt viszont aki kínai családban nőtt fel, ésszerűnek tartja a konfucianus ideológiát.

A meghatározás, amit használni fogok, egyaránt merít a szorosan vett kultúrából és társadalmi struktúrából, s közelebb áll a kultúrának a köztudatban élő jelentéséhez: a kultúrára *örökölt etikai szokások összessége*. Egy etikai szokás

lehet eszme vagy érték, mint például az a nézet, hogy a sertéshús tisztátalan vagy hogy a tehének szentek, és lehet reagálás a valós társadalmi viszonyokra, mint például a hagyományos japán társadalomban a legidősebb fiúnak az a törekvése, hogy ő örökölje apja egész birtokát.

Ez a felfogás a legkönnyebben talán úgy érthető meg, ha elmondom, mit *nem* jelent nálam a kultúra szó. Nos, nem jelenti a racionális választást, ahogy azt a közgazdászok az embert mint a legnagyobb haszonra racionálisan törekvő lényt bemutató alapmodelljükénél használják. A „racionális választás”-t említve itt elsősorban a racionális eszközökről beszélek, nem a racionális célokról – azaz a különböző módzatok megfontolásáról, melyek által bizonyos cél elérhető, és az optimálisnak a kiválasztásáról a rendelkezésre álló információk alapján. A kultúra befolyásolta választások forrása a szokás. Egy kínai nem azért eszik evőpálcikákkal, mert ezeket összehasonlította a nyugati késekkel és villákkal, s megállapította, hogy alkalmasabbak a kínai ételek elfogyasztására, hanem mert minden kínai pálcikákkal eszik. Aligha áll racionális döntés a hinduk szenttében-kultusza mögött, amely egy semmiféle gazdasági hasznot nem hozó szarvasmarha-állományt oltalmaz, méghozzá akkorát, mint India lakosságának a fele. A hinduk mégis ragaszkodnak ehhez a kultuszhoz.<sup>5</sup>

A kultúrákat alkotó legfontosabb szokások azonban nem az evéssel vagy a fészülködéssel, hanem azokkal az erkölcsi kódexekkel kapcsolatosak, amelyekkel a társadalmak a viselkedést szabályozzák – azt, amit Nietzsche, a nagy német filozófus egy nép „jót és gonoszt kifejező nyelvét”-nek nevezett. Sokféleségük ellenére a kultúrák mind igyekeznek íratlan erkölcsi szabályok révén valamiképp megregulálni az emberi természet nyers önzését. Noha állítható, hogy egy etikai kódex alkalmazása esetén is racionális választás tör-

ténik, mivel a saját etikai kódexünket gondosan összehasonlítjuk a többivel, amit ismerünk, az emberek túlnyomó többsége szerte a világon nem ezt teszi. Éspedig azért nem, mert arra nevelték – szoktatták –, hogy egyszerűen csak kövesse társadalma erkölcsi szabályait – a családi életben éppúgy, mint barátaival és szomszédaival szemben, vagy az iskolában.

Egy autóreklám, amit az amerikai televízióban lehet látni, egy fiatal lányt mutat be, amint egy nyomasztó teremben ül, s egy zordon tanító monoton hangon újra és újra ezt mondja neki: „A vonalak közt rajzolj!” Hirtelen változik a kép, a kislányból fiatal nő lesz – s immár színesben látható, nem fekete-fehérben –, aki saját nyitott kocsját vezet, haja lobog a szélben. És nemcsak hogy nem marad meg az autópálya vonalai között, hanem lehajt az útról, nekivág a nyílt mezőnek, és látszik, hogy ezt rettentően élvezzi. A reklám kiagyaloí ugyan nem gondoltak erre, de a kocsi lökhárítóján ott díszelgetne egy ilyen szövegű matrica is: „Ne törődj a szabályokkal!” Mármost, ha ugyanezt a reklámfilmlet Ázsiában készítenék el, valószínűleg egy rokonszenvesnek látszó tanító mutatná meg a kislánynak, hogyan kell gondosan a vonalak között rajzolni. A kislánynak, miután türelmesen gyakorolta, ez egyszerűen sikerülne is. És ekkor – csak ekkor! – jutalmul kapna egy új kocsit, lökhárítóján ilyen szövegű matricával: „Tartsd be a szabályokat!” A tanulságot egyik esetben sem racionális okfejtések, hanem képek, szokások és társadalmi felfogások értetik meg.

A morális erény és a szokás szoros kapcsolata nyilvánvaló a jellem fogalmában. Intellektuálisan sokan tudják, mi a helyes, mit kellene tenniük, de nehéz vagy veszélyes helyzetben ezt csak a „jellemes” emberek tudják megtenni. Arisztotelész elmagyarázza, hogy az intellektuális erénnyel ellentétben „az etikai erény (ethike) legnagyobbbrészt a



szokás (ethosz) terméke, s még a neve is, kevéske módosulással, ebből a szóból származik”. Majd azzal folytatja, hogy „morális készségeink a megfelelő tevékenységek eredményeképpen alakulnak ki... Épp ezért nem csekély a jelentősége annak, hogy bizonyos szokások tekintetében már gyermekkorunktól fogva gyakorlatot, jártasságot szerzünk-e; épp ellenkezőleg, ez nagyon fontos, sőt a legfontosabb.”<sup>6</sup>

A kulturálisan meghatározott viselkedés nagyobb intézményesített forrásai a hagyományos vallások vagy etikai rendszerek (pl. a konfucianizmus). Az etikai rendszerek morális közösségeket hoznak létre, mert a jót és gonoszt kifejező közös nyelvük közös morális életet biztosít tagjaiknak. Úgyszólván minden morális közösség, függetlenül attól, milyen etikai elveket vall, meg tud teremteni bizonyos fokú bizalmat a tagjai között. Némely etikai kódexek igyekeznek jobban kiszélesíteni a bizalom körét, mint mások, erősen hangsúlyozva a tisztesség, a jótékonyság és a jóakarat parancsát s az ebből adódó kötelességeket a környező nagy közösség iránt. Ez volt, írja Weber, az egyik legfőbb eredménye a puritán kegyelemtannak, amely a bizalomra méltó viselkedés magasabb szintjeinek az elérésére buzdított a családtól távoli területeken is. A bizalom, amit ő a gazdasági életben nélkülözhetetlennek tartott, történelmileg a vallásosságból mint szokásból fakadt, nem pedig racionális megfontolásokból.

Azzal, hogy szokásnak minősítjük a kultúrát, nem racionális választásnak, korántsem állítjuk, hogy a kultúrák irracionálisok – egyszerűen csak irracionálisok a döntési módzatok tekintetében. Sőt a kultúrákban olykor jókora adag racionalitás is rejlik. Például az udvariassági formulák és rangok használata beszéd közben hasznos információval szolgál annak a társadalmi helyzetéről, akivel beszélünk. A mindennapi életben aligha boldogulnánk a kultúra mint irracionális, szokásokon alapuló cselekvések összessége nélkül.

Senkinek sincs se ideje, se kedve racionálisan dönteni az élethelyzetek túlnyomó többségében – például hogy megpróbáljunk-e fizetés nélkül kisorsanni egy vendéglőből, hogy udvariassak legyünk-e egy idegenhez, vagy hogy felbontsuk-e – hátha pénz van benne – egy szomszéd levelét, amely tévedésből a mi levélszekrényünkbe került. A legtöbb ember egyszerűen hozzá van szokva a tisztesség bizonyos minimumához. A szükséges információk megszerzése és a lehetséges alternatívák áttekintése egyébként már önmagában is drága és időrabló folyamat, amely a szokás jóvoltából rövidere zárható.<sup>7</sup> Amint a néhai Aaron Wildavsky rámutatott, ez még a látszólag bonyolult politikai döntésekre is áll, amiket fejlett társadalmakban élő képzett emberek hoznak. A kockázatokat illetően például – többek közt, hogy mi a veszélyesebb, a nukleáris energia vagy az AIDS-esekkel való érintkezés – nem a tényleges eshetőségek racionális elemzésével alakítják ki az álláspontjukat, hanem aszerint, hogy nagyjából liberálisok-e vagy nagyjából konzervatívok.<sup>8</sup>

A modern közgazdászok hajlanak arra, hogy a racionális célokat azonosítsák a maximális haszon elérésével, amin rendszerint a lehető legnagyobb fogyasztói jólétet értik. Ebből a szempontból sok hagyományos kultúra (beleértve a Nyugat hagyományos kultúráját is) irracionális vagy egyszerűen irracionális a célok tekintetében, mivel a gazdasági jólétet kevesebbre becsüli más törekvéseknél. Egy hívő buddhista például szentül meg van győződve róla, hogy az élet célja nem az anyagi javak felhalmozása, hanem épp az ellenkezője: a birtoklást vágy megsemmisítése és az egyéni személyiség feloldódása valamilyen egyetemes nemlében. Nem kis intellektuális gőgre vall azt hinni, hogy csakis a legszűkebb értelemben vett gazdasági célok tekinthetők racionálisnak. Hiszen ez azt jelentené, hogy magának a nyugati hagyománynak is nagy része irracionális és elvetendő,

lévén rendkívül gazdag vallási, etikai és filozófiai áramlatokban.

