

Janusz A. MAJCHEREK

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie

TALENT I UZDOLNIENIA JAKO KATEGORIE EKONOMICZNE

Streszczenie

Talenty i uzdolnienia odgrywają istotną rolę w wielu dziedzinach ludzkiej aktywności, lecz rzadko są uwzględniane w analizach ekonomicznych. Istnieją tymczasem liczne badania, wykazujące istotne zróżnicowanie wrodzonych predyspozycji do prowadzenia efektywnej aktywności ekonomicznej. Niektóre wskazują na determinanty genetyczne. Inspiruje to powstawanie nowych dyscyplin naukowych, takich jak genoekonomia czy talent-based economy. Odnotowują one coraz ciekawsze wyniki badań, zasługujące na uwagę.

Słowa kluczowe: genoekonomia, talent-based economy, przedsiębiorczość.

TALENT AND GIFTEDNESS AS ECONOMIC CATEGORIES

Summary

Human talent and giftedness are a key resources and sources of effective activity in many areas, but they are not often taken into account in economic analysis. Nevertheless, there are many studies showing significant differentiations of innate human inclinations for effective economic activity. Some of them show genetic determinants of such giftedness. This is inspiration for new branches in economy, such as genoeconomy or talent-based economy. Their achievements are more and more interesting and attention worthy.

Key words: genoeconomics, talent-based economy, entrepreneurial giftedness.

Wprowadzenie

Istnieją liczne podręczniki metodyczne poświęcone pracy z uczniem zdolnym. Zdolności te rozumiane są jednak jako specjalne predyspozycje w zakresie wiedzy lub też sztuki (talenty artystyczne). Z kolei liczne poradniki w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi poświęcone są zarządzaniu talentami. Makroekonomia jednak praktycznie ignoruje kategorie talentów, zdolności czy predyspozycji w swoich analizach. Bez ich uwzględniania nie jest zaś możliwe wyjaśnienie wielu zjawisk i procesów makroekonomicznych. Współczesna genetyka, psychologia i nauki społeczne dostarczają podstaw do wzbogacenia ekonomii o te elementy wiedzy.

Etiologia i typologia talentów

Różnice w poziomie rozwoju gospodarczego i materialnej zasobności, zachodzące między wspólnotami ludzkimi, są obecnie nie mniej frapujące niż za czasów A. Smitha, który zainicjował systematyczne badania nad nimi. „Kwestia, co czyni różne kraje mniej lub bardziej skutecznymi (*successful*) ekonomicznie oraz co wyjaśnia jakość polityki jest jedną z najbardziej fascynujących jaką ekonomista może podnieść, ale jednocześnie jedną z najtrudniejszych do wyjaśnienia” (Alesina, Harnoss, Rapoport, 2016, s. 103).

Współcześnie, za sprawą głośnej książki T. Piketty’ego pt. *Kapitał w XXI wieku*, bodaj jeszcze bardziej zajmujące i kontrowersyjne z ekonomicznego punktu widzenia są indywidualne nierówności dochodowe i majątkowe, będące w ostatnich latach tematem licznych analiz i dywagacji. W wyniku zwrotu ku ekonomii behawioralnej, aktywność i rozmaite formy zachowań uczestników

rynku stały się co najmniej równie istotne dla wyjaśniania zjawisk i procesów ekonomicznych, jak analizy ekonometryczne oraz modele matematyczno-statystyczne pozornie bezdusznych procesów gospodarczych. Gdyby można było wywołać pożądane reakcje uczestników rynku przez zastosowanie właściwych bodźców, proste stałoby się uczynienie wszystkich aktywnymi ekonomicznie, a w rezultacie bogatymi. Jeśli nadal występują, a nawet – jak twierdzą niektórzy analitycy, z Pikettyem na czele – stale pogłębiają się różnice dochodowe i majątkowe między ludźmi, to wpływ muszą mieć także czynniki różnicujące predyspozycje ludzi do efektywnej aktywności ekonomicznej. W innych dziedzinach ludzkiej aktywności (artystycznej, sportowej, politycznej) nazywa się je talentami czy uzdolnieniami.

W ekonomii teoretycznej kategorii talentu czy uzdolnień są jednak lekceważone lub wręcz deprecjonowane. Jak pisze pionierka badań w tym zakresie, L. V. Shavinina (2009a, s. 942):

uzdolnione i utalentowane osoby odgrywają wielką rolę dla ekonomicznej pomyślności we wszystkich krajach na całym świecie. Jednak temat uzdolnień i ekonomii jest terra incognita z badawczego punktu widzenia. Mimo jego ewidentnej istotności i nadzwyczajnego potencjału w rozwiązywaniu wielu społecznych i globalnych problemów, jest niemal niezbadanym terytorium.

