

Andrzej Mirski

WARTOŚĆ KULTUROWA A ZASADA PODWÓJNEJ MAKSYMALIZACJI

Zachowania kulturowe, podobnie jak ekonomiczne, możemy podzielić na zachowania bierne (konsumpcja dóbr kulturalnych) i zachowania czynne (produkcja dóbr kulturalnych). Produkcja dóbr kulturalnych jest formą pracy i jest jednocześnie twórczością. Autor niniejszej pracy chciałby jednak zaznaczyć, że w dziedzinie zachowań kulturowych mamy również do czynienia z ograniczoną maksymalizacją, z tym, że ma ona inny charakter, niż w przypadku zachowań ekonomicznych. W przypadku czynnych zachowań ekonomicznych (praca, biznes) celem ograniczonej maksymalizacji jest zysk, w przypadku zaś czynnych zachowań kulturowych (twórczość) celem jest stworzenie wartości kulturowej. W przypadku biernych zachowań kulturowych, jakim jest odbiór dzieł kultury (oczywiście nie jest to bierność, w sensie psychologicznym, ale w sensie nie bycia autorem, tylko „konsumentem” dzieła) celem jest maksymalizowanie użyteczności wartości kulturowej.

Bardzo ważne jest zatem określenie, czym jest wartość kulturowa. Według Throsby’ego długa tradycja myśli kulturowej dostrzega wartość dzieła w przynależnych jemu wartościach estetycznych i artystycznych. Zgodnie z tą tradycją wartości te mają mieć wartość uniwersalną, transcendentną, obiektywną i bezwarunkową, chociaż, oczywiście opinie różnych odbiorców czy krytyków mogą się różnić między sobą i, co więcej, mogą się także zmieniać wraz z upływem czasu. Jak zauważa Throsby, teza o wartości absolutnej, przysługującej obiektom kulturowym, odpowiada koncepcjom wartości przyrodzonej, naturalnej lub absolutnej, formułowanych przez klasyków ekonomii politycznej.¹

Każda z dziedzin sztuki ma swoje akademie, muzea, mistrzów i krytyków, którzy określają standardy tych wartości, zwykle następnie potwierdzanych przez odbiór klientów. Okres późnego modernizmu, a zwłaszcza postmodernizmu, w pewnym stopniu zachwiał tymi standardami wartości, ale, jak się okazało w mniejszym stopniu, niż można byłoby oczekiwać. Dzieła stworzone wcześniej, przed rewolucją modernistyczną i postmodernistyczną, nadal zachowały swoją wartość, zgodnie z kryteriami jakie były przyjęte w epoce, w której były tworzone (mistrzowie śred-

¹ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 38.

niowiecza, renesansu, baroku, klasycyzmu, romantyzmu nadal są wielkimi, poważnymi mistrzami). Przejściowemu zachwianiu uległy kryteria dotyczące nowych dzieł wprowadzanych na rynek (ogólnie znacznie zaostrzyły się kryteria radykalnej nowości, a zmniejszyła się rola kryteriów formalnych, takich jak regularność, harmonia, przedstawieniowość, przestrzegania kanonów warsztatu etc.). Nie przestały jednak istnieć akademie, konserwatoria, muzea, mistrzowie i krytycy, i jak to to słusznie zauważył Throsby², postmodernizm w istocie nie zaproponował żadnej alternatywnej metody kryteriów i wyceny wartości. Radykalna nowość i zdolności szokowania odbiorców szybko osiągnęły swoje naturalne granice, i zauważa się ponowny wzrost znaczenia kryteriów formalnych i warsztatowych, wraca także sztuka przedstawieniowa i muzyka enharmoniczna. Ostatecznym skutkiem rewolucji modernistycznej jest to, że powszechnie zostały zaakceptowane nowe techniki i szkoły estetyczne (jak np. malarstwo abstrakcyjne czy muzyka dodekafoniczna), ale można obecnie tworzyć również zgodnie z bardziej tradycyjnymi technikami i estetykami, pod warunkiem, że tworzone dzieła będą jednak spełniać pewne kryteria nowości i jakości. Z kolei w miarę stałą konsekwencją rewolucji postmodernistycznej jest może nie tyle całkowite zniesienie, ale bardzo znaczne zmniejszenie dystansu pomiędzy tak zwaną sztuką wysoką a popularną, co z kolei w gruncie rzeczy zbliża do siebie świat wartości kulturowych i wartości ekonomicznych (w których mimo istnienia różnych klas jakości i prestiżu towarów, nie istnieje przepaść pomiędzy tym co wysokie i popularne – w istocie to właśnie głos publiczności decyduje o wartości towaru). Tendencje relatywistyczne są wciąż szczególnie silne w filozofii i socjologii sztuk, gdzie nadal utrzymują się dosyć silne wpływy postmodernizmu. Są też opinie skrajnie relatywizujące, w zasadzie negujące możliwość pomiaru i trwałej oceny wartości kulturowej. Terry Smith, na przykład, uważa, że ocena kulturowa nie dopuszcza żadnych trwałych miar, zarówno w przypadku skal generowanych zewnętrznymi i subiektywnymi, ponieważ zachodzi ona falowo, poprzez tworzenie, gromadzenie i powstawanie kanałów, ciągów, a nawet łańcuchów wartościujących³.

Tym tendencjom relatywizującym towarzyszą obecnie również silne tendencje uniwersalistyczne, obiektywizujące, które na przykład ostatnio znacznie nasiliły się w dziedzinie psychologii i neuropsychologii sztuki i twórczości, według których istnieją przyrodzone, w dużym stopniu uniwersalne (bo zakorzenione w neurofizjologii człowieka), a przez to twarde i stałe kryteria wartości estetycznej.