Sok nyugati elutasítja a nem nyugati kultúrákat, azt állítván, hogy irracionálisok. Ezt gyakran mondták például Iránra is az 1978-as forradalom után, amikor az ország szakított a Nyugattal, és vallási indíttatású expanziós program megvalósításába fogott. De ha alaposan megvizsgáljuk a történeteket, kiderül, hogy Irán viselkedése ebben az időszakban is racionális és a legnagyobb haszonra törekvő volt azt a mechanizmust illetően, mellyel a céljai eléréséhez szükséges eszközöket kiválasztotta. Amit a nyugatiak irracionálisnak találtak, az az a tény volt, hogy e célok közül sok nem a gazdaság, hanem a vallás érdekkörébe tartozott.

Másrészt viszont nagyon is lehetséges, hogy még bizonyos aracionális kulturális hagyományok is, melyeket szokásként és nem e világi célokat szem előtt tartva ápolnak, hozzájárulhatnak a legszűkebb materialista értelemben vett haszonszerzés – a maximális haszon megszerzése – sikeréhez. Ez volt a központi érve Max Weber művének, *A protestáns etika és a kapitalizmus szellemé*-nek, amelyben a német szociológus kimutatta, hogy a korai puritánok, akik egyedül Isten dicsőségéért dolgoztak, és lemondtak az anyagi javak öncélú gyűjtéséről, kifejlesztettek bizonyos erényeket – a tisztességet, a szorgalmat –, amelyek nagymértékben elősegítették a tőkefelhalmozást.<sup>9</sup> A jelen könyv egyik központi érve is hasonló a Weberéhez: vannak etikai szokások, például a spontán társulási készség, amelyek döntő fontosságúak a szervezeti innovációra és így a jólét megteremtésére nézve. A különböző etikai szokások a gazdasági szervezetek más és más formáinak a kialakítására ösztönöznek, s ez igen változatosra teszi a gazdasági struktúrát. Kimondhatjuk tehát, hogy a haszonszerzésben nem mindig a racionalisták a legkiválóbbak; azoknak, akik aracionális

módon a hagyományos erkölcs és társadalmi erények bizonyos fajtáihoz igazodnak, és gyakran tűznek maguk elé egyáltalán nem gazdasági célokat, nem kell olyan hátrányokkal és problémákkal megküzdeniük, mint ahogy a modern közgazdászok el akarják hitetni velünk.

A kultúrának etikai szokásként való meghatározása megnehezítheti a kulturális változók mérését. A szociológusok egyik leggyakrabban használt eszköze a közvélemény-kutatás, melynek során egyes néprétegek statisztikai módszerrel kiválasztott képviselőinek feltesznek egy sor kérdést, amelyeket úgy állítottak össze, hogy információkat kapjanak a válaszokat megszabó értékeket illetően. Ezzel az eljárással a probléma az – nem beszélve a szokásos módszertaniakról, például az alanyok kiválasztásának a helyességéről, vagy a válaszolóknak arról a hajlamáról, hogy azt mondják, amit a kérdezők szeretünk hallani akarnak –, hogy a véleményeket összetéveszti a szokásokkal. Például számos közvélemény-kutatás megállapította, hogy a segélyből élő szegény sorsú amerikaiak többé-kevésbé ugyanúgy gondolkodnak a munkáról, a takarékoságról és a függőségről, mint középosztálybeli honfitársaik.<sup>10</sup> Am a vélemény, miszerint fontos dolog, hogy az ember keményen dolgozzon, még nem munkaerkölcs, vagyis aki így nyilatkozik, nem feltétlenül szokta meg, hogy korán keljen, elmenjen hazulról, hosszú órákon át valamilyen egyhangú vagy kellemetlen tevékenységet végezzen, és visszafogja a fogyasztását, a kiadásait, mert tartósan csak így lehet biztos a megélhetése. A segélyből élők kétségkívül szeretnének a saját lábukra állni, de hogy megvannak-e bennük az ehhez szükséges szokások, beidegződések, azt az empirikus adatokat elemző már korántsem látja ilyen világosan. A szegénységgel kapcsolatos vita, amely harminc éve folyik az Egyesült Államokban, főképp a körül a kérdés körül forog, hogy a városi

alsóbb rétegek vajon azért szegények-e, mert nincsenek gazdasági lehetőségeik, vagy léteznek-e vajon olyasmi, amit „a szegénység kultúrája”-nak nevezhetnénk – rendellenesen működő társadalmi szokások, mint például gyerekklánok teherbe esése vagy kábítószerfüggés –, és ami akkor is fennmaradna, ha megfelelő gazdasági lehetőségek nyílnának.<sup>11</sup>

Ha a kultúrát szokásként, kivált etikai szokásként határozzuk meg, még mindig nem minden esetben világos, hol húzódik az elválasztó vonal a racionális választás és a kultúra között. Ami racionális választásként indult, idővel kulturális ténnyé válhat. Például amikor az amerikaiaknak a demokrácia és a szabadpiac iránti elkötelezettségéről beszélünk, rendszerint ésszerűbb ezt az ideológia és nem a kultúra körébe utalni. Sok amerikai értelmesen meg tudná okolni, miért különb a demokrácia a zsarnokságnál, vagy miért mennek jobban a dolgok a magánszektorban, mint a kormánybürokraták irányítása alatt, akár a saját tapasztalataiból merítve, akár azokból az átfogóbb politikai és gazdasági ideológiákból, amiket a magáévá tett, mivel hozzátartoznak az általános tananyaghoz és a neveléshez.

Mástrészt viszont az amerikaiak nagy része kétségkívül úgy fogadja el ezeket a nézeteket, hogy nem sokat gondolkodik rajtuk, és mondhatni a tisztálkodási szokásokkal együtt adja őket tovább a gyerekeinek. Míg az amerikai államalapítás nagyon is tudatos és racionális volt, az amerikaiak következő nemzedékei nem azért vették át az irányelveit, mert ugyanolyan lelkiismeretesen mérlegelték őket, mint az Alapító Atyák, hanem mert részei a hagyománynak. Amikor tehát valaki úgy mutatja be az Egyesült Államokat, mint olyan országot, amelynek „demokratikus” és „szabadpiacra alapuló” kultúrája van, ezzel azt akarja mondani, hogy az amerikaiak nem kérnek „állam bácsi” gondoskodásából, sőt nem szívelik a hatalom, a felsőbbbség semmilyen

formáját sem, nagyra becsülik az individualizmust, és van bennük valami könnyedség, fesztelenség, ami az egyenlőségnek köszönhető – mindez egy-egy vonása a nemzeti jellemnek, amelyet Tocqueville olyan éles szemmel figyelt meg és ábrázolt *Az amerikai demokrácia*-ban. Igen, így viselkednek, anélkül, hogy tömék rajta a fejüket, mi ennek az oka, vagy lehetne-e másképp, jobban látni és tenni a dolgokat. Az amerikaiaknak tehát van egy demokratikus *ideológiajuk*, és ideológiai indíttatásból cselekszenek, de van egy egyenlőségre törekvő *kultúrájuk* is, amely az ideológiából fejlődött ki (más tényezőkkkel együtt) az idők folyamán.