Wynika to najprawdopodobniej nie tylko z niechęci ekonomistów do uwzględniania psychologicznych, a tym bardziej biologiczno-genetycznych uwarunkowań zjawisk i procesów ekonomicznych, a więc charakterystycznej dla przedstawicieli każdej dziedziny badań ambicji samowystarczalności, bez szukania pomocy u specjalistów innych dziedzin. Sugestia, że istnieją uzdolnienia czy predyspozycje do efektywnej aktywności ekonomicznej, które mogą wyjaśniać osiągnięcie wysokich w tym zakresie efektów, czyli bogactwa (dużą ilość i wartość uzyskiwanych zasobów), ma swoją odwrotną stronę: bieda może być w tej interpretacji uznana za wynik braku takich talentów czy uzdolnień. Fatalistyczna wymowa tego rodzaju konstatacji jest odstręczająca. Dominuje pogląd, że bieda jest niezawiniona i wynika z niewłaściwych stosunków społeczno-ekonomicznych; jako rodzaj braku czy defektu nie może obciążać osób nią dotkniętych.

Brak talentu w jakiejś dziedzinie potencjalnej aktywności nie jest jednak winą. Jest zresztą akceptowany bez wielkich oporów w przypadku sztuki czy sportu oraz innych dziedzin ludzkiej aktywności. Stwierdzenie braku głosu czy słuchu muzycznego, uniemożliwiającego karierę wokalną bądź pianistyczną, nie wywołuje sprzeciwu, podobnie jak werdykt trenera o braku zdolności do koordynacji ruchowej, przekreślający nadzieje na karierę sportową. Mimo tego, „uzdolnienia oraz talent to słabo zdefiniowane pojęcia w naukach społecznych, przyczyn [czego] można upatrywać w tym, że problematyka uzdolnień specjalnych i talentu należy do trudnych zagadnień oraz po części dzięki samej wieloznaczności tych terminów” (Okołowicz, 2013, s. 151).

Spotyka się też narzekania, że teoretyczne analizy talentu czy predyspozycji pozostają dalece niezadowolające z punktu widzenia potrzeb i celów polityki gospodarczej, a „co więcej – wydaje się, że to właśnie praktyka szerzej eksperymentuje z przybliżeniami lub fragmentarycznymi rozwiązaniami wyjaśnienia fenomenu talentów” (Miś, 2016, s. 246). O ile więc zarządzanie talentami stanowi uznany element teorii zarządzania, o tyle analizy etiologii, istoty i rodzajów talentu pozostają niezadowolająco rozwinięte.

Niechęć do podejmowania tematyki talentu i uzdolnień w naukach społecznych (do których przecież należy ekonomia) ma także inną przyczynę. Są to mianowicie cechy wrodzone, a więc niewypracowane, otrzymane bez wysiłku i zasługi, czyli niezasłużenie. Tkwi w nich zatem pewien potencjał niesprawiedliwości (nierównego, niesprawiedliwego podziału), co budzi opory

po trwającej kilka dekad debacie na temat sprawiedliwie urządzonego społeczeństwa, wywołanej *Teorią sprawiedliwości* J. Rawlsa. Polskojęzyczne sformułowanie „obdarzona pięknym głosem” czy „obdarzony talentem matematycznym” nie oddaje nawet niezasłużonej formy tego daru tak sugestywnie jak anglojęzyczne *gifted* i *giftedness*. To rodzaj prezentu od losu (wygrana w „genetycznej ruletce”, jak określiliby to F. Fukuyama), a zatem czynnik, na który nie mamy wpływu, co w przypadku ekonomii istotnie ogranicza pole operowania bodźcami i wskaźnikami, więc również prowadzenie polityki makro- oraz mikroekonomicznej.

Pojęcie „talent” ma wiele synonimów (uzdolnienia, predyspozycje, predylekcje, zdolności, zdolności, potencjał), co ułatwia psychologom dokonywanie typologizacji i kategoryzacji. Istnieje zatem wiele modeli teoretycznych, będących rezultatami takich operacjonalizacji (zob. Davidson, 2009). Większość z nich ma charakter wieloczynnikowy, więc podaje kilka składowych talentu (to wyklucza także monogeniczną jego etiologię). Rozróżnia się jednak multiuzdolnienia (wszechstronne uzdolnienia) i monouzdolnienia, charakteryzujące się wybitnymi uzdolnieniami w jednej dziedzinie, „ukierunkowane jednorodnie, wysoce specjalistycznie” (Chęłpa, 2005, s. 28). Ta druga kategoria jest też określana pojęciem „uzdolnienia specjalne” (Okołowicz, 2013, s. 152). To w jej zakresie wydają się lokować predyspozycje do efektywnej aktywności ekonomicznej. W literaturze pedagogicznej zdolności i uzdolnienia przedsiębiorczo-innowacyjne są w istocie wymieniane wśród innych charakteryzujących niektórych uczniów (Uszyńska-Jarmoc, Kunat, Mantur, 2015, s. 25, 40-41).

