

PRZEGLĄD

SOCJOLOGICZNY

„Pragniemy (...) zmanifestować, że pismo nie ma wyrażać poglądów jakiegoś «kierunku» czy «szkoły», lecz reprezentować polski ruch socjologiczny w ogóle”.

(Florian Znaniecki w liście do Ludwika Krzywickiego, w związku z przygotowaniem I tomu „Przeglądu Socjologicznego”, październik, 1929 r.)

PRZEGLĄD

SOCJOLOGICZNY

tom LXIII/4

2014



ŁÓDZKIE TOWARZYSTWO NAUKOWE

ŁÓDZKIE TOWARZYSTWO NAUKOWE
90-505 Łódź, ul. M. Skłodowskiej-Curie 11
tel. (42) 665-54-59; fax: (42) 665-54-64
Sprzedaż wydawnictw: (42) 66-55-448, <http://sklep.ltn.lodz.pl>
<http://www.ltn.lodz.pl> e-mail: biuro@ltn.lodz.pl

REDAKCJA NACZELNA WYDAWNICTWA
ŁÓDZKIEGO TOWARZYSTWA NAUKOWEGO

Krystyna Czyżewska, Edward Karasiński,
W. Małgorzata Krajewska (redaktor naczelny), **Henryk Piekarski, Jan Szymczak**

RADA REDAKCYJNA

David Brown, Krzysztof Gorlach, Władysław Markiewicz, Harri Melin, Fritz Schütze,
Kazimierz M. Słomczyński, Antoni Sulek, Piotr Sztompka, Lynda Walters,
Włodzimierz Wesolowski, Włodzimierz Winławski, Marek Ziółkowski

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Zbigniew Bokszański, Marek Czyżewski – z-ca red. naczelnego, **Kaja Kaźmierska,**
Jolanta Kulpińska – redaktor naczelny, **Krystyna Lutyńska, Paweł Starosta,**
Wielisława Warzywoda-Kruszyńska

REDAKTORZY TOMU: **Marek Czyżewski, Jolanta Kulpińska**

SEKRETARZ REDAKCJI: **Iwona Kociemska**

REDAKTORZY JĘZYKOWI: **Agnieszka Zytka, James Hartzell**

REDAKTOR STATYSTYCZNY: **Maria Szymczak**

RECENZENCI ZEWNĘTRZNI

Ireneusz Bialecki, Adam Czabański, Krzysztof Czekał, Adrian Hatos,
Krystyna Janicka, Katarzyna Kaniowska, Andreas Langenohl, Peter Millward,
John Moores, Janusz Mucha, Wojciech Pawlik, Włodzimierz Piątkowski,
Andrzej Piotrowski, Andrzej Rychard, Andrzej Sadowski, Lynda Walters,
Krzysztof Wielecki, Włodzimierz Winławski

Wydano z pomocą finansową Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego,
oraz Dziekana Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego

Czasopismo jest indeksowane w bazach CEJSH, Copernicus i znajduje się na liście ministerialnej
czasopism punktowanych. Artykuły czasopisma w elektronicznej wersji są dostępne
w bazach CEEOL, EBSCOhost, Proquest oraz na portalu IBUK.

Copyright by Łódzkie Towarzystwo Naukowe – Łódź 2014
ISSN 0033-2356

Wydanie I, wersja drukowana pierwotna

PROJEKT OKŁADKI: Hanna Stańska

Opracowanie komputerowe: „PERFECT” Marek Szychowski, tel. 42 215-83-46

Druk: 2K Łódź sp. z o.o., ul. Płocka 35/45, www.2k.com.pl, 2k@2k.com.pl

NAKLAD: 200 egz.

SPIS TREŚCI CONTENTS

Od redakcji	7
ARTYKUŁY ARTICLES	
Jerzy Stachowiak	
O koncepcji nowego ducha kapitalizmu w ujęciu Luca Boltanskiego i Ève Chiapello	9
<i>On the Concept of the New Spirit of Capitalism as Developed by Luc Boltanski and Ève Chiapello</i>	43
Krzysztof Jasiecki	
Polska transformacja w perspektywie różnorodności kapitalizmu	45
<i>The Polish Systemic Transformation from the Perspective of the Diversity of Capitalism</i>	66
Adam Mrozowicki	
Odczarowanie rynku? Socjologiczne refleksje o konsekwencjach globalnego kryzysu ekonomicznego w Polsce	67
<i>“Disenchantment of the Market”? Sociological Reflections on the Consequences of the Global Economic Crisis in Poland</i>	91
Piotr Michoń	
Dzieciństwo w Bullerbyn czy z <i>tiger mothers</i> ? Bycie dzieckiem a stawanie się szczęśliwym dorosłym – zastrzeżenia wobec stosowania perspektywy inwestycji społecznych w polityce społecznej	93
<i>Childhood in Bullerbyn or with Tiger Mothers? On Being a Child and Becoming a Happy Adult – Reservations Concerning the Use of the Social Investment Perspective in Social Policy</i>	106
Anna Baczek-Dombi, Anna Giza	
Droga do „szarej strefy”. Społeczne mechanizmy wykluczenia	107
<i>The Road to the Shadow Economy. Social Mechanisms of Exclusion</i>	136