Gyakran előfordul, hogy ami politikai cselekvésként kezdődik, végül is kulturális sajátossággá lényegül át. Például a tizenhatodik és a tizenhetedik században Angliában és Franciaországban számos háború zajlott le a monarchia és a különböző nemesek, független városok és egyházi méltóságok között, akik közt annak idején a szuverenitás megszerült. Angliában a monarchia alulmaradt a küzdelemben, és kénytelen volt egy sor alkotmányos megszorítást elfogadni, amely korlátozta hatalmát, s később a modern parlamentáris demokrácia alapja lett. Franciaországban a monarchia győzött, s ezzel megkezdődött egy hosszan tartó centralizációs folyamat, a végrehajtott szervek kiépítése az abszolút hatalom, az állam körül. Nem tudok semmiféle mélyebb történelmi okról, amely miatt Angliában térdre kényszerült, Franciaországban pedig diadalmaskodott a monarchia; az ellenkezőjét is könnyen el lehetett volna képzelni.<sup>12</sup> De így történt, s e ténynek mélyreható következményei lettek mindkét ország politikai kultúrájára nézve. A politikai hatalom centralizálása Franciaországban aláasta az önkéntes társulások autonómiáját, s a franciák későbbi generációi így jobban függtek a centralizált hatalomtól, lett légyen ez monarchikus vagy republikánus. Angliában viszont a társadalom sokkal



több jutott az önszerveződés útján, mert az embereknek nem kellett arra várniuk, hogy a centralizált hatalom alkalomadtán igazságot tegyen köztük, s ezt a szokást az angol kivándorlók magukkal vitték az Újvilágba.<sup>13</sup>

Hogy a dolgok még bonyolultabbak legyenek, a politikainak látszó választásoknak néha kulturális gyökereik vannak. A franciák hajlama a politikai centralizmusra, amely politikai cselekvésként kezdődött, de kulturális sajátossággá állandósult, utóbb számos politikai döntést befolyásolt. Így például de Gaulle Ötödik Köztársaságának centralizált, hipreprezidenciális alkotmánya, melyet 1958-ban fogadtak el, politikai tett volt, válasz az algériai válságra, de nagyon jól illett a francia politikai kultúra hagyományaihoz. Jellegzetesen francia megoldása volt a Negyedik Köztársaság problémájának, a politikai instabilitásnak, olyan megoldás, amelyet sok hasonló előzőtt meg a francia történelemben.

Lévén a kultúra etikai szokások összessége, nagyon lassan változik – sokkal lassabban, mint az eszmék. Amikor a berlini falat lebontották, és a kommunizmus összeomlott 1989–90-ben, az uralkodó ideológiát, a marxizmus–leninizmust Kelet-Európában és a Szovjetunióban egyik napról a másikra felváltotta a demokrácia és a piacgazdaság. Hasonló volt a helyzet Latin-Amerikában is: az olyan etatista vagy nacionalista ideológiákat, mint az importhelyettesítés, nem egészen egy évtized alatt kiseperte egy új elnök vagy pénzügyminiszter hatalomra jutása. Ami megközelítőleg sem tud ilyen gyorsan megváltozni, az a kultúra. Sok volt kommunista társadalommal kapcsolatban a tapasztalat azt mutatja, hogy a kommunizmus uralma alatt számos olyan szokás keletkezett – az államtól való túlzott függés, ami a vállal-kozi energia teljes kiveszéséhez vezetett, a kompromisszumkésztség hiánya, a vonakodás az önkéntes együttműködéstől olyan társulásokban, mint a vállalatok vagy a poli-

tikai pártok –, amely nagymértékben hátráltatta a demokrácia és a piacgazdaság megszilárdulását. Ezekben a társadalmakban az emberek értelmükkel hozzájárultak ugyan ahhoz, hogy a kommunizmust a demokrácia és a kapitalizmus váltassa fel, a „demokrata” reformerekre szavaztak, de az új rendszer működtetéséhez szükséges társadalmi szokások nincsenek meg bennük.

Másrészt azonban akadnak, akik mindennek – helytelenül – épp az ellenkezőjét tételezik fel: azt, hogy a kultúra képtelen a változásra, és politikai tevékenységgel nem befolyásolható. Nos, ha körülnézünk, a kulturális változás megannyi bizonyítékát fedezzük fel mindenfelé. A katolicizmusról például gyakran elmondták, hogy ellensége mind a kapitalizmusnak, mind a demokráciának. *A protestáns etiká-*ban Weber kifejtette, hogy a reformáció bizonyos értelemben előfeltétele volt az ipari forradalomnak. És még azután is, hogy ez a „forradalom” végbement, a katolikus egyház sokszor bírálta a kapitalizmus által létrehozott gazdasági világot, s a katolikus országok csoportja később iparosodott, mint a protestánsoké.<sup>14</sup> A diktatúra és a demokrácia között a huszadik század első felében lezajlott összecsapások során – például a spanyol polgárháborúban – a trón és oltár szövetsége megbonthatatlanul látszott.

Es íme, a huszadik század második felének a végén nagy átalakulás ment végbe a katolikus kultúrában. Hivatalos megnyilatkozásaiban az egyház megbékélt a demokráciával és – bizonyos fenntartásokkal – a modern kapitalizmussal is.<sup>15</sup> Az 1974 és 1989 között megjelenő új demokráciák túlnyomó többségét katolikus társadalmak hozták létre, s nem egyben közülik a katolikus egyház vezető szerepet játszott a diktatúra elleni küzdelemben.<sup>16</sup> Az 1960-as, 1970-es és 1980-as évek különböző szakaszaiban továbbá olyan katolikus országok, mint Spanyolország, Portugália, Olaszor-

szág, Chile és Argentína gyorsabban növekedtek olyan protesztánsoknál, mint Nagy-Britannia és az Egyesült Államok. A katolikus kultúra megbékülése a demokráciával, illetve a kapitalizmussal korántsem teljes, de a katolikus kultúra bizonyosfajta „protestantizálódás”-on is átment, úgyhogy a protesztáns és a katolikus társadalmak közti különbségek ma már nem olyan jelentősek, mint valaha voltak.<sup>17</sup>

Nem kétséges, hogy az emberek, amint a közgazdászok mondják, alapjában véve önző lények, s hogy önző érdekeik kívánalmainak racionális módon igyekeznek eleget tenni. De van bennük erkölcsi érzék is, amely ráébreszti őket a mások iránti kötelezettségeikre, s ez az erkölcsi érzék gyakran kerül szembe önző ösztöneikkel.<sup>18</sup> Ahogy a *kultúra* szó maga is sugallja, a fejlettebb etikai szabályokat, amelyek szerint élünk, ismétléssel, a hagyományra való hivatkozással, példamutatással „kultiváljuk”, ápoljuk. Ezek a szabályok tükrözhetnek mélyebb adaptív racionalitást; szolgálhatnak gazdaságilag racionális célokat; és néhány egyén esetében racionális egyetértésből származhatnak. ám az egyik nemzedék a másiktól aracionális társadalmi szokásokként veszi át őket. És ezeknek a szokásoknak köszönhető, hogy az emberek sohasem viselkednek a korábban idézett közgazdasági tétel szerinti önző, csakis a maximális haszonnal törődő racionalistaként.

## A társadalmi erények

Manapság az a divat, hogy az ember tartózkodik az értékítéletektől, ha különböző kultúrákat hasonlít össze, de gazdasági szempontból bizonyos etikai szokások nyilvánvalóan erények, mások pedig bűnök. Azok a kulturális szokások, amelyek erényeknek minősülnek, nem mind járulnak hozzá társadalmi tőke képződéséhez. Némelyeket az egyének egyedül is gyakorolhatnak, míg mások – különösen a kölcsönös bizalom – csak társadalmi közegben nyilvánulhatnak meg. A társadalmi erények azonban – tisztesség, megbízhatóság, együttműködési készség és a mások iránti kötelezettségek tudata – nélkülözhetetlenek az egyének kiérlelődéséhez, e téma megvitatásakor mégis mindig jóval kevesebb figyelemben részesültek. Úgy éreztem tehát, feltétlenül foglalkoznom kell itt velük.