Throsby podjął się wyróżnienia najważniejszych składowych wartości kulturowej:

- wartość estetyczna: obejmuje takie własności, jak piękno, harmonia, forma, styl, dobry smak i inne cechy estetyczne dzieła. Jak było wskazane powyżej, różni specjaliści wypowiadają się różnie na temat obiektywności i subiektywności tego typu wartości. Autor tej rozprawy jest zwolennikiem koncepcji „obiektywnej subiektywności”, związanej z neuropsychologią piękna, ale jest to już tematyka na osobną pracę

² Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 38.

³ Smith, T. (1999), *Value and form: formations of value in economics, art and architecture*. Referat wygłoszony na konferencji „The Market and Visual Arts”, Duke University.

- wartość duchowa: obejmuje rozszerzanie świadomości, intuicji oraz oświecenie umysłu w ramach określonej kultury, przy czym może dotyczyć zarówno religii jak i form pozareligijnych
- wartość społeczna: obejmuje przede wszystkim własność wzbudzania i utrwalania poczucia tożsamości, identyfikacji kulturowej, narodowej i społecznej, tworzenia bliskości i więzi pomiędzy ludźmi, wyjaśniania procesów i zjawisk społecznych
- wartość historyczna: obejmuje własność odzwierciedlania charakteru epoki, w której powstało i tworzenia ciągłości z przeszłością
- wartość symboliczna: obiekty kultury są przede wszystkim rezerwuarami nośnikami sensów, symboliczną wartością dzieła jest zatem przede wszystkim przekazywany przez nie dla odbiorców sens
- wartość autentyczności: wiąże się z faktem, że obiekt kultury jest oryginalnym, rzeczywistym i unikatowym dziełem artysty⁴

Według Throsby'ego te wymienione kryteria wartości można wziąć pod uwagę niezależnie od tego, czy skala według której będą oceniane będzie stała, czy też zmienne, obiektywna czy też subiektywna⁵.

Przy ocenie wartości kulturowej obiektu Throsby proponuje stosowanie poniżej wymienionych metod, nawiązujących do procedur stosowanych na gruncie humanistyki i nauk społecznych:

- Techniki mapowania: analiza kontekstualna badanego obiektu, obejmująca mapowanie fizyczne, geograficzne, społeczne, antropologiczne, psychologiczne dla ustalenia ogólnych ram, stanowiących punkt odniesienia dla wyceńny każdego z elementów wartości kulturowej
- Opis gęsty: interpretacyjny opis obiektu, środowiska lub procesu kulturowego, który ukazuje leżący u ich podstaw system kulturowy, przez co pogłębia zrozumienie i znaczenie tych zjawisk
- Analiza postaw: obejmuje różne techniki, jak metody ankietowe czy miary i testy psychometryczne, potrzebne do ceny reakcji na poziomie indywidualnym lub zbiorowym, co jest szczególnie przydatne przy ocenie wartości społecznych i duchowych
- Analiza zawartości: obejmuje metody, których celem są identyfikacja i kodyfikacja znaczenia, co jest szczególnie istotne przy ocenie symbolicznej wartości obiektu kulturowego
- Opinie ekspertów: przy ocenie wartości kulturowej różnych obiektów szczególnie ważna jest wiedza specjalistyczna z ich zakresu, szczególnie przy ocenie wartości estetycznej, historycznej czy wartości autentyczności. Opinie i recenzje naukowe specjalistów mogą dostarczyć tu spora porcję obiektywizmu, zapobiegając opiniom pospiesznym, stronnicy, nieprofesjonalnym lub nadmiernie idealistycznym⁶.

⁴ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 40.

⁵ ibidem

⁶ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 41.

Operacjonalizacja wartości kulturowych, choć nie jest łatwa i wymaga jeszcze wielu dalszych wysiłków metodologicznych, pozwoli im jednak nadać większe znaczenie i większą obiektywność przy porównywaniu z wartościami ekonomicznymi. Jednocześnie Throsby bardzo mocno podkreśla, że wartość kulturowa i wartość ekonomiczna są to dwa zupełnie różne zjawiska, które należy od siebie wyodrębnić⁷. Wyodrębnienie to służy przede wszystkim do uzasadnienia, dlaczego wartości kulturowe, które mają charakter kolektywny i publiczny, zasługują na kolektywne i publiczne wsparcie, i dlaczego same tylko mechanizmy ekonomiczne są niewystarczające dla podtrzymania i rozwoju wartości kulturowych.