Wiele z tych modeli łączy uzdolnienia z inteligencją, co jest jednak wysoce wątpliwe, jeśli zważyć, że talenty aktorskie, a zwłaszcza sportowe objawiają się w formach dalekich od inteligentnych, nawet jeśli inteligencję rozumieć szeroko, co jest cechą niektórych współczesnych ujęć, np. „inteligencja emocjonalna” czy „inteligencja praktyczna” (Albrecht, 2010). Talenty czy uzdolnienia, predyspozycje do efektywnej aktywności ekonomicznej (niegdyś nazywane potocznie „smykałką do interesów” lub „głową do interesów”) należałyby z pewnością do tej ostatniej kategorii.

Już w 1972 roku Ch. Jencks wraz ze współpracownikami w książce o nierównościach zasygnalizowali, że różnice w dochodach pomiędzy białymi Amerykanami spoza sektora rolniczego w znacznym stopniu (korelacja 0,29-0,31) pokrywają się z różnicami w ich poziomie inteligencji (mierzoną standardowymi testami IQ). Podjęte przez różnych autorów badania przyniosły potwierdzenie takich korelacji w różnych populacjach i obszarach (Lynn, 2009, s. 94-95). Co więcej, wykazano też zależność, zgodnie z którą różnice w poziomie inteligencji dzieci w znacznym stopniu przenoszą się na ich dochody w dorosłym życiu (Lynn, 2001).

Wyjaśnienie pozytywnej korelacji między IQ a dochodami jest takie, że ludzie o wyższym poziomie IQ uczą się szybciej i potrafią rozwiązywać problemy skuteczniej niż ci z niższym IQ. Dzieci i dorastający z wysokim IQ mogą być wdrażani do przyswajania bardziej złożonych umiejętności i pracy bardziej profesjonalnej niż ci z niższym IQ. To czyni ich bardziej produktywnymi i zdolnymi do osiągania wyższych dochodów.

Tezy te rozwinął R. Lynn w, napisanej wspólnie z T. Vanhanenem, książce pt. *IQ and Global Inequality*, w której sformułował wniosek, że „ludzie z wyższym poziomem IQ pracują bardziej fachowo od tych z niższym IQ i to czyni ich bardziej produktywnymi” (Lynn, Vanhanen, 2006, s. 48-49). W oparciu o te ustalenia można wyjaśnić różnice produktywności nie tylko pomiędzy indywidualnymi ludźmi, ale także ich zbiorowościami, wykazującymi różny przeciętny poziom IQ.

Często w zakres uzdolnień włącza się kreatywność, rozumianą niekiedy nie tylko w znaczeniu twórczości, lecz także wytwórczości, a nawet produktywności, co zbliża do kategorii ekonomicznych. W innych ujęciach inteligencja i kreatywność łączone są w kategorię „inteligencji twórczej”.

Przywoływana tu J.E. Davidson stwierdza, że „kreatywność faktycznie odgrywa rolę w większości współczesnych modeli [uzdolnień] i niektórzy teoretycy twierdzą, że jest ona istotna dla uzdolnień” (2009, s. 90). V.L. Shavinina posługuje się pojęciem „kreatywność” równie często jak talentem czy też uzdolnieniami, traktując je jako bliskoznaczne, zwłaszcza w charakterystyce wspólnoty z Doliny Krzemowej, na której opiera swoje analizy roli talentu i uzdolnień w ekonomii, służące jej do proklamacji *talent-based economy*. Jak stwierdza, chcąc zrozumieć fenomen Doliny Krzemowej jako spektakularnego i udanego eksperymentu socjoekonomicznego, należy na nią spojrzeć jako na „region doborowo obsadzony przez uzdolnionych i utalentowanych aktorów przedsiębiorczej aktywności” (Shavinina, 2009a, s. 939).