Annak, hogy a kultúra miképp hat a gazdasági életre, terjedelmes irodalma van, s ez nagyrészt egyetlen mű, Max Weber *A protesztáns etika és a kapitalizmus szelleme* című, 1905-ben megjelent könyve körül forog. Weber fejre állította Karl Marxot, kifejtve, hogy nem a gazdaságot mozgató erők váltják ki az olyan kulturális jelenségeket, mint a válás és az ideológia – épp ellenkezőleg, a gazdasági viselkedés bizonyos formáinak a kialakulása a kultúrának tudható be. A kapitalizmus nem egyszerűen csak felbukkant Európában, amikor a technikai feltételek már kedvezőek voltak; bizonyos „szellem”, sajátos lelki feltételek tették lehetővé, hogy a technikai változás bekövetkezzék. Ez a szellem a puritán vagy fundamentalista protesztantizmusból származott, amely megszentelte a világi tevékenységeket, és fennem hirdette, hogy a hívó ember egyénileg, az olyan hagyomá-

nyos hierarchiák közvetítése nélkül is üdvözülhet, mint a katolikus egyház.<sup>1</sup>

Weber műve mindmáig viták tárgya: vannak, akik magától értetődőnek veszik hipotézise alaptételét, míg mások könyve szinte minden állításával szembehelyezkednek.<sup>2</sup> Valóban sok az empirikus anomália a protestantizmusnak és a kapitalizmusnak ebben az összefűzésében: például a katolikus észak-italiai városállamok kereskedelmének nagy fel lendülése a tizennegyedik és a tizenötödik században, vagy a kálvinista afrikánerek kudarca, akik a huszadik század utolsó negyedéig képtelenek voltak virágzó kapitalista kultúrát teremteni.<sup>3</sup>

Másrészt azonban a protestantizmus és a kapitalizmus közti összefüggés valóban olyan erős, hogy csak kevesen tagadják ennek az oksági kapcsolatnak a meglétét.<sup>4</sup> Az is világos, hogy a tantételek szintjén a huszadik század utolsó évtizedeiig a katolicizmus változatlanul ellenségesebbnek mutatkozott a modern kapitalizmussal szemben, mint a vezető protestáns egyházak.<sup>5</sup> A tudósok nagy része ezért a közeputat keresi. Egyetért azzal, hogy Weber esetleg tévedett a kapitalizmus és a protestantizmus oksági összefüggésének specifikus módozatait illetően, és némely empirikus tényeket rosszul tudott. De az egyik legújabb elmélet szerint, bár magában a katolicizmusban nem volt semmi olyasmi, ami gátolta volna a gazdasági modernizációt, amint ezt Weber állította, a protestantizmus visszaszorítására kibontakozó ellenreformáció bénító hatással volt az innovációs lehetőségekre azokban az országokban, ahol diadalmaskodott.<sup>6</sup>

Azok az empirikus vizsgálatok, amelyeket *A protestáns etika* megírása óta végeztek, többnyire megerősítették, legalábbis nagy vonalaiban, Weber hipotézisét. Talán a legérdekesebb eseteket Latin-Amerikában találták, ahol az utóbbi hatvan-nyolcvan évben észak-amerikai protestánsok

evangelizáltak. Sok hagyományosan katolikus latin-amerikai ország lakosságának számottevő hányada ma már protestáns, s így valóságos laboratóriumot szolgáltat a kulturális változás következményeinek a felméréséhez. Az a fajta protestantizmus, amely az Egyesült Államokból Latin-Amerikába került, túlnyomórészt pünkösdistá, vagyis David Martin szociológus szerint a fundamentalista megújulás harmadik nagy hullámához tartozik (a másik kettő a reformáció eredeti puritanizmusa s a tizenyolcadik és tizenkilencedik század metodista megújlodása volt). Braziliában a protestánsok arányát ma a lakosság húsz százalékára becsülik, s ebből 12 millió evangélikus. Chilében állítólag a népesség tizenöt-húsz százaléka protestáns, Guatemalában harminc százalék, míg Nicaraguában a lakosság egyötöde tért át.<sup>7</sup> A legtöbb empirikus szociológiai munka, amely e tárgyban készült, beleértve Martin átfogó tanulmányát is, nagyjából megerősíti Weber hipotézisét. Azaz a protestáns hitre való áttérések Latin-Amerikában jelentős fejlődéssel, növekedéssel jártak a higiénia, a megtakarítások, az iskolázottság és végül az egy főre eső jövedelem tekintetében.<sup>8</sup>

A *munkaerkölcs* kifejezés, legyen bár protestáns vagy másfajta, valójában helytelen gyűjtőneve azoknak a tulajdonságoknak, amelyek a posztweberianus irodalomban rendszerint ebbe a kategóriába kerülnek. Ha „munkaerkölcs”-ön azt az általános készséget értjük, hogy a dolgozó emberek hajlandók kora reggel felkelni, és hosszú órákat fizikailag és szellemileg kimerítő tevékenységgel tölteni, akkor a munkaerkölcs önmagában aligha volt elégséges a modern kapitalista világ megteremtéséhez.<sup>9</sup> A tizenötödik századi Kínában az átlagparaszt valószínűleg jóval keményebben és órászámban is többet dolgozott, mint egy modern futószalagmunkás Detroitban vagy Nagoyában.<sup>10</sup> Amennyiben a paraszt munkájának a termelékenysége parányi töredéke



csak a modern munkásnak, mivel a modern gazdaság és jólét alapja az emberi tőke (tudás és neveltetés), a technika, innováció, szervezés és egy sereg egyéb tényező, amelyek a megteremtéséhez szükséges munkának inkább a minőségével, mint pusztán a mennyiségével kapcsolatosak.<sup>11</sup>

A „kapitalizmus szellemé” tehát nem csupán a szűkebb értelemben vett munkaerőkölcsre, hanem más idevágó erényekre is vonatkozik: az igénytelenségre (a takarékosági hajlamra), a problémamegoldás racionális módjára, valamint az „itt és most” szemléletre, amely arra ösztönzi az egyéneket, hogy innovációval és munkával úrrá legyenek a környezetükön. Mindez elsősorban a vállalkozókra és a tőkésekre jellemző, nem pedig az alkalmazottakra.

Mint a vállalkozói tulajdonságok összességének azonban, a „kapitalizmus szellemé”-nek nagy jelentősége van, különösen a gazdasági fejlődés elején tartó társadalmak esetében. A fejlesztéssel foglalkozó közgazdászok, akik eltöltöttek valamelyes időt preindusztriális társadalmakban, jól tudják, hogy miért. Ahol nincsenek meg a „modern” gondolkodási szokások, ott az IMF elméletileg legnagyobb mértékben stabilizálási tervének sem lesz sok hatása.<sup>12</sup> Sok preindusztriális társadalomban egyáltalán nem biztos, hogy az üzletemberek időben megjelennek a megbeszéléseken, hogy a nyereséget nem kaparintják meg és költik el nyomban a családtagok és a jó barátok, ahelyett, hogy újra befektetnének, vagy hogy az infrastruktúra fejlesztésére szánt állami pénzeket nem vágják zsebre a szétosztásukkal megbízott hivatalnokok.

A munkabírás, igénytelenség, racionális gondolkodás, leleményesség és kockázatvállalás egytől egyig vállalkozói erény, amellyel egyének vannak megáldva, s Robinsón Crusoe is gyakorolhatta őket jól ismert lakatlan szigetén. De van egy sor társadalmi erény is – tisztesség, megbízhatóság,

együttműködési készség, a mások iránti kötelességek tudata – s ezek lényegükénél fogva a társadalomhoz kötődnek. Míg *A protestáns etika*-ban Weber az előbbieket taglalta, a társadalmi erényeknek külön tanulmányt szentelt, amely sokkal kevésbé ismert, *A protestáns szekta és a kapitalizmus szellemé*-t.<sup>13</sup> Ebben a munkájában kifejtette, hogy a protestantizmusnak – vagy pontosabban az Anglia és Németország egyes részein és az Egyesült Államokban sokfelé fellelhető szekta protestantizmusnak – van még egy fontos hatása: növeli híveinek azt a képességét, hogy új közösségekbe tömörüljenek.

Az olyan szekta vallási közösségek, mint a baptisták, a metodisták és a kvékerek kicsiny, erősen összetartó csoportokat hoztak létre, amelyeknek a tagjait bizonyos értékek – tisztesség, szolgálat – iránti azonos elkötelezettség fűzte egymáshoz. Ez az összetartás nagy hasznukra volt az üzleti világban, mivel az üzleti tranzakciók nagymértékben függenek a bizalomtól. Az Egyesült Államokban utazgatva Weber megfigyelte, hogy sok üzletember hívő keresztényként mutatkozik be, mintegy ezzel igazolva tisztességes és megbízható voltát. Egy példa:

Valamilyik hosszú útja alkalmával, amikor egy akkor még indián territóriumnak számító vidéken vonatozott át, a szerző, aki egy kereskedelmi utazó mellett ült (az illető „temetkezési vasáru”-val, sírkövekhez való vasbetűkkel ügynökölt), többek közt megemlítette, milyen figyelemre méltó, hogy az egyházak még mindig olyan nagy szerepet játszanak itt. Amire az ügynök ezt felelte: „Uram, nekem mindegy, ki mit hisz vagy nem hisz, ez az ő dolga; de ha tudnám, hogy egy farmer vagy üzletember nem tartozik semmiféle egyházhoz sem, ötven cent erejéig sem hiteleznék neki. Mert ugyan miért adná meg, ha nem hisz semiben?”<sup>14</sup>

Weber azt is feljegyezte, hogy a kis szektás közösségek természetes hálózatokat alakítottak ki, amelyeknek a segítségével az üzletemberek alkalmazottakat vehetnek fel, ügyfeleket találhatnak, hitelekhez juthatnak és így tovább. Épp mivel önkéntes alapon létesült, s nem intézményé me-revedett egyház tagjai voltak, a protestáns szektások mé-lyebben átértékelték a vallási értékeik iránti elkötelezettségü-ket, és erősebb szálak fűzték őket egymáshoz. Nem kény-szerből teljesítették, amit hitük megkívánt, hanem mert a magukévá tették szektájuk erkölcsi értékeit.