To wyodrębnienie posłużyło też Throsby'emu przedstawienia interesującej koncepcji procesu kreatywnego, mającego źródła zarówno w wartościach kulturowych i ekonomicznych. Koncepcję tę oparł na dwóch, uzupełniających się kolejno modelach. Najpierw przedstawił model „czystej kreatywności”, a więc model procesu twórczego, w który kulturowych artysta za najważniejsze uznaje maksymalizację wartości kulturowej dzieła⁸. Przykładem takiego ujęcia jest koncepcja Terry Smitha, który opisuje twórczość jako proces „tworzenia strumieni wartości”. Zadaniem artysty jest regulowanie tych strumieni i skupianie ich w konfiguracjach, które we właściwym momencie będzie można zaprezentować światu⁹. Autor niniejszej pracy chciałby jeszcze raz mocno podkreślić, że w dziedzinie kreatywności mamy również do czynienia z ograniczoną maksymalizacją, z tym, że ma ona inny charakter, niż w przypadku zachowań ekonomicznych. W przypadku czynnych zachowań ekonomicznych takich jak praca czy prowadzenie firmy celem ograniczonej maksymalizacji jest zysk, w przypadku zaś czynnych zachowań kulturowych (twórczość) celem jest stworzenie wartości kulturowej (można, stosując pewną przenośnię, powiedzieć o wygenerowaniu „zysku kulturowego”). W dziedzinie kreatywności istnieją bowiem wyraźne ograniczenia, podobnie jak w świecie zjawisk ekonomicznych. W ogóle rzeczywistość ludzka, rzeczywistość tego świata (jak słusznie to ujmuje ekonomia) opiera się na zjawisku „scarcity” czyli rzadkości i ograniczeń. Podstawowym ograniczeniem artysty (jak w każdym innym rodzaju pracy) jest czas. Istnieją jednak także inne rodzaju ograniczenia: materiałowe, finansowe, techniczne, fizyczne, biologiczne (ilość sił i energii), intelektualne (zdolności, talent) a także ograniczenia narzucone przez „reguły gry” i charakterystyczne wymogi dziedziny, w której artysta działa. Musi on zatem zmaksymalizować łączny poziom wartości płynących z różnych ograniczonych źródeł. Twórca przeznacza czas na różne zadania, zajmujące jego wyobraźnię, emocje, myśli i działania. Wydaje się że czas oraz zdolności oraz umiejętności warsztatowe artysty są tutaj najważniejszymi, ograniczonymi zasobami. Artysta przeciętny, nawet poświęcając pracy bardzo dużo czasu, osiągnie słabsze rezultaty (mniejsze wartości kulturowe), niż artysta wybitny. Według Throsby'ego

⁷ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 41.

⁸ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 41.

⁹ Smith, T. (1999), *Value and form: formations of value in economics, art. And architecture*, conf. “The Market and the Visual Arts, Duke University, za Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 92.

różnice pomiędzy artystami ze względu na relację między czasem poświęconym pracy a ilością wyprodukowanej wartości kulturowej (gdy pozostałe wskaźniki mają taką samą wartość), są miarą różnic w kreatywności, na podobnej zasadzie, jak w analizie ekonomicznej różnice w pomiędzy funkcjami produkcji w przepływach międzygałęziowych wyrażają różnice technologiczne.¹⁰ Warto dodać, że tak konceptualizacja kreatywności, wywiedziona z modeli ekonomicznych, jest spójna zarazem z psychologicznymi koncepcjami kreatywności, które będą omawiane poniżej. Kreatywność, tak jak ją rozumie i przedstawia Throsby istotnie wymaga spontaniczności myślenia i błyskawicznych reakcji na bodźce intelektualne, płynące z zewnątrz i wewnątrz¹¹.

W realnie istniejącym świecie artyści nie mogą jednak poprzestać tylko na koncentracji na tworzeniu wartości kulturowej. Zmuszeni są także do tworzenia wartości ekonomicznej. Muszą przecież utrzymać się przy życiu, utrzymać swoje rodziny, a w wielu twórczych zawodach ponieść także spore wydatki, które twórczość ta za sobą pociąga (niemałe koszty materiałów malarskich i utrzymania pracowni u plastyków, koszty instrumentów i ich konserwacji u muzyków, nie mówiąc już o wysokich kosztach sztuk performatywnych. Jeżeli nawet artysta znalazł sobie sponsora, mecenasa, czy z innych źródeł udało mu się zdobyć zasoby pieniężne, pozwalające mu skoncentrować się tylko na pracy twórczej, to również działania, które do tego doprowadziły należy zaliczyć do aktywności ekonomicznej. Co ciekawe, stosunkowo mało znajduje wybitnych twórców w grupie, która zdawałaby się wręcz predystynowana do tego, aby zająć się w spokoju wyłącznie tworzeniem wartości kulturowych, a więc w grupie osób, które po prostu oddziedziczyły znaczny majątek (zamożna arystokracja, bogaci rentierzy etc.). To, po pierwsze świadczyć może o tym, że zabieganie o wartości ekonomiczne ostatecznie artystom i ich twórczości na ogół dobrze służy (choć często temu zaprzeczają), choćby dlatego, że zmuszani są do ciągłej pracy i doskonalenia warsztatu, a taka motywacja może być wyraźnie słabsza u ludzi niezależnych finansowo. Po drugie, nawet ten „niezależny” z punktu widzenia artysty kapitał, też jest ostatecznie istotnym czynnikiem ekonomicznym (ktoś pracuje w majątkach, prowadzi konto, zarządza lepiej lub gorzej kapitałem). Krótko mówiąc czynniki i wartości ekonomiczne nie mogą być w sektorze kreatywnym pominięte.

Dlatego również Throsby rozszerza swój model „czystej kreatywności” o zmienne ekonomiczne, tworząc złożony model oparty o wartości i zachowania kulturowe oraz wartości i zachowania ekonomiczne¹². Przede wszystkim należy włączyć do tego rozszerzonego modelu dochód z pracy artystycznej jako zmienną bezpośrednią, przy czym należy uwzględnić także koszty związane z wykonywaniem tej pracy, jak i możliwe jeszcze inne źródła dochodu. Throsby uważa, że dochód należy rozpatrywać jako ograniczenie oraz jako łączną i indywidualną maksymalizację¹³. Autor niniejszej pracy uważa jednak, że zgodnie z zasadniczą zasadą ekonomii, zasadą ograniczo-

¹⁰ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 41.