WOKÓŁ KSIĄŻEK
ABOUT BOOKS

Bartosz Mika, Iluzja stanowego kapitalizmu. Esej o książce Marty Bucholc, 2012, <i>Konserwatywna utopia kapitalizmu</i>	139
Marta Bucholc, W obronie iluzji. Odpowiedź Bartoszowi Mice	151
Dwa eseje o książce pod red. Marii Jarosz, 2014, <i>Polska europejska czy narodowa?</i>	
– Aleksander Manterys, Bilans transformacji: jedna czy wiele Polsk?	157
– Juliusz Gardawski, Teoria różnorodności kapitalizmu a polski model kapitalizmu	165

RECENZJA
REVIEW

Kazimiera Wódz (red.), 2013, <i>Zapomniane miejsca, zapomniani ludzie.</i> <i>Restrukturyzacja ekonomiczna a zmiana kulturowa –</i> rec. Jolanta Kulpińska	175
--	-----

OD REDAKCJI

Prezentowany zeszyt *Przeglądu Socjologicznego* jest poświęcony różnym interpretacjom polskiej odmiany kapitalizmu. W szczególności interesuje nas zależność między gospodarką kapitalistyczną a przemianami ustrojowymi po 1989 roku. Jerzy Stachowiak analizuje oryginalną propozycję teoretyczną pod hasłem „nowego ducha kapitalizmu” autorstwa Luca Boltanskiego i Ève Chiapello. Krzysztof Jasiołkowski omawia różne praktyki współczesnego kapitalizmu jako tło transformacji. Z kolei Adam Mrozowicki pokazuje perspektywę krytyki rynku oraz społeczne nań reakcje. Autor zwraca uwagę na powszechność strategii indywidualistycznych i nowe przejawy reakcji zbiorowej w postaci związkowej lub narodowej. Natomiast Piotr Michoń analizuje ukierunkowanie polityki społecznej wobec dzieci na przygotowanie ich do dorosłego życia w warunkach konkurencji, czemu towarzyszy niedocenywanie dzieciństwa jako samodzielnego etapu życia. Jednym z ważnych aspektów polskiego kapitalizmu jest tzw. szara strefa, tzn. funkcjonowanie przedsiębiorstw i zatrudnienia poza legalnymi formami. Przedstawione przez Annę Baczko-Dombi i Annę Gizę wyniki badań wskazują na społeczne ramy i skutki szarej strefy oraz na jej wewnętrzną strukturę i miejsce w porządku społecznym.

W artykułach ukazujemy cechy charakterystyczne kapitalizmu nie tyle jako systemu gospodarczego, ile raczej jako skomplikowanego systemu społeczno-kulturowego. Socjologiczne interpretacje są tu oczywiście cząstkowe, a debata nad nimi jest otwarta.

W dziale „Wokół książek” publikujemy dwa zestawy tekstów: polemikę Bartosza Miki i Marty Bucholc, dotyczącą w dużej mierze koncepcji Maksa Webera i jej zastosowania w książce Marty Bucholc *Konserwatywna utopia kapitalizmu*, oraz eseje Aleksandra Manterysa i Juliusza Gardawskiego na temat pracy zbiorowej pod redakcją Marii Jarosz pt. *Polska europejska czy narodowa?* Tom dopełnia recenzja książki pod redakcją Kazimierzy Wódcz pt. *Zapomniane miejsca, zapomniani ludzie*, poświęconej przemianom kulturowym na Śląsku w związku ze znaczną dezindustrializacją i restrukturyzacją gospodarki tego regionu.

JERZY STACHOWIAK
Uniwersytet Łódzki*

O KONCEPCJI NOWEGO DUCHA KAPITALIZMU W UJĘCIU LUCA BOLTANSKIEGO I ÈVE CHIAPELLO

Streszczenie

Artykuł omawia i poddaje krytycznej ocenie koncepcję nowego ducha kapitalizmu według Luca Boltanskiego i Ève Chiapello. Wkrótce po publikacji książka *Le nouvel esprit du capitalisme* [1999] stała się jednym z najbardziej wyraźnych punktów na mapie studiów nad kulturowymi przemianami kapitalizmu i zwróciła uwagę socjologów w niemal całej Europie. Jednak w polskiej literaturze większość prac socjologicznych, także tych, które wprost nawiązują do problematyki ducha kapitalizmu, nawet nie odnotowuje tego monumentalnego opracowania. Aby choć częściowo uzupełnić tę lukę, niniejszy tekst wprowadza do lektury *Le nouvel esprit du capitalisme*. Zrekonstruowany zostaje teoretyczny i metodologiczny rdzeń tej pracy, leżąca u jego koncepcyjnych podstaw wizja związku między krytyką a ideologią oraz fazowe ujęcie historycznych przemian ducha kapitalizmu.