A protestantizmus szektás formájának a jelentőségét és hatását mind a spontán társas készségre, mind a gazdasági életre jól érzékeltetik a Kanada és az Egyesült Államok közti különbségek. A legtöbb amerikai nem tudna lényeges társadalmi különbséget felfedezni önmaga és északi szom-szédai között (ennek az ellenkezője azonban már nemigen állítható). De a társadalmi szellemben észlelhető különbség néha egész megdöbbentő. Kanadának két centralizált egy-háza van (egy katolikus és egy protestáns), amelyek ma is jelentős támogatást kapnak az államtól, és bár sok minden-ben hasonlít az amerikaihoz, a kanadai társadalom mindig jobban emlékeztetett az európai országokra, a maguk év-százados, szinte közintézménnyé vált egyházaival, mint déli szomszédja. Sok megfigyelő állapította meg az évek hosszú során, hogy a kanadai vállalkozások nem olyan erőteljese-ek, mint amerikai megfelelőik. Még Friedrich Engels is, az állítólagos gazdasági determinista, így nyilatkozott kanadai látogatása után: „Ott az ember úgy érzi, megint Európában jár... És látja, milyen nagy szükség van egy új ország gyors fejlődéséhez az amerikaiak már-már lázas spekulációs haj-lamára.”<sup>15</sup> Seymour Martin Lipsettől megtudjuk, hogy sta-tisztikailag nézve vannak jellemző különbségek az angol anyanyelvű kanadaiak és az amerikaiak szemléletében a

gazdasági életet illetően, s ugyanígy a Kanadában élő protestánsok, illetve katolikusok szemlélete között is. A ka-nadaiak óvatosabbak, nem szeretnek kockáztatni; keveseb-bet fektetnek be részvényekbe; az általános, „humán” képzést többre becsülik a gyakorlatias „real” képzésnél; és nem olyan hajlamosak az adóssághfinanszírozásra, mint az amerikaiak.<sup>16</sup> Bár lehet az amerikai és a kanadai gazdaság közti strukturális különbségekre is hivatkozni, ami megma-gyarázhat egyet-mást, Lipsett inkább az egyesült államokbe-li protestantizmus szektás jellegével hozza összefüggésbe ezeket a gazdasági irányzatokat.

A spontán társas készség döntő fontosságú a gazdasági életben, mivel jóformán minden gazdasági tevékenységet csoportok és nem egyének végeznek. Ahhoz, hogy meg-teremtődjék a jólét, az embereknek előbb meg kell tanulniuk együtt dolgozni, és a továbbhaladáshoz új szervezeti formák szükségesek. Jóllehet a gazdasági növekedést a technikai fejlődésnek szoktuk tulajdonítani, a szervezési innovációnak ugyanolyan – vagy még nagyobb – szerepe van benne az ipari forradalom kezdetétől fogva. Két gazdaságtörténész, Douglass North és Robert Thomas ki is mondta a szenten-ciát: „A növekedés kulcsa a hatékony gazdasági szervezés; a Nyugat felemelkedése annak köszönhető, hogy Nyugat-Európában hatékony gazdasági szervezetet fejlesztettek ki.”<sup>17</sup>

Az óceánon túli kereskedelem megalapozása a tizenötödik században egy új típusú vitorlás fejlesztésétől függött, amelynek már nem kellett a parti vizeken maradnia. De a részvénytársaság megteremtésétől is függött, amely módot nyújtott az egyéneknek arra, hogy összeadják a pénzüket, és nagy utak költségeit felvállalva, megosszák ezek kocká-zatait. A vasút kiépítése az Egyesült Államok fél kontinens-nyi területén a tizenkilencedik század derekán nagy, hierar-

chikusan megszervezett társaságokat kívánt, földrajzilag szétszórt menedzserekkel. A korábbi vállalkozások családi tulajdonban voltak, és családtagok működtették őket. Am a családi vállalkozások nemcsak a menetrendet voltak képtelenek betartatni – attól is képtelenek voltak a vonatokat vizsaszatartani, hogy egymásba rohanjanak, mint például 1841-ben egy Massachusetts és New York közötti vonalon, iszonyú balesetet okozva.<sup>18</sup> Henry Ford a huszadik század elején lehetővé tette az automobil tömeggyártását: mozgó szállítószalagra helyezett egy alvázat, s a munkafolyamatot könnyen elvégezhető, ismételtető műveletekre bontotta. Az olyan bonyolult masinák, mint az automobilok megépítéséhez nem volt többé szükség specializálódott mesteremberekre, jóformán teljesen képzetlen és gyakorlatlan munkások is összeszerelhették őket. Az utóbbi évtizedekben a Toyota nemzetközi hírnévre tett szert az autópárhban azzal, hogy megbontotta Henry Ford gyártási rendszerét, és nagyobb részt adott a futószalagmunkásoknak a felelősségből, a munka megszervezéséből. Az 1990-es években az amerikai gazdaságban nagy változások mennek végbe, amelyek a „mértécsökkentés” és a „struktúraváltás” címszavak alá tartoznak. Egyre több vállalat jut arra a megállapításra, hogy ugyanazokat a termékeket kisebb létszámmal is elő tudja állítani, nem annyira a gyártási technológiának, mint inkább az alkalmazottak együttműködési módjának a megváltoztatásával.

A munkaerőkölccsel és a vele kapcsolatos egyéni erényekkel ellentétben, amiket alaposan megvitattak a szakirodalomban, a spontán társas készségre és szervezési innovációra ösztönző társadalmi erények hatását a gazdasági életre már korántsem tanulmányozták ilyen rendszerességgel.<sup>19</sup> Pedig van egy erős érv, amely ezt javallaná: a társadalmi erények előfeltételei az olyan egyéni erények, mint a mun-

kaerőkölcs, kifejlődésének, mivel az utóbbiak a legjobban erős csoportokban – családokban, iskolákban, munkahe-lyeken – gyakorolhatóak, s ezek kialakulásának a magas fokú társadalmi szolidaritás kedvez.

A legtöbb közgazdász feltételezi, hogy a csoportszervező-dés nem az etikai szokásoktól függ, hanem természetes következménye az olyan jogi intézményeknek, mint a tulaj-donjog és a szerződésekre vonatkozó törvény. Hogy lássuk, így van-e ez, össze kell hasonlítanunk a különböző kül-turális csoportok hajlamát a spontán társas készségre, a lehetőség szerint figyelembe véve a gazdasági intézménye-ket és a környezeti feltételeket.



## A „társulás művészete” világszerte

Az ipari struktúra érdekes dolgokat árul el egy ország kultúrájáról. Az olyan társadalmakban, melyekben a családok igen erősek, de az egymással rokonságban nem állók között a bizalom kapcsa viszonylag gyöngé, többnyire a kicsiny, családi tulajdonban lévő, családtagok vezette vállalkozások vannak túlsúlyban. Másrészt viszont azok az országok, melyekben erős nonprofit szervezetek – iskolák, kórházak, egyházak, karitatív intézmények – működnek, rendszerint a gazdaságban is erős magánvállalkozásokat fejlesztenek ki, s ezek már túlterjednek a családon.

A közhit szerint Japán a csoport- és államorientált „komunitárius” társadalom legjobb példája, míg az Egyesült Államok a tisztán individualista társadalom megtestesülése. Az egyre gyarapodó versenyképesség-irodalom örök téma-ja, hogy az Egyesült Államok az angolszász liberalizmus elveinek megfelelően él, polgárait csak a saját céljaik érdeklik, a nagyobb közösségek tévékenységében nem hajlandók részt venni. Az Egyesült Államok tehát a társas hajlam szempontjából Japán szöges ellentéte.