¹¹ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 41.

¹² Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 93.

¹³ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 94.

nej maksymalizacji, należy rozpatrywać ograniczenie i maksymalizację jednocześnie, biorąc pod uwagę trzy wersje. W pierwszej maksymalizacja dotyczy wartości kulturowej, a czynniki ekonomiczne stanowią ograniczenie, w drugiej maksymalizacja dotyczy wartości ekonomiczne, konieczność spełnienia odpowiednich standardów wartości kulturowej stanowi ograniczenie, w trzeciej wreszcie następuje łączna maksymalizacja wartości kulturowej i ekonomicznej (co jednakże oznacza, że także łącznie będą działać odpowiednie ograniczenia).

Przy ujęciu maksymalizacji wartości kulturowej i traktowania dochodu artysty jako ograniczenia, należy przede wszystkim określić, konieczność generowania dochodu na pewnym minimalnym poziomie, koniecznym do przeżycia w najskromniejszym akceptowanym standardzie życia. Przy takim podejściu zarobek nie stanowi jeszcze istotnego bodźca do produkcji artystycznej, ale mimo to niezbędny element w procesie decyzyjnym. Ponieważ głównym celem pozostaje nadal maksymalizacja wartości kulturowej, konieczności ekonomiczne stanowią tu pewne ograniczenie. Może ono zmusić artystę do produkcji wytworów o wyższym potencjale dochodowym (np. bardziej popularne książki czy utwory muzyczne) lub o niższych kosztach (np. tańsze farby, skromniejsza pracownia). Takie ujęcie priorytetów i ograniczeń występuje często wśród poetów czy kompozytorów muzyki poważnej, którzy rzadko mogą liczyć na duże zyski z ich pracy, muszą się jednakże jakoś utrzymać przy życiu.

Druga z kolei wersja, może nie tak „chwalebna” jak pierwsza, ale bardzo częsta (a ostatnio coraz częstsza) dotyczy sytuacji, w której maksymalizacja dotyczy wartości ekonomicznej, a ograniczeniem jest wartość kulturowa, w sensie spełnienia minimalnych przynajmniej kryteriów, aby twórczość mogła przynieść zyski. Przy nawet najbardziej popularnej muzyce czy komercyjnych teatrzykach rewiowych konieczne jest zachowanie pewnego minimalnego poziomu, poniżej którego taka twórczość zakończy się „klapą” i nie da żadnych zysków. A zysk jest tutaj głównym czynnikiem maksymalizowanym, góruje więc motywacja zarobkowa. Przy takim nastawieniu wszystkie aspekty jakości wytworzonych produktów zależą przede wszystkim od warunków ekonomicznych. Ten model najczęściej dotyczy przemysłów kreatywnych, zwłaszcza produkcji filmowej, wielu projektów architektonicznych, telewizyjnych programów komercyjnych i muzyki rozrywkowej, nierzadko jednak także dotyczy różnych dziennikarzy pisarzy, malarzy, reżyserów czy aktorów. Wydawać by się mogło, że model ten pod pewny względami jest niekorzystny i niepokojący. Wprawdzie ograniczenie minimalnych standardów kulturowych działa tu jako naturalny bufor ochronny przed działaniami naprawdę słabymi, to jednak w sam w sobie nie zachęca do tworzenia dzieł najwyższych lotów.

Jednakże, po pierwsze, można wskazać na znaczące wyjątki. Wiele najwyższych arcydzieł pomyślanych było na początku jako lekkie przedsięwzięcie komercyjne – jak „Czarodziejski flet” Mozarta, tworzony dla komercyjnego teatrzyku dla wiedeńskiej gawiedzi czy jak utwory tworzone na początku jako sensacyjne kryminały: „Zbrodnia i kara” Fiodora Dostojewskiego czy „Imię róży” Umberta Eco, zanim przeistoczyły się w końcu w najwyższe dzieła literatury światowej. Po drugie, samo istnienie przemysłów kultury, bardzo silnie uzależnionych od czynników ekonomicz-

nych, jest w dzisiejszych czasach w dłuższej perspektywie bardzo korzystne zarówno dla ekonomii jak i dla kultury danego kraju.

Wreszcie model ten bardzo często narzucany jest przez realia ekonomiczne, kiedy artyści czy instytucje produkujące dobra kultury są, nawet wbrew własnej woli, po prostu zmuszone do tego, aby wybrać wartość ekonomiczną ponad kulturową, aby po prostu przetrwać. Związane jest to między innymi ze zjawiskiem „choroby kosztowej Baumola, która omówiona będzie poniżej.