Koreluje to z koncepcją klasy kreatywnej R. Floridy. Kreatywność, konstytutywna dla tej grupy społecznej i konstytuująca ją jako klasę, jest odmianą zdolności. W przeciwieństwie do tradycyjnych i zwietrzałych koncepcji klasowych, odwołujących się do zasobności (stanu posiadania) jako kryterium różnicowania klasowego, Florida odwraca relację i interpretację: to kreatywność, jako rodzaj uzdolnień, stymuluje wysoce produktywną aktywność ekonomiczną, generującą zasoby materialne, a przynależność klasowa opiera się nie na posiadaniu tych ostatnich, lecz tych pierwszych. „Klasę kreatywną tworzą ludzie, którzy zwiększają wartość ekonomiczną poprzez swoją kreatywność” (Florida, 2011, s. 83). Rozwój gospodarczy opiera się na kreatywności grupy ludzi nią obdarzonych. To owe zdolności są więc kapitałem, pod pewnymi względami ważniejszym niż materialny (majątkowy). Talent staje się w interpretacji Floridy jednym z trzech głównych czynników sprzyjających kreatywności, a wraz z nią produktywności (obok technologii i tolerancji, tworząc wraz z nimi triadę „trzech T”).

W interpretacji V.L. Shavininy, sukcesy ekonomiczne są wynikiem implementacji twórczych pomysłów, a te rodzą się w głowach ludzi predestynowanych do ich generowania, czyli utalentowanych, uzdolnionych. Idzie ona zresztą dalej, przypisując wartość kapitałową wytworom innych talentów i uzdolnień niż ekonomiczne (Shavinina, 2009a, s. 925):

Np. odkrycia naukowe, które ratują życie wielu ludzi znacząco poprawiają poziom dobrobytu danej społeczności, nawet jeśli nie przynoszą natychmiastowych czy wielkich wyników finansowych. Podobnie wspaniałe symfonie muzyczne wzbogacają świat wewnętrzny obywateli i w ten sposób też przyczyniają się do ekonomicznej pomyślności.

Koreluje to z koncepcją konwersji kapitałów P. Bourdieu, zgodnie z którą istnieją różne formy kapitału (poza ekonomicznym, także kulturowy, społeczny itd.), które mogą być wzajemnie przekształcane, konwertowane, transmutowane, transsubstancjalizowane (Bourdieu, 1986).

Talenty i ekonomia

Talenty i uzdolnienia do aktywności ekonomicznej wymienia pośród innych *explicite* E.J. Murray, jako ich składowe, podając planowanie, przewidywanie, realizowanie zadań przynoszących zysk materialny, uzdolnienia menadżerskie. J. Strelau twierdzi, że jest tyle rodzajów talentów, ile dziedzin ludzkiej aktywności (Okołowicz, 2013, s. 153-155). Skoro ekonomia jest jedną z tych dziedzin, zatem i w jej obszarze ujawniają się specyficzne uzdolnienia.

Talenty, jak w znanej przypowieści biblijnej, mogą być jednak różnie spożytkowane, a także zmarnowane, zarówno z braku wewnętrznej motywacji, jak też zewnętrznych warunków ich spełnienia. W modelu uzdolnień stworzonym przez A. Tannenbauma uwzględnione są wewnętrzne i zewnętrzne możliwości, szanse (*chance*) ich urzeczywistnienia (Davidson, 2009, s. 85). Model ten pozwala wyjaśnić, dlaczego w niektórych wspólnotach uzdolnienia te przynoszą efektywne wyniki, a w innych nie (nie znajdują warunków uzewnętrznienia, realizacji). Wiele modeli uzdolnień zawiera też komponent motywacyjny, a nawet zdolność oceny ich użyteczności (np. w koncepcji Marka Runco, zob. Davidson, 2009, s. 91).

Wśród teoretycznych modeli uzdolnień są też takie, które wyróżniają talent *input* i *output*. Ten pierwszy odwołuje się do możliwości (potencjału), a drugi do motywacji (Miś, 2016, s. 238). Te zaś można utożsamiać np. z pracowitością, która wszakże nie musi iść w parze z efektywnością (możliwa jest praca bezproduktywna, zarówno w sztuce, jak i gospodarce).

W literaturze naukowej funkcjonuje także termin „zachowania znamionujące uzdolnienia”, który ma odróżnić działania rzeczywiste od potencjalnych i możliwych (Uszyńska-Jarmoc, Kunat, Mantur, 2015, s. 28)

W niektórych modelach przyjmuje się, że samo posiadanie talentu odgrywa rolę motywacyjną, gdyż dzięki niemu działania w dziedzinie, której dotyczy, przynoszą szybkie i łatwe rezultaty, wzmacniając chęć działania. M. Runco idzie dalej, przypisując osobom kreatywnym zdolność do oceny swoich wytworów i rozpoznawania ich użyteczności lub jej braku; to już jednak sugestia kontrowersyjna, zważywszy na pewną liczbę odkryć czy wynalazków przesadnie czy wręcz błędnie ocenianych przez ich twórców, choćby skądinąd wybitnych (np. upór T. Edisona przy urządzeniach prądu stałego).