De ha megvizsgáljuk Japán és az Egyesült Államok ipari struktúráit, egy sereg érdekes hasonlóságot találunk. Mindkét gazdaságban a nagyvállalatok dominálnak, s ezek között viszonylag kevés az állami tulajdonú vagy támogatottságú. A családi vállalkozások mindkét országban már a fejlődés aránylag korai szakaszában – az Egyesült Államokban az 1830-as évektől kezdve, Japánban a tizenkilencedik század utolsó évtizedeiben – professzionálisan vezetett, racionálisan megszervezett cégekké alakultak át. Jóllehet Japánban is, az Egyesült Államokban is vannak még jelentős, főképp

családok irányította kisvállalkozási szektorok, a munkahelyek zömét ma a nagy, bejegyzett társaságok biztosítják, amelyeknek a tulajdonjoga számos részvényes között oszlik meg. Ezek az ipari struktúrák sokkal jobban hasonlítanak egymásra, mint a kínai típusú – tajvani és hongkongi –, illetve a francia, olasz vagy spanyol társadalmakéira.

Nos, ha Japán és az Egyesült Államok a társas hajlamot tekintve a két ellenpólust képviselik, vajon az ipari struktúráik miért hasonlítanak annyira egymáshoz és különböznek más, a fejlődés többé-kevésbé azonos szintjén álló iparosodott országaitól? A válasz az, hogy az amerikai és a japán társadalmak ellenpólusként való jellemzése téves. Az Egyesült Államok megközelítőleg sem olyan individualista, sem Japán olyan államcentrikus, mint azt a közhit tartja. A versenyképesség-irodalmat annyira lekötötte az iparpolitika kontra szabadpiacok kérdésköre, hogy nem vett észre egy tényezőt, amely egy gazdaság és társadalom egészségét és erejét döntő módon befolyásolhatja.

Vegyük először az Egyesült Államokat. Bár az amerikaiak általában individualistának mondják magukat, a legtöbb komoly szociológus réges-rég megállapította, hogy az Egyesült Államoknak egész történelme folyamán sok erős és jelentős közösségi struktúrája volt, s ezek dinamizmust és rugalmasságot adtak és adnak civil társadalmának. Az Egyesült Államoknak számos más nyugati társadalomnál sűrűbb és komplexebb hálózata van önkéntes szervezetekből: egyházakból, szakmai szövetségekből, karitatív intézményekből, magánkézben lévő iskolákból, egyetemekből és körházból, s mindehhez természetesen a gazdaság roppant erős magánsektora járul. Ez a komplex közösségi élet először Alexis de Tocqueville francia utazónak tűnt fel, amikor az 1830-as években Amerikában járt.<sup>1</sup> De Max Weber, aki a tizenkilencedik század végén látogatott el az Egyesült Álla-

mokba, szintén észrevette az amerikai társadalom e sajátosságát, s később így írt róla: „A specifikusan amerikai demokráciának a kezdetektől fogva mindmáig az a jellegzetessége, hogy nem afféle formátlan homokdombja az egyének millióinak, hanem a tagjait ugyan szigorúan megvalogató, de önkéntes társulások eleven, zsongó komplexuma.”<sup>2</sup>

Igaz, az amerikaiaknak erős antietatista hagyományaik vannak, ez az állami szektornak az európai országokéhoz képest<sup>3</sup> szerény méreteiben éppúgy kifejeződik, mint a közvélemény-kutatásokban, melyekből kiderül, hogy az amerikaiaknál a kormányzat iránti bizalom és tisztelet szintje határozottan alacsonyabb, mint más iparosodott országok polgárainál.<sup>4</sup> De az antietatizmus nem egyenlő a közösgel szembeni ellenségességgel. Ugyanazok az amerikaiak, akik ellenzik, hogy az állam szabályozza a termelő erőforrások felhasználását, s hogy megadóztassa, ellenőrizze vagy éppen tulajdonába vegye őket, rendkívül segítő- és áldozatkészek tudnak lenni a cégnél, amelynél dolgoznak, és az önkéntes társulásoknál, amelyeket támogatnak: egyházaknál, újságoknál, egyetemeknél stb. Az amerikaiak gyakran hangoztatják, hogy nincs inyükre a „nagy étvágyú és nagy hatalmú” kormányzat, ám kiválóan értenek az igen nagy, összetartó *magánszervezetek* létrehozásához és fenntartásához; ők voltak az úttörői és kifejlesztői a modern hierarchikus (és később multinacionális) részvénytársaságoknak, valamint az ugyancsak nagy és nagy hatalmú szakszervezeteknek, amelyek az előbbiekkal együtt terjedtek el.<sup>5</sup>

Az amerikaiak hajlama a szövetezésre, az önkéntes szervezetekben való tömörülésre ma is él még, de több fontos területen meggyöngült az utóbbi ötven-hatvan évben. A család, a szövetezési formák legkisebbje, a társulás alapeleme észrevehetően fellazult az 1960-as évek óta: a válások és a csonka családok száma meredeken felszökött. A családon

kívül más régi közösségek is folyamatosan bomlanak-morfolódnak: a szomszédságok, az egyházak, a munkahelyek. Ugyanakkor nagymértékben emelkedett az általános bizalmatlanság szintje, aminek egyik jele az az óvatosság, amelyet az amerikaiak polgártársaikkal szemben mutatnak, mivel a bűntények száma szüntelenül növekszik, a másik jele pedig az, hogy egyre több vitás ügy terelődik peres útra. Az elmúlt években az állam, gyakran az igazságügy reformjának szükségességére hivatkozva, az egyéni jogok gyorsan bővülő körét támogatta, ami aláásta a nagyobb közösségeknek azt a képességét, hogy viselkedési normákat szabjanak meg tagjaiknak. Az Egyesült Államokat így ma bizonyos kettősség jellemzi: társadalma egyrészt feleli azt a hatalmas társadalmi tőkét, amelyet nemzedékek hosszú sora gyűjtött, s amely gazdag és dinamikus közösségi életet biztosít neki, másrészt viszont szélsőséges bizalmatlanság és aszociális individualizmus is megnyilvánul benne, ami elszíveteli és atomizálja a polgárait. Ez a fajta individualizmus egyébként potenciálisan mindig is létezett Amerikában, az erős közösségi áramlatok azonban többnyire elnyomták.<sup>6</sup>

De nemcsak az amerikai társadalomról adnak hamis képet, kizárólagosan individualistának ábrázolva, a konvencionális elemzések – Japánt is félreértik, feltételezve, hogy az ellenkező véletet, az etatista közösségi társadalmat képviseli. A kiváló tudósok közül, akik évek óta hangsúlyozzák, hogy az állam igen nagy szerepet játszik a japán fejlődésben, kettőt szeretnék itt megemlíteni: Alexander Gerschenkron gazdaságtörténész és Chalmers Johnson Japán-szakértő.<sup>7</sup>

Akárcsak annak a nézetnek, hogy az amerikaiak individualisták, annak az állításnak is van bizonyos igazságalapja, hogy Japán etatista társadalom, ám ez a felfogás nem veszi figyelembe a japán társadalom egy döntő fontosságú sajátosságát. Semmi kétség, a japán állam sokkal nagyobb szerepet

játszik a japán társadalomban, mint egyesült államokbeli megfelelője az amerikaiában, s ez mindig is így volt a két ország történelmében. Japánban a fiatalság színe-java állami szolgálatba szeretne lépni, nem üzletember akar lenni, és nagy a versengés a hivatali íróasztalokért. Az állam jóval nagyobb mértékben irányítja a gazdaságot és a társadalmat, mint az Egyesült Államokban, s a japán cégek és egyének sokkal készségesebben hajolnak meg az állam akarata előtt, mint az amerikaiak. Az 1868-as Meidzsi-restauráció óta a japán államnak kulcsszerepe van a japán gazdaság fejlesztésében, hiteleket juttat, megvédi a különböző iparágakat a külföldi versenytől, finanszírozza a kutatást és a fejlesztést és így tovább. A külkereskedelmi és ipari minisztérium, a MITI világszerte híres lett mint a háború utáni japán gazdasági fejlődést vezénylő agyközpont. Az Egyesült Államoknak viszont sosem volt határozott iparpolitikája.<sup>8</sup> Az amerikai emberek régi, erősen meggyökerezett hagyománya a hivatalokkal szembeni ellenszenv, és szinte általános a vélekedés, hogy bármit tesz is a kormányzat, a magánszektor feltétlenül túltesz rajta.