Wydaje się, że jednak najbardziej korzystana sytuacja istnieje wtedy, kiedy jednocześnie maksymalizowane są wartości kulturowe i ekonomiczne. Taki stan możemy nazwać pełnym profesjonalizmem, ze względu na jednoczesne „uzawodowienie” danej dziedziny twórczości jak i ze względu na przyjęcie postawy, w której, nawet jeżeli się pracuje dla pieniędzy, to jednak i wówczas dąży się do maksymalnej jakości pracy, do maksymalizacji wartości kulturowej. Artyści z tej grupy przywiązują znacznie większą wagę do czynników materialnych i mają wyższe oczekiwania w tym względzie, niż ci z grupy pierwszej, uważają jednocześnie, że praca twórcza jest w stanie zaspokoić ich wymagania. Z drugiej jednak strony pragną tworzyć dzieła ambitne i wysoko oceniane, chcą też wyrazić siebie i zrealizować swoje pasje w tworzeniu tych dzieł. Dążą zatem do maksymalizacji funkcji zarówno ekonomicznej i kulturowej. Ale funkcje te zarazem nakładają pewne ograniczenia. Artyści nie mogą sobie pozwolić na takie formy realizacji, które wiodłyby do poniesienia zbyt wielkich kosztów, a więc w efekcie do zniesienia korzyści ekonomicznej (np. nie mogą zatrudnić zbyt wielu aktorów, kręcić zbyt długo film, zużyć zbyt kosztownych materiałów). Są to ograniczenia ekonomiczne. Jednocześnie nie mogą zatrudnić amatorów, niedouczonego artystów, używać zbyt tanich i kiepskich materiałów. Są to ograniczenia jako jakościowe, które w istocie są po prostu ograniczeniami kulturowymi. Praca artysty staje się wówczas bardzo złożonym zadaniem optymalizacyjnym, zadaniem maksymalizowania jednocześnie wartości ekonomicznych i kulturowych przy nieuchronnie istniejących ograniczeniach z jednej i z drugiej strony. W zależności od swojej pozycji i etapu rozwoju twórczego mogą w tym celu stosować różne strategie i taktyki. Młody, nieznany twórca awangardowy, może najważniejsze swoje dzieła tworzyć na razie dla „samej sztuki”, póki ich nie rozsławi, utrzymując się jednocześnie z utworów bardziej konwencjonalnych i komercyjnych. Twórcy już uznani i popularni znajdują się w znacznie lepszej sytuacji, gdyż mogą swobodnie wyrażać siebie i eksperymentować, wiedząc, że jednocześnie przyniesie im to pewny dochód.

Model podwójnej maksymalizacji w największym stopniu dotyczy sztuki komercyjnej, a także profesjonalnych i solidnie wykonywanych przemysłów kultury. Hollywoodzkie studia filmowe produkują solidnie zrobione utwory, z których, oczywiście, nie wszystkie są arcydziełami, ale też nie powodują (na ogół) u widza poczucia zażenowania, pewne standardy (które nie są tanie) są jednak utrzymywane. Model ten dotyczy także większości beletrystyki, muzyki rozrywkowej, sztuk wizualnych i musicali, prac architektonicznych. Można powiedzieć, że w zasadzie model ten jest idealny i powinien stać się modelem powszechnym w zakresie kreatywności.

Jednakże powszechny jeszcze nie jest dlatego, iż sama twórczość artystyczna może nie wystarczyć dla zaspokojenia potrzeb ekonomicznych artystów. W ekono-

mii kultury zjawisko to jest często nazywane „chorobą kosztów Baumola”. Zostało ono opisane w klasycznej pracy z ekonomiki kultury „Preforming Arts: The Economic Dilemma” przez Baumola i Bowena w 1966 r.¹⁴ Wykazali oni, że produkcja i dystrybucja kultury są procesami niezwykle kosztownymi i zazwyczaj deficytowymi, co związane jest przede wszystkim z tym, że praca artystyczna (w odróżnieniu od innych form pracy) w bardzo małym stopniu podlega wpływom postępu technologicznego.¹⁵ Innowacje, które w większości różnych dziedzin życia gospodarczego wpłynęły na bardzo znaczące obniżenie kosztów, w bardzo małym stopniu ułatwiły obniżanie tychże kosztów w dziedzinie kultury. Baumol i Bowen sformułowali hipotezę, zgodnie z którą postęp technologiczny podnoszący produktywność w innych sektorach gospodarki, nie może przynieść podobnych rezultatów w dziedzinie kultury, zwłaszcza w obszarze sztuk performatywnych. Nazwali to zjawisko luką produktywności (productivity lap)¹⁶. Z tego punktu widzenia sztuki performatywne należą do „archaicznego” lub inaczej „stagnacyjnego” obszaru gospodarki (w odróżnieniu od pozostałego obszaru „postępowego” lub „dynamicznego”, który charakteryzuje się niezmienną wydajnością pracy. Ta archaiczność, czy stagnacyjność w ujęciu autorów bynajmniej nie oznacza, że sektor kreatywny należy jest z natury archaiczną czy przestarzałą częścią gospodarki – przeciwnie, jest jej awangardą – ale oznacza tylko i aż tyle, że wydajność pracy nie rośnie znacząco w tej dziedzinie wraz z postępem technologicznym, co powoduje, że obszar ten generuje obecnie relatywnie większe koszty w porównaniu do innych sektorów gospodarki. Wzrost kosztów osobowych, wynikający z procesów inflacyjnych nie jest przez to w tym obszarze łagodzony wzrostem wydajności pracy, co prowadzi do zwiększenia jednostkowego kosztu produkcji kulturalnej¹⁷. To z kolei prowadzi do chronicznego niedofinansowania (income gap) w sferze produktów kulturowych, co we wstępie do książki Baumol i Bowen kwitują dobitnym stwierdzeniem, „ że w sztukach performatywnych kryzys jest najwyraźniej sposobem na życie”¹⁸. W ostatecznym rezultacie może to w końcu prowadzić do „deficytu artystycznego (artistic deficit), mianowicie instytucje produkujące dobra kulturowe mogą zostawać zmuszone do obniżenia standardów jakości (czyli przekładania wartości ekonomicznych nad wartości kulturowe), na czym utraci sztuka, a wraz z nią całe społeczeństwo”¹⁹. Oczywiście, analiza Baumola i Bowena też jest pewnego rodzaju przybliżeniem, bo jednak postęp technologiczny nie omija także sfery sztuki, także sztuk performatywnych, wpływając na polepszenie jakości i obniżenie kosztów (np. spadek kosztów oświetlenia i ogrzewania, znaczny wzrost jakości i spadek cen sprzętu audiowizualnego, produkcji kostiumów etc.). Ale prawdą też jest że w innych dziedzinach produkcji postęp technologiczny spowodował znacznie większy spadek kosztów i że dziedzina kultury jest stosunkowo bardziej zagrożona deficytem i niedofinansowaniem, niż inne dziedziny gospodarki.