Wrodzony charakter talentów i uzdolnień skierował uwagę na genetyczne ich podłoże. Już w latach 70. XX wieku pojawiły się pierwsze analizy, sugerujące genetyczne uwarunkowanie efektywnej aktywności ekonomicznej (Taubman, 1976). Odwoływały się one do popularnej także później metody porównywania bliźniaków jednojajowych i dwujajowych, wykazującej np. bardziej zbliżony poziom dochodów uzyskiwanych przez tych pierwszych. Podobne wyniki dały przeprowadzone tą metodą badania przedsiębiorczości (Nicolaou i in., 2008; Loos van der i in., 2010). Jak piszą autorzy pierwszej z tych publikacji, „jeśli czynniki genetyczne wpływają na wiele rozmaitych aspektów ludzkich zachowań, są one podobnie znaczące we wpływanie na ludzką aktywność przedsiębiorczą” (Nicolaou i in., 2008, s. 168).

Badania nad genetycznymi uwarunkowaniami i ograniczeniami efektywnej aktywności ekonomicznej nabrały przyspieszenia po zsekwencjonowaniu ludzkiego genomu na początku XXI wieku. Wkrótce przybrały zasięg, który skłonił grupę autorów do proklamowania „genoekonomii” (Benjamin i in., 2007). W jej obrębie prowadzone są badania wykazujące genetyczne uwarunkowania efektywności ekonomicznej aktywności w postaci uzyskiwanych dochodów i dostatku materialnego (Benjamin i in., 2012). Wykazano także np. genetyczne podłoże pewnych skłonności w zakresie wyboru form inwestowania czy podejmowania ryzyka inwestycyjnego (Cesarini i in., 2009; Kuhnen, Chiao, 2009; Barnea, Cronquist, Siegel, 2010; Cesarini i in., 2010). Można więc skonstatować, że „w ciągu minionych dekad behawioralni genetycy dostarczyli wiele dowodów, świadczących, że genetyczne wariacje mają wpływ na ekonomiczne zachowania, efekty i preferencje” (Beauchamp i in., 2011). Oczywiście, umacniają one także *talent-based economy*, gdyż dostarczają argumentów potwierdzających tezy o wrodzonych predyspozycjach do aktywności ekonomicznej.

Wskazują również na ich dziedziczny charakter. Badania nad genetycznymi predyspozycjami do przedsiębiorczości wykazują, że dzieci przejmują po rodzicach skłonności do podejmowania takich form aktywności ekonomicznej. Według różnych badań, szansa zostania przedsiębiorcą jest od 1,3 do 3 razy większa u dzieci mających rodziców przedsiębiorców (Lindqvist, Sol, van Praag, 2012).

Sugerują one, że procesy społeczne czy wychowawcze nie są jedynymi mechanizmami, za pośrednictwem których biznesowa tradycja rodzinna może wpływać na dzieci w kierunku podejmowania przez nie przedsiębiorczej aktywności; transfer genów od przedsiębiorczych rodziców także wzmacnia tę skłonność. [...] Rodzice mający własny biznes są bardziej zdolni do przekazania genów warunkujących ich predyspozycje do przedsiębiorczości, niż rodzice nieposiadający własnego biznesu (Nicolaou i in., 2008, s. 176).

W wyniku takich badań powstało nawet pojęcie „genetyka przedsiębiorczości”.

Warto zauważyć, że zarówno te badania, jak i ujawnione w ich toku oddziaływania co najmniej modyfikują interpretacje Piketty’ego, który posługuje się kategoriami dziedziczenia w sensie przekazywania zasobów (majątkowych), a nie talentów czy uzdolnień, choć ich dziedziczny charakter był obserwowany jeszcze przed odkryciem genów i mechanizmów ich replikacji.