De az olyan országokhoz képest, mint Franciaország, Mexikó vagy Brazília (hogy a szocialistákról, a volt Szovjetunióról vagy Kínáról ne is beszéljünk), amelyekben az etatizmus igen magas fokú, a japán állam közvetlen szerepe a gazdaságban mindig korlátozott volt. Sőt Japánban az állam sokkal kisebb aktivitást fejtett ki, mint más gyorsan fejlődő ázsiai országokban, például Tajvanon (ahol a bruttó hazai termék egyharmadát az állami tulajdonban levő ipar állítja elő), vagy Koreában (ahol az állami beavatkozás a japán stílusú konglomerátumok létrehozására jóval nyíltabb volt).<sup>9</sup> A japán kormányzat közvetlen szerepe a gazdaságban mind a mai napig csekély; a bruttó nemzeti termékből az állami szektorra eső rész sok évig a legkisebb volt az OECD-

ben, a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezetben, kisebb még az amerikaiainál is.<sup>10</sup>

Persze azok, akik a japán gazdasági fejlődés etatista értelmezése mellett kardoskodnak, érveiket nem a közvetlen kormányzati beavatkozásra alapozzák, hanem a kormányzat és a gazdaság vezető körei diszkrét együttműködésére – arra a kapcsolatra, amit jól jellemez az ismert kifejezés: *Japan, Incorporated*. Az állami szervek és a magánvállalatok közti „összjáték” sokkal nagyobb fokú, mint az Egyesült Államokban, olyannyira, hogy gyakran nehéz megállapítani, mi állami érdekeltségű és mi magánjellegű. Sokszor állítják továbbá, hogy a japán gazdasági életben némi nacionalizmus is jelen van, ami a nyugati országokban hiányzik. Amikor egy japán menedzser munkához lát, nemcsak a maga, a családja és a cége javáért tesz meg minden tőle telhető, hanem azért is, hogy a japán nemzet dicsőségét gyarapítsa.<sup>11</sup>

Mivel a kormányzat és a gazdaság együttműködése és a nacionalista beállítottság miatt Japánban nehéz pontos elválasztó vonalat húzni az „állami” és a „magán” között, sokan arra a – felületes és elhamarkodott – következtetésre jutottak, hogy a kettő között nincs is különbség. Az a körülmény, hogy a japán társadalmat a legtöbb kívülálló képtelen átlátni, megérteni, szintén alátámasztotta ezeket az „egy húrton pendülnek” elméleteket. De a japán gazdasági növekedés nagy motorjai – a háború előtti *zaibacu*, vagyis az óriási ipari konglomerátumok, a háború utáni multinacionális társaságok a maguk *keirecu*-hálózataival, és a gyakran nem kellőképpen értékelt kisvállalatok légiói a japán gazdaság meglepően erőteljes második vonalában – az első két Meidzsi-évtizedet kivéve mind magánvállalkozások voltak.<sup>12</sup> Amíg úgy látták, hogy érdekeik párhuzamosak az államéival, a japán vállalkozók biztosították a modern gaz-



daság megteremtéséhez szükséges tőkét, technikai innovációt és szervezőkészséget. William Lockwood a japán gazdaság történetével foglalkozó munkájában a japán iparosodás kezdetét áttekintve kijelenti: „Az eddig elmondottak... mind kételyeket ébresztenek azzal a tétellel kapcsolatban, még Japán esetében is, hogy az állam volt »a gazdasági fejlődés fő eleme« vagy az államférfiak voltak »a főszereplők«... Azok az energiaiak, készségek és becsvágyak, amelyek a japán iparosodást valóban előbbre vitték, annyira áthatottak mindent és olyan sokfélék voltak, hogy lehetetlen őket ilyen szűk formulákba kényszeríteni.”<sup>13</sup> Ami a háború utáni időszakot illeti, egyre több adat bizonyítja, hogy a japán kormányzat és a magánszektor között gyakori volt a nézeteltérés, az összetűzés, és hogy a növekedés inkább a MITI ténykedése ellenére, mint ennek eredményeképpen következett be. Mindenesetre, aki a japán magánszektorban pusztán az állam tevékenységének a kiterjesztését látja, az nem fedezheti fel a japán társadalom figyelemre méltó ön-szervező képességét.

Akárcsak az amerikai társadalom, a japán is sűrű hálózattal tartja fent az önkéntes szervezeteknek. Sok közülük az a fajta, amit a japánok *iemoto*-csoportnak neveznek, s középpontjukban valamilyen hagyományos művészet vagy foglalatosság áll, például a Kabuki-színház, a virágelrendezés vagy a klasszikus teaszertartás. Ezek a csoportok hierarchikusak, mint a családok, a tanítványokat a tisztelet és az engedelmesség erős kötelékei fűzik a mesterekhez, de nem rokonságon alapulnak, s a belépés önkéntes. Az *iemoto* típusú szervezetek, amelyeknek Kínában nincs megfelelőjük, az egész japán társadalomban megtalálhatók, tevékenységi körük jóval szélesebb, mint korábban volt, a hagyományos művészeteken kívül a politikát, a szakmákat és foglalkozásokat s a vallást is felölelik. A japánok tudniillik az utóbbit

tekintve is különböznek a kínaiaktól és hasonlítanak az amerikaiakhoz: vallási érzékük nagyfokú.<sup>14</sup> A sintó, a buddhizmus, sőt a kereszténység számos válfajához, templomához és egyházához tartoznak, adományaikkal a vallási szervezetek sűrű hálózatát tartják fent. A japán vallási élet szektás jellege szintén közelebb áll az amerikaihoz, mint a kínaihoz. A japán történelem folyamán szinte szakadatlan sorban léptek fel új kultuszokat alapító prédikátorok és szervezetek, akik gyakran kerültek összeütközésbe a politikai hatóságokkal és egymással. És végül Japán az egyetlen ázsiai ország, ahol erős magánegyetem-rendszer működik – olyan intézményekkel, mint a Waseda, a Keio, a Sophia, a Doshisha –, amelynek az alapjait, akárcsak az amerikaiét – a Harvardét, a Yale-ét vagy a Stanfordét – gazdag üzletemberek vagy vallási szervezetek rakták le.

Ha pontosak akarunk lenni, inkább azt kell mondanunk, hogy a japán kultúra csoportorientált, mint azt, hogy államorientált.<sup>15</sup> Bár a háború után felnőtt japánok legtöbbje tiszteletben tartja az államot, elsődleges érzelmi kötődésük – az a lojalitás, amely arra készíteti őket, hogy este tízig üljenek az irodájukban vagy hogy adott esetben lemondjanak a családi hétvégéről – a *magán*kézben levő cégé, vállalkozásé vagy egyetemé, amelynek az alkalmazottai. A második világháború előtt volt egy korszak, amikor a lojalítás elsődleges tárgya az állam volt, és a magánszemélyek is sokkal inkább szem előtt tartották a nemzeti célokat, amelyeket szolgálni szándékoztak, ám a háborús vereség miatt ez a fajta patriotizmus – vagy nacionalizmus – majdnem teljesen hitelét veszítette, és legfeljebb a szélsőjobb ápolja.

Azok a csoportok, amelyeknek a japánok lojalitással tartoznak, talán erősebbek és összetartóbbak, mint az egyesült államokbeliek, és az sem kétséges, hogy a japán állam sokkal inkább amerikai megfelelőjénél. Japánnak azonban éppúgy



megvan az a képessége, mint az Egyesült Államoknak, hogy spontán módon erős csoportokat hívjon életre a spektrum középső részén – azaz a család és az állam közötti térségben. Ennek a képességnek a jelentősége sokkal világosabbá válik, ha mind az Egyesült Államokat, mind Japánt szocialista társadalmakkal, latin katolikus országokkal vagy kínai társadalmakkal hasonlítjuk össze.

A szocializmus, már ahogy a Szovjetunióban és Kelet-Európában „megvalósították”, egyik legszomorúbb következménye az ottani civil társadalomban végzett iszonyú pusztítás volt, ami a működő piacgazdaság és a stabil demokrácia létrejöttét egyaránt hátráltatja. A leninista államnak eltökélt szándéka volt, hogy megsemmisít mindent, ami esetleg a hatalmára törhet, a gazdaság „parancsnoki posztjai”-tól le a megszállhatatlan paraszthirtokon, kiszárlalkozáson, szakszervezeten, egyházon, újságon, önkéntes társuláson és hasonlókon át egészen magáig a családig.