¹⁴ Baumol, Bowen, (1966), *Preforming Arts: The Economic Dilemma*”

¹⁵ Ilczuk, D. (2012), *Ekonomika kultury*, Warszawa: WN PWN.

¹⁶ Baumol, Bowen, (1966), *Preforming Arts: The Economic Dilemma*”

¹⁷ Ilczuk, D. (2012), *Ekonomika kultury*, Warszawa: WN PWN, s. 30.

¹⁸ Baumol, Bowen, (1966), *Preforming Arts: The Economic Dilemma*”

¹⁹ Baumol, Bowen, (1966), *Preforming Arts: The Economic Dilemma*”

Co zatem należy zrobić, aby nie doprowadzić do deficytu artystycznego, czyli niepokojącej sytuacji, w której wartości ekonomiczne staną się, często z musu, ważniejsze od wartości kulturowych. Istnieją tu dwie drogi.

Pierwsza to staranie się o dofinansowywanie działań kulturowych z środków publicznych. Warto tutaj zaznaczyć, że model Throsby'ego dostarcza bardzo poważnych argumentów moralnych, społecznych, politycznych, ale także i ekonomicznych za takim wsparciem. Przypominam, że zasadnicza teza Throsby'ego, dobrze udokumentowana, brzmi, iż impuls do zachowań ekonomicznych jest indywidualistyczny, zaś impuls do zachowań kulturowych jest kolektywny²⁰. Odnosząc to zagadnienie do dwóch typów wartości wyodrębnionych przez Throsby'ego, można powiedzieć i równie dobrze uzasadnić, że wartości ekonomiczne mają zasadniczo charakter indywidualny, a wartości kulturowe mają charakter publiczny. Wartości kulturowe dają członkom danej społeczności niezbędne poczucie tożsamości, identyfikacji, możliwości wzajemnej komunikacji, poczucie ciągłości i poczucie sensu niezbędne po prostu do tego, aby ta społeczność przetrwała i mogła się prawidłowo rozwijać.

W interesie publicznym istnieje zatem wsparcie ekonomiczne produkcji wartości kulturowych, przynajmniej aż do poziomu podstawowej opłacalności ekonomicznej, aby artyści nie byli zmuszeni do rezygnacji z aktywności twórczej lub obniżenia standardów jakości. Proponowałbym właśnie używanie tutaj nazwy wsparcia do poziomu równowagi, dzięki któremu artysta czy instytucja kultury będzie mogła realizować w pełni „model dwuwartościowy”, w którym będzie się mogła w pełni skoncentrować na realizacji wartości zarówno kulturowej, jak i ekonomicznej. Przy poważnym i odpowiedzialnym (i też kreatywnym) podejściu do wartości ekonomicznej przez artystę czy instytucję, takie publiczne wsparcie wcale nie musi być duże, często też może się okazać zbędne. Z kolei sytuacja, w której artysta czy instytucja kultury byłaby zupełnie zwolniona z rachunku ekonomicznego (całkowicie rezygnowałaby z wartości ekonomicznej) i oczekiwała wyłącznego wsparcia publicznego, wcale nie byłaby korzystna. Zwykle wiązałoby się to z nadmierną zależnością od czynników zewnętrznych (np. nacisków politycznych), i bynajmniej nie gwarantowałyby wyższej jakości. Jakość pracy twórczej bazuje na zdrowym rozsądku, twórczym zakorzenieniu w realnej rzeczywistości i w niezależności – a do tego potrzebna jest także świadomość i praktyka ekonomiczna.

Wsparcie publiczne nie oznacza też bynajmniej tylko wsparcia ze strony państwa. Udzielać je mogą także jednostki samorządowe, zainteresowane rozwojem swojego regionu, firmy prywatne (zwłaszcza w ramach modnej obecnie zasady społecznego zaangażowania), osoby prywatne, organizacje pozarządowe, organizacje międzynarodowe i ponadnarodowe (jak np. Unia Europejska). Takie wsparcie, o ile właśnie pozostaje w granicach rozsądku, daje te z kolei liczne korzyści, także ekonomiczne, rozwijając przodujące, kreatywne obszary gospodarki i wzmacniając pozycje państwa na arenie międzynarodowej.

²⁰ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 27

Z drugiej strony to artysta lub instytucja kultury musi umieć przekonać zewnętrznych sponsorów, że po pierwsze (i najważniejsze) dobra kulturowe, jakie tworzy, mają rzeczywistą i wysoką wartość i że spełniają najważniejsze kryteria i standardy, które są miernikami tych wartości. Po drugie, muszą równie z przekonaniem zainteresowane osoby lub instytucje, że potrafią sprostać wymogom ekonomicznym (a więc, że także realizować będą wartości ekonomiczne), gdyż pieniądze i środki, zwłaszcza gdy pochodzą ze sfery publicznej, muszą być zarządzane w sposób maksymalnie sprawny i skuteczny (z osiągnięciem założonych celów, bez żadnego marnotrawstwa). Artysta czy instytucja kultury musi się zatem wykazać umiejętnością podwójnego zarządzania: zarządzania wartością kultury oraz zarządzania wartością ekonomiczną.