V.L. Shavinina poddała analizie specyficzny „dar przedsiębiorczości” (*entrepreneurial giftedness*), wychodząc od studium przypadku (*case study*) aktywności biznesowej R. Bransona. W konkluzji stwierdziła ona, że ten „zmysł przedsiębiorczości” ma wiele składowych (zdolność generowania potencjalnie profitujących pomysłów, projektowanie realizowalnych i opłacalnych przedsięwzięć, gotowość i pasję do ciężkiej pracy nad realizacją tych zamierzeń, chęć osiągania sukcesów, optymizm, gotowość do podejmowania wyzwań, dążenie do perfekcji, ale też niezależność w myśleniu i działaniu). Oprócz tego wieloskładnikowego talentu istotne jest jednak także mikrośrodowisko społeczne, korzystne dla rozwoju, wykazujące cechy ogólnie sprzyjające oraz specyficzne dla tego konkretnego uzdolnienia. Talenty najlepiej rozwijają się w sprzyjającym środowisku rodzinnym, obejmującym nie tylko rodziców, ale i dalszych krewnych (Shavinina, 2009b). Pokrywa się to z wynikami przywoływanych badań M.J. Lindqvista i współpracowników.

Pozostaje kwestia rozkładu talentów czy zdolności w populacji. Niektóre modele sugerują (J. Strelau) lub wprost stwierdzają, że każdy ma jakieś uzdolnienia w jakiejś dziedzinie (to tzw. inkluzywne rozumienie talentu). Oznacza to jednak, że liczba osób utalentowanych w każdej poszczególnej dziedzinie jest niewielka, jeśli pominąć te obdarzone multiuzdolnieniami. R.B. Cattell wymienia 21 odmian i typów zdolności, zatem w każdej odsetek utalentowanych wynosiłby kilka procent. W teoriach zarządzania „szacuje się, że osoby utalentowane stanowią od 1 do 10% członków tej samej grupy wiekowej” (Miś, 2016, s. 24).

Jak już wspomniano, model uzdolnień wypracowany przez A.J. Tannenbauma uwzględnia zewnętrzne okoliczności i możliwości (*chance*) jako ich komponent. Indywidualne talenty dla urzeczywistnienia wymagają pewnych cech zbiorowości, do której utalentowana osoba należy. Zestaw takich cech zbiorowości dawniej określano pojęciem „charakter narodowy”. Antropologia społeczna używa określenia „wzory kultury”. Zbiorowość wykazująca cechy sprzyjające ujawnianiu oraz urzeczywistnianiu indywidualnych talentów w pewnych dziedzinach uzyskuje dzięki temu wysoką ilość i wartość wytworów aktywności jej utalentowanych uczestników. I odwrotnie: zakazując, reglamentując lub limitując formy aktywności w jakiejś dziedzinie, uniemożliwia aktywną działalność osób w tej dziedzinie utalentowanych, redukując ilość oraz wartość wytworów ich działalności.

O ile indywidualne talenty i uzdolnienia można wiązać z określonymi genotypami, o tyle podobne powiązanie w przypadku zbiorowych predyspozycji wymagałoby odwołania się do haplogrup (grup wyodrębnionych ze względu na podobne wersje genów) albo ras. To drugie jest wysoce kontrowersyjne, chociaż w niektórych dziedzinach ludzkiej aktywności – np. sporcie – występowanie międzyrasowych różnic w predyspozycjach jest udokumentowane (Malinowski, 2007; Podgórski, 2011). Dotyczy to jednak predyspozycji w dziedzinie aktywności fizycznej, a więc opartej na budowie ciała. Doszukiwanie się międzyrasowych różnic w jakichkolwiek dziedzinach aktywności umysłowej (a tak należy rozumieć aktywność ekonomiczną) budzi jednak poważne zastrzeżenia. Wydana w 1996 roku książka pt. *The Bell Curve: Intelligence and Class Structure in American Life*, której dwa rozdziały sugerowały rasowe zróżnicowanie poziomu inteligencji, uwarunkowane genetycznie, została przyjęta krytycznie (polemiki zamieszczono w osobnych publikacjach, *The Bell Curve Debate* oraz *Intelligence, Genes, and Success. Scientists Respond to The Bell Curve*).

Podobnie jest w przypadku różnic międzypłciowych. Organizowanie osobnych zawodów sportowych dla różnych płci w tej samej dyscyplinie jest widowym potwierdzeniem istnienia takich różnic, a kontrowersyjne przypadki C. Semenya i transpłciowych zawodników (-czek) pokazują, jak istotne znaczenie mają te różnice. W przypadku kryterium płci (biologicznej) sugerowanie odmiennych predyspozycji w zakresie jakiejkolwiek aktywności umysłowej również wywołuje opory i zastrzeżenia.