Hogy ezt a totalitárius tervet milyen mértékben sikerült véghezvinni, az a különböző szocialista országok adottságaitól függött. A pusztítás talán a Szovjetunióban volt a legalaposabb. A bolsevik forradalom előtti orosz civil társadalom, melyet az évszázados abszolutizmus meggyengített, nem volt jelentős. Ami létezett, a kis magánszektor és az olyan társadalmi struktúrákat, mint a faluközösség vagy *mir*, könyörtelenül felszámolták, szétverték. Amikor Sztálin megszilárdította hatalmát az 1930-as évek végén, a Szovjetunióban „hiányzott a közép”: nyoma se volt erős, összetartó, időtálló közbünső társulásoknak. Azaz a rendkívüli hatalomra szert tett szovjet állam és az atomizált egyének és családok milliói között gyakorlatilag nem létezett semmiféle társadalmi csoport. A történelem iróniája folytán az a doktrína, amit azért agyaltak ki, hogy kiküszöbölje az emberi önzést, még *önzőbbé* tette az embereket. Általános volt a

tapasztalat például, hogy az Izraelbe kivándorolt szovjet zsidók sokkal anyagiásabbak és jóval kevésbé törődnek a közbünség ügyeivel, mint a „burzsoá” országokból érkezetek. A Szovjetunióban ugyanis szinte mindenki cinikussá vált a közbünséget illetően, mert az állam folytonosan zaklatta a polgárait, és rákényszerítette őket, hogy „önként” áldozzák fel a hétvégéiket a kubaikért vagy a vietnamiakért vagy más hasonló ügyekért.

De nemcsak a szocialista társadalmaknak voltak gyöngöközübünső társulásaik. Sok latin katolikus országban – Franciaországban, Spanyolországban, Olaszországban és jó néhány latin-amerikaiiban – nyereg formájú a szervezetek eloszlása, erős családokkal, erős állammal és viszonylag kevéssevel közöztük. Ezek a társadalmak természetesen merőben másfajta, mint a szocialisták, számos – és fontos – tekintetben különböznek tőlük, elsősorban azért, mert nagyobb becsben tartják a családot. De akárcsak a szocialista társadalmakban, bizonyos latin katolikus országokban is viszonylag kevés a közbünső társadalmi csoport a család és a nagy, centralizált szervezetek, például az egyház és az állam közözt.

A Franciaországgal foglalkozó irodalomban például nem egyszer rámutattak, mennyire hiányoznak a család és az állam közözt közbünségi szervezetek. Tocqueville egy emlekezetes mondatával így utalt erre *Az ancien régime és a francia forradalom* című könyvében: „Amikor kitört a forradalom, Franciaország legtöbb részén képtelenség lett volna akár tíz férfit is találni, aki megszokta, hogy együtt cselekszik és megvédi az érdekeit, anélkül, hogy a központi hatalomhoz fordulna segítségért”, s a francia társadalomnak ezt a sajátját az amerikaiak szövetkezési, összefogási hajlamához viszonyítva nagyon kedvezőtlennek tartja.<sup>16</sup> Edward Banfield pedig az *Egy elmaradott társadalom erköl-*

*csi alapja* című munkájában egy második világháború utáni dél-olaszországi parasztközösség társadalmi életét leírva az „amorális családcentrikusság” fogalmát használta. Banfield úgy tapasztalta, hogy a társadalmi kötődés és az erkölcsi kötelezettség itt csak a kiscsaládra, az úgynevezett nukleáris családra korlátozódik; ezen kívül az egyének nem bíztak egymásban, s így nem érezték felelősséget semmiféle nagyobb csoporttal szemben, lett légyen az szomszédság, falu, egyház vagy nemzet.<sup>17</sup> Ezeket a megállapításokat, legalább is Dél-Olaszországra nézve, Robert Putnam is tökéletesen helytállóan találta az olasz polgári hagyományokat elemző tanulmányában. Végezetül a spanyol társadalmat Lawrence Harrison szerint a szélsőséges individualizmus, „a bizalom kis rádiusza, és a társadalom többi részétől elzárkózó család-központúság” jellemzi.

A „közép hiánya” nem csak ezekben a latin katolikus kultúrákban észlelhető. Sőt a kínai társadalmakban – Tajvanon, Hongkongban, Szingapúrban és magában a Kínai Népköztársaságban – tisztább formában mutatkozik meg. Ahogy a következő fejezetekben látni fogjuk, a kínai konfucianizmus lényege a családcentrikusság. A konfucianizmus a maga erkölcsi nevelése révén és azzal, hogy a család jelentőségét minden más társadalmi kapcsolat fölé emeli, roppant erőssé teszi a családi kötelékeket. Ebben a tekintetben a kínai család sokkal erősebb és összetartóbb, mint a japán. Akárcsak a latin katolikus társadalmakban, a családi kötelékek erős voltával az egymással rokonságban nem állók közti kapcsolatok bizonyos gyöngesége is együtt jár: ha valaki a kínai társadalmakban kilép a családi körből, a bizalom meglehetősen alacsony fokát tapasztalja. Ez az oka annak, hogy az olyan kínai társadalmakban, mint Tajvan vagy Hongkong, a társulások eloszlása a franciaországihoz hasonló. A kínai társadalmak ipari struktúrái is meglepő egyezéseket mutatnak

a latin katolikus országokéival: a vállalkozások többnyire családi tulajdonban vannak, családtagok vezetik őket, s ezért leginkább szerény méretűek. Professzionális menedzsereket nem szívesen állítanak az élükre, mert ezeket a családi szintje alányúlóan kívül kellene megkeresni, ahol a bizalom szintje alacsony. Így azok a személytelen vállalati struktúrák, amelyek a nagy intézményeket hordozzák, lassacskán alakulhatnak csak ki. Ezek a családi vállalkozások gyakran dinamikusak és jövedelmezők, de nehezen szilárdulnak meg és formálódnak állandó, az alapító család tagjainak egészségétől és hozzáértésétől független cégekké.

Mind a latin katolikus, mind a kínai társadalmak esetében a nem családi jellegű nagy gazdasági egységek léte az állam szerepétől vagy a külföldi beruházóktól függött. Franciaország és Olaszország állami szektorai hagyományosan a legnagyobbak közé tartoztak Európában. A Kínai Népköztársaságban gyakorlatilag valamennyi nagyvállalat ma is állami tulajdon, az ortodox kommunizmus korszakának megannyi maradványa, és a nagyüzemek – nem egy közülük hadianyag- vagy fegyvergyár – Tajvanon szintén az állam kezében vannak. Hongkongban viszont, ahol a brit kormányzat tartózkodott minden beavatkozástól, az állam alig vesz részt a gazdasági életben, s így viszonylag kevés a nagyvállalat.

A társadalmi csoportok eloszlását illetően jelentősek a különbségek a japán és a kínai kultúra között. Mind Japán, mind Kína konfucianus társadalom, s a kínaiak és a japánok általában sokkal inkább otthon érzik magukat egymás társadalmában, mint Európában vagy az Egyesült Államokban. Másrészt viszont erősen különböznek egymástól, ami a társadalmi élet minden területén megnyilvánul. Ha Japánt és az Egyesült Államokat a kínai vagy a latin katolikus kultúrákkal mérjük össze, amelyekben a közbelső társulások gyengék, hasonlóságaik érzhetőbbé válnak. Nem véletlen, hogy

## II. RÉSZ

# AZ ALACSONY BIZALOMSZINTŰ TÁRSADALMAK ÉS A CSALÁDI ÉRTÉKEK PARADOXONA

az Egyesült Államok, Japán és Németország fejlesztett ki először nagy, modern, racionálisan megszervezett, profeszionálisan vezetett vállalatokat. E kultúrák mindegyikének voltak bizonyos sajátosságai, amelyek lehetővé tették, hogy a gazdasági szervezetek viszonylag hamar kikerüljenek a családi keretek közül, s megteremtsek a társadalmi csoportok új, önkéntes válfaját, amelynek már nem a rokonság volt az alapja. Erre azért voltak képesek, mint látni fogjuk, mert e társadalmak mindegyikében magas volt a bizalom szintje az egymással rokonságban nem állók közt, s ez szilárd alapja lehetett a társadalmi tőkének.