Tak więc pierwsza możliwość, która stoi przez artystą lub instytucją kultury, aby umożliwić realizację także wartości ekonomicznej w trudnym sektorze kreatywnym, gdzie często pojawia się zagrożenie deficytem, jest ubieganie się o wsparcie ze środków publicznych (lub innych środków zewnętrznych). Wymaga to aktywnego poszukiwania grantów, konkursów, stypendiów, pisanie wniosków i projektów, co często może być zajęciem czasochłonnym, a jednocześnie połączonym z ryzykiem odmowy. Mogą też mieć miejsce określone rozwiązania instytucjonalne. Jeżeli instytucja kultury stanie się jednostką samorządową lub państwową (jak to dzieje się w przypadku wielu teatrów czy filharmonii), to jest to szczególny przypadek bardzo silnego wsparcia ze strony publicznej). Ale w dzisiejszych czasach menedżerowie tych jednostek muszą się wykazać szczególnym mistrzostwem w dziedzinie „podwójnego” zarządzania, zarówno w sferze wartości kulturowych jak i ekonomicznych, gdyż muszą dbać o najwyższy standard produkowanych dóbr w dziedzinie kultury, muszą jednocześnie przestrzegać surowego reżimu finansowego, (aby zarówno pod pierwszym, jak i drugim względem), cenne pieniądze publiczne nie zostały zmarnowane. Często kierownicy takich jednostek muszą szukać dodatkowych form sponsoringu lub też, za pomocą najnowocześniejszych form zarządzania i marketingu, zwiększyć dochody, a zmniejszyć koszty prowadzonej działalności.

Istnieje też wiele różnych form pośrednich, gdzie współfinansowanie ze sfery publicznej (lub innych zewnętrznych źródeł) ma charakter częściowy, mogą to też być kontrakty bądź granty czasowe, coraz częściej mogą to też być przedsięwzięcia w postaci projektów kulturowych. Wiedza z tego zakresu jest szczególnie potrzebna współczesnemu menedżerowi kultury. Właśnie dzięki niemu artysta może być często zwolniony z często znacznych ciężarów ekonomicznego zarządzania, aby całkowicie skoncentrować się na wartości kulturowej.

Gdy bowiem mówimy, o konieczności „podwójnego zarządzania” czyli mądrego i twórczego równoważenia wartości kulturowych i ekonomicznych, mamy na myśli całość przedsięwzięcia, a więc np. funkcjonowanie instytucji kultury jako całości. Zwykle w takiej instytucji, oprócz samych artystów, skupionych na twórczej pracy, zatrudnieni są też ekonomiści, księgowi i profesjonalni menedżerowie kultury. Co ostatni mają zadbać właśnie o wspomnianą równowagę. W przypadku zaś pojedynczych artystów, podobną rolę mogą spełniać indywidualni agenci, jak np. impresario czy agent literacki, spełniając w ten sposób funkcję konsultacji menedżerskiej.

Drugą drogą pozwalającą artystom na znalezienie środków ekonomicznych umożliwiających wykonywanie pracy twórczej w sytuacji, kiedy jest ona, lub może się okazać deficytowa, jest tak zwane wielozatrudnienie. Polega ono na podjęciu dodatkowe zatrudnienia, które umożliwi znalezienie środków, pozwalających na utrzymanie siebie i rodziny, w przypadku gdy praca twórcza jest zbyt deficytowa. Często dotyczy to wczesnego etapu kariery artystycznej, gdy twórca jest jeszcze mało znany i nie może liczyć na większy dochód lub też takich dziedzin, który które prawie zawsze są deficytowe (np. uprawianie poezji). Niejednokrotnie artysta nie tylko musi się utrzymać z środków uzyskiwanych w wyniku dodatkowego zatrudnienia, ale sfinansować aktywność twórczą (np. zakup farb czy instrumentów). Rozwiązanie to dotyczy przede wszystkim indywidualnych artystów, aczkolwiek czasem też instytucje kultury mogą podejmować dodatkowe formy zatrudnienia dla swoich pracowników, czy świadczyć dodatkowe usługi (np. zajęcia dydaktyczne prowadzone przez muzea).

Wielozatrudnienie w dziedzinie kultury jest tak stare, jak sama sztuka. Artyści często wykonywali dodatkowe funkcje, aby utrzymać się przy życiu i umożliwić swój a pracę twórczą. Byli budowniczymi, technikami, inżynierami, doradcami (jak Inhotep czy Leonardo da Vinci), prowadzili chóry (jak Bach), byli wysokimi urzędnikami państwowymi (jak Goethe), oficerami (jak Lermontow), notariuszami (jak Leśmian), gubernantami, korepetytorami i prywatnymi nauczycielami (jak większość muzyków, w tym Mozart, Beethoven, Chopin), wykładowcami jak Mickiewicz. Byli nawet królami i premierami rządów. Czasem dorabiali jako prywatni przedsiębiorcy, jak Balzac, lub też grając na giełdzie, jak Słowacki. Niektórzy, jak Boy-Żeleński wykonywali wiele dodatkowych zawodów (lekarz, wykładowca, dziennikarz, wydawca, biznesmen). Tym bardziej zjawisko to jest powszechne i dzisiaj. Liczne analizy ekonomicznych uwarunkowań działalności artystycznej w różnych dziedzinach wykazały, że bardzo wielu profesjonalnych artystów podejmuje dodatkowe, nieartystyczne prace, aby uzyskać dodatkowe dochody, które pozwolą im zaspokoić życiowe potrzeby i dofinansować własną twórczość²¹.