Niektóre teoretyczne modele talentów oraz uzdolnień uwzględniają jednak różnice płci. I tak, stwierdza się, że talenty kobiece urzeczywistniają się w sferze społecznej, podczas gdy męskie spełniają się w działaniach indywidualnych. Badania OECD pokazały, że w 21 krajach chłopcy osiągają wyższe wyniki w testach matematycznych niż dziewczęta (7 krajów raportowało brak różnic). Różnice te utrzymywały się na wyższych poziomach edukacji. Odwrotne rezultaty odnotowano w przypadku czytania (Neinhart, Huan, 2009, s. 26). Różnice potwierdza książka pt. *Gender Differences in Mathematics: An Integrative Psychological Approach*. Pozostaje jednak kwestia interpretacji, a przede wszystkim ustalenia proporcji wpływu czynników genetycznych (wrodzonych) oraz środowiskowych, czyli rozstrzygnięcia kontrowersji ujmowanych w anglojęzycznej literaturze dychotomią *nature – nurture*. Wziąwszy pod uwagę rolę przypisywaną edukacji i wiedzy w zakresie nauk ścisłych oraz przyrodniczych w aktywności ekonomicznej, owe różnice predyspozycji do opanowywania i przyswajania tych rodzajów wiedzy mogłyby zostać uznane za eksplikatory różnic w podejmowaniu i efektach tej aktywności.

Różnice międzypłciowe odnotowywane są jednak także bezpośrednio w predyspozycjach ekonomicznych. Wykazano, że kobiety częściej unikają konkurencji, zwłaszcza z mężczyznami, a gdy do takiej dochodzi, osiągają gorsze rezultaty (Niederle, 2015, s. 483). Potwierdzałoby to odnotowywane wcześniej większe skłonności kobiet do kooperacji grupowej niż indywidualnej konkurencji. Ale już różnice w gotowości podejmowania ryzyka (uważanej za ważną predyspozycję do aktywności ekonomicznej) lub poziomie altruizmu okazały się niewielkie (Ibidem).

Gdyby jednak faktycznie między kobietami a mężczyznami (dziewczynkami a chłopcami) zachodziły różnice w talentach i uzdolnieniach do aktywnej działalności ekonomicznej, nie tłumaczyłyby one różnic międzygrupowych (międzywspólnotowych, międzynarodowych), gdyż w każdej społeczności udział kobiet i mężczyzn jest niemal identyczny. Istotną rolę odgrywa natomiast eliminowanie kobiet (czyli połowy populacji) z aktywności ekonomicznej z powodów kulturowych (głównie religijnych). Wówczas niektóre przynajmniej międzygrupowe różnice w efektywnej aktywności ekonomicznej dałoby się wyjaśnić skalą partycypacji kobiet w jej podejmowaniu i prowadzeniu. Temat roli kobiet w gospodarce wymaga już jednak osobnych analiz i opracowań.

Podsumowanie

„Talenty”, „zdolności” i „predyspozycje” to pojęcia, bez użycia których nie jest możliwe pełne wyjaśnienie zachowań ludzkich, w tym także podejmowanych w obszarze aktywności ekonomicznej. Są one we współczesnej nauce coraz lepiej zidentyfikowane, zdefiniowane oraz stypologizowane, co dostarcza efektywnych narzędzi do analiz ekonomicznych, nie tylko w zakresie mikroekonomii, ale także makroekonomii. Uwzględnienie tego pojęcia i jego pokrewnych jest tym bardziej istotne, że – jak stwierdził P. Drucker – są one traktowane przez wielu ekonomistów jako „metaekonomiczne”, mające znaczenie dla gospodarki, ale niebędące jej częścią, takie jak klimat, technika czy demografia. Dziś już wiemy, że nie są one od siebie niezależne i badanie tych zależności jest naukowym wyzwaniem, a nawet obowiązkiem.

Bibliografia

- Albrecht, K. (2010). *Inteligencja praktyczna. Sztuka i nauka zdrowego rozsądku*. Gliwice: Helion.
- Alesina, A., Harnoss, J., Rapoport, H. (2016). Birthplace diversity and economic prosperity. *Journal of Economic Growth*, 21, 101-138.
- Barnea, A., Cronquist, H., Siegel, S. (2010). Nature or nurture. What determines investor behavior? *Journal of Financial Economics*, 3(98), 583-604.
- Beauchamp, J.B., Cesarini, D., Johannesson, M., Christakis, N.A. (2011). Molecular Genetics and Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 4, 57-82.
- Benjamin, D.J., Cesarini, D., Chabris, C.F., Glaeser, E.L., Lichtenstein, P. (2012). The Promises and Pitfalls of Genoeconomics. *Annual Review of Economics*, 4, 627-662.
- Benjamin, D.J., Cesarini, D., Chabris, C.F., Glaeser, E.L., Purcell, S. (2007). Genoeconomics. W: M. Weinstein, J.W. Vaupel, K.W. Wachter (eds.), *Biosocial Surveys* (s. 304-335). Washington: The National Academies Press.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. W: J.G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (s. 241-258). New York: Greenwood Press.
- Cesarini, D., Daves, Ch., Johannesson, M., Lichtenstein, P., Wallace, B. (2009). Genetic Variations in Preference for Giving and Risk-Taking. *Quarterly Journal of Economics*, 2(124), 809-842.
- Cesarini, D., Johannesson, M., Lichtenstein, P., Sandewall, Ö., Wallace, B. (2010). Genetic Variation in Financial Decision-Making. *Journal of Finance*, 5(65), 1725-1754.
- Chępa, S. (2005). Samorealizacja talentów – możliwości a ograniczenia intrapersonalne. W: S. Borkowska (red.), *Zarządzanie talentami* (s. 27-46). Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych.
- Davidson, J.E. (2009). Contemporary Models of Giftedness. W: V.L. Shavinina (ed.), *International Handbook on Giftedness, Part One* (s. 81-98). Springer.
- Florida, Ch. (2011). *Narodziny klasy kreatywnej*. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Gallagher, A.M., Kaufman, J.C. (2005). *Gender Differences in Mathematics: An Integrative Psychological Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuhnen, C.M., Chiao, J.Y. (2009). Genetic determinants of financial risk taking. *PLoS One*, 4.
- Lindqvist, M.J., Sol, J., van Praag, M. (2012). Why Do Entrepreneurial Parents Have Entrepreneurial Children? *Journal of Labor Economics*, 2, 269-296.
- Loos van der, M.J.H.M., Koellinger, P.D., Groenen, P.J.F., Thurik, R.A. (2010). Genome-wide association studies and the genetics of entrepreneurship. *European Journal of Epidemiology*, 1(25), 180-188.
- Lynn, R. (2001). National IQ and economic development: A study of eighty-one nations. *Mankind Quarterly*, 4, 415-435.
- Lynn, R. (2009). In Italy, north-south differences in IQ predict differences in income, education, infant mortality, stature, and literacy. *Intelligence*, 38, 93-100.
- Lynn, R., Vanhanen, T. (2006). *IQ and Global Inequality*. Washington: Washington Summit Publishers.

- Malinowski, A. (2007). Rasy i rasizm w sporcie i na jego obrzeżach. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Pedagogiki i Administracji*, 3, 53-61.
- Miś, A. (2016). Rozważania teoretyczne nad istotą talentu i ich konsekwencje dla zarządzania talentami. *Zarządzanie i Finanse*, 2(1), 237-248.
- Neinhart, M., Huan, V.S. (2009). *Adolescent, Gifted*. W: B. Kerr (ed.), *Encyclopedia of Giftedness, Creativity and Talent* (t. I, s. 25-28). Sage Publications Inc.
- Nicolaou, N., Shane, S., Cherkas, L. Hunkin, J., Spector, T.D. (2008). Is The Tendency to Engage in Entrepreneurship Genetic? *Management Science*, 54(1), 167-179.
- Niederle, M. (2015). Gender. W: J.H. Kagel, A.E. Roth (eds.), *The Handbook of Experimental Economics* (vol. 2, s. 481-514). New Jersey: Princeton University Press.
- Okołowicz, J. (2013). Talent czy dar? Kontrowersje teoretyczne i empiryczne wokół zjawiska talentu. W: J.K. Szmidt, M. Modrzejewska-Świgulska (red.), *Zasoby twórcze człowieka. Wprowadzenie do pedagogiki pozytywnej* (s. 149-183). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Podgórski, M. (2011). Sport – dyskretny (de)konstruktor (po)nowoczesnej opowieści „wszyscy ludzie są równi”. W: M. Staniszewski (red.), *Społeczne zmagania ze sportem* (s. 51-61). Poznań: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Społecznych UAM.
- Shavinina, V.L. (2009a). On Giftedness and Economy: The impact of Talented Individuals of the Global Economy. W: V.L. Shavinina (ed.), *International Handbook on Giftedness, Part One* (s. 925-947). Springer.
- Shavinina, V.L. (2009b). On Entrepreneurial Giftedness. W: V.L. Shavinina (ed.), *International Handbook on Giftedness, Part One* (s. 793-808). Springer.
- Taubman, P. (1976). The Determinants of Earnings: Genetics, Family and Other Environments. A Study of White Male Twins. *American Economic Review*, 5(66), 858-870.
- Uszyńska-Jarmoc J., Kunat B, Mantur J. (2015). *Zdolny, ale jak? (Auto)diagnoza zdolności i uzdolnień uczniów*. Białystok: Centrum Kształcenia Ustawicznego w Białymstoku.