Słowa kluczowe: nowy duch kapitalizmu, Luc Boltanski, Ève Chiapello, teoria społeczna, komunikowanie publiczne

WSTĘP

Celem niniejszego tekstu jest prezentacja i dyskusja z koncepcją *nowego ducha kapitalizmu*. Została ona wyłożona w pracy *Le nouvel esprit du capitalisme* Luca Boltanskiego i Ève Chiapello [1999], w której na przykładzie Francji autorzy opisują przeobrażenia kultury gospodarczej przede wszystkim drugiej połowy

* Mgr, Zakład Badań Komunikacji Społecznej, Instytut Socjologii, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, e-mail: jerzy.stachowiak@uni.lodz.pl

XX wieku. Na polskim gruncie *Le nouvel esprit...* jest pracą mało znaną, co ma związek zarówno z nielicznymi publikacjami polskich autorów na temat nowego ducha kapitalizmu, jak i ograniczoną liczbą polskich tłumaczeń prac Boltanskiego i Chiapello. Inaczej jest w literaturze obcojęzycznej.

Mając nadzieję na ożywienie socjologicznej dyskusji wokół *Le nouvel esprit...*, uwagi na temat tej pracy ułożone są według następującego porządku. Najpierw wskazane zostają główne powody, dla których Boltanski i Chiapello wywołali tak duże zainteresowanie w europejskim środowisku socjologicznym. Następnie omówiona zostaje podstawowa teza *Le nouvel esprit...* dotycząca dialektycznego oddziaływania na siebie kultury kapitalizmu i wymierzonych w nią głosów krytycznych. W odniesieniu do tego wątku, zarysowana zostaje także typologia czterech odmian krytyki, którymi Boltanski i Chiapello się zajmują. Dalej zaprezentowany zostaje filar *Le nouvel esprit...*, czyli koncepcja tak zwanego *cit   projektu* oraz historycznych przemian ducha kapitalizmu. Wyja  niona zostaje tak   relacja mi  dzy nowym duchem kapitalizmu a pojęciem ideologii. Z uwagi na to,    mimo znacznego   wiatowego zainteresowania *Le nouvel esprit...* polska literatura socjologiczna milczy na temat tej pracy, na koniec podanych zostaje kilka uwag na temat mo  liwosci odniesienia *Le nouvel esprit...* do kontekstu polskiej kultury gospodarowania.

W kr  gach zachodnioeuropejskich ksi  żka Boltanskiego i Chiapello zdobyła szerok   popularno  c jak ma  o kt  ra praca z dziedziny nauk spo  ecznych. Wkr  tce po ukazaniu si  , spotkała si   z   ywym i szerokim odzewem: w samej Francji i poza ni  , w gronie badaczy spo  ecznych i dziennikarzy, w otoczeniu naukowym i wsr  d aktywist  w. Do dzi  s dyskutuje si   zarówno oferowane w *Le nouvel esprit...* spojrzenie na historyczne przemiany kultury gospodarowania, zastosowan   przez Boltanskiego i Chiapello metodologi   badawcz  , jak i wnioski p  ynące z ich analiz.

Mo  na wst  pnie wskaza  c przynajmniej trzy powody skupienia uwagi na tej rozbudowanej, a przy tym w pewnym sensie nieprzyst  pnej pracy. Ka  dzy z nich jest cz  ciovio odpowiedzialny zarówno za pochlebne, jak i polemiczne reakcje na t   ksi  żk  . Pierwszy to ambicja Boltanskiego i Chiapello do zbudowania obszernego traktatu – teoretycznej ca  sci maj  cej wyczerpuj  co   czyr  c szczeg  łowe w  tki analityczne z historycznymi uog  lnieniami oraz nowe obszary badawcze z kategoriami pojęciowymi znanymi z poprzednich prac autor  w. Trudno znale  c komentarz do *Le nouvel esprit...*, kt  ry nie wskazywa  by – z podziwem lub z przek  sem – na obszerno  c tej pracy (w drugim francuskim wydaniu to prawie tysiąc stron). R  wnie cz  sto m  wi si   o specyfice j  zyka analitycznego – dla jednych nazbyt hermetycznego, dla innych godnego prawdziwego *opus magnum*.

Wspomina się także o pojęciowym, typologicznym i ogólnoteoretycznym rozmachu *Le nouvel esprit...* (przez krytyków traktowanym nieraz jako przesadny). Ponadto Boltanski i Chiapello nie stawiają pytań po to, aby pozostawić je bez odpowiedzi, nie zastawiają na czytelnika koncepcyjnych pułapek, a swoje główne tezy wykładają wprost. Wszystkie te cechy sprawiają, że *Le nouvel esprit...* jest poważnym oparciem dla zwolenników tego typu teoretyczno-metodologicznego nastawienia, ale i do pewnego stopnia łatwym celem