Współcześnie zwłaszcza wielu artystów podejmuje pracę w dziedzinie edukacji na wszystkich poziomach, ucząc muzyki, rysunku, malarstwa, kreatywnego pisanie, prowadząc teatry, chóry etc. Rosnące dowody skuteczności różnych form arteterapii powodują, że coraz więcej artystów z różnych pracuje, a w każdym razie może i powinno pracować w tej dziedzinie. Bardzo wiele atrakcyjnych i intratnych miejsc pracy dla artystów z różnych branż tworzy także współczesna reklama.

Wielozatrudnienie jest zatem również jedną z metod współfinansowania pracy twórczej, w sytuacji kiedy jest, lub może się okazać deficytowa, dzięki czemu możliwe jest przywrócenie równowagi z zarządzaniu wartością kulturowa i ekonomiczną. Forma ta jednocześnie odciąża państwo i w ogóle sektor publiczny od wsparcia artysty (który zamiast utrzymywać się z grantu czy ze stypendium sam utrzymuje się z dodatkowej pracy, np. w szkole czy redakcji). Oczywiście, nie ma nic za darmo, pewną wadą związaną z wielozatrudnieniem jest że artysta wiele czasu, który inaczej przeznaczyłby na tworzenie, musi poświęcić na dodatkową pracę.

²¹ Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, s. 97.

Z drugiej strony też warto pamiętać o tym, że każda poważna praca artystyczna, która ma przemawiać do innych ludzi, powinna być połączona z pewnym głębokim życiowym i społecznym doświadczeniem, a często wymaga też sporej wiedzy i doświadczenia z poza samego tylko warsztatu artystycznego. Wiele najwybitniejszych dzieł powstało na podstawie doświadczeń uzyskanych we zawodowej, pozaartystycznej pracy, jak dzieła Conrada, Londona, Worcella, Morcinka i wiele, wielu innych. Praca pozaartystyczna może dostarczać doświadczenia, inspiracji, refleksji. Artyści ucząc innych przekazują im bezpośrednio swój talent, zapał, osobowość. Artysta też często wnosi do pozaartystycznej pracy swoją wrażliwość i refleksyjność, wzbogacając ją i ulepszając, jak np. Boy-Żeleński, który jako lekarz zainicjował w Polsce profesjonalną opiekę nad macierzyństwem kobiet. Miejsca kreatywne i klasa kreatywna to środowiska w których praca artystów, naukowców, lekarzy, inżynierów i menedżerów może wzajemnie się łączyć i przenikać, tworząc dodatkowe, bezcenne wartości. To ostatecznie od artysty, od jego umiejętności organizacyjnych, wycucia potrzeby chwili, życiowej mądrości (czyli wszystkiego, co składa się na dobre zarządzanie) zależy jak pogodzi ze sobą pracę artystyczną i pozaartystyczną, aby jak najlepiej maksymalizować wartości artystyczne i ekonomiczne.

Bibliografia

- Baumol, Bowen, (1966), *Performing Arts: The Economic Dilemma*
- Becker, G. (1990), *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Warszawa: PWN
- Bowden, E.V., Bowden, J.H. (2002), *Ekonomia. Nauka zdrowego rozsądku*, Warszawa: Fundacja Innowacja, s. 23.
- Creative economy. Report 2010. United Nations 2010, UNCTAD/DITC/TAB/2010/3 ISBN 978-0-9816619-0-2
- Dzik, B., Tyszka, T. (2004), *Czy zachowania ludzkie są racjonalne?* W: T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańsk, GWP.
- Frank, R.H. (2007), *Mikroekonomia, jakiej jeszcze nie było*, Gdańsk: GWP, s.22.
- Ilczuk, D. (2012), *Ekonomika kultury*, Warszawa: WN PWN.
- Katona, G. (1979), *Toward a macropsychology*, *American Psychologist*, 34, s. 118-126.
- Kotler, Ph. (2005), *Marketing*, Poznań: REBIS
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, London: MacMillan.
- Lewicka, M. (1993), *Aktor czy obserwator*, Warszawa-Olsztyn: PTP.
- Maital, S. (1986), *Choice and exchange*, International Conference on Economics and Psychology, Shefayim, Israel
- Mandeville, B. (pierwsze wydanie 1729), *Bajka o pszczołach. Przywary osobiste korzyścią ogółu*, Warszawa: PWN.
- Mansfield, E (1995), *Innovation, Technology and the Economy: Selected Essays of Edwind Mansfield*, Aldershot
- Marciniak, S. (2005), *Główne szkoły myśli ekonomicznej*, W: *Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy*, Warszawa, Wydawnictwo naukowe PWN, s. 43.
- Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (1992), *Economics*, New York: McGraw-Hill.
- Simon, H. (1978), *Rationality as Process and as Product of Thought*, *American Economic Review*, 68, s. 1-16.
- Smith, A. (pierwsze wyd. 1759, 1989). *Teoria uczuć moralnych*, Warszawa, PWN.

- Smith, T. (1999), Value and form: formations of value in economics, art and architecture. Referat wygłoszony na konferencji "The Market and Visual Arts", Duke University.
- Throsby, D. (2010), *Ekonomia i kultura*, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa
- Towse, R. (2012), *Ekonomia kultury. Kompedium*: Warszawa: Narodowe Centrum Kultury,
- Wärneryd Karl-Erik (2004), *Psychologia i ekonomia*, w: *Psychologia ekonomiczna*, red. T. Tyska, GWP, Gdańsk, s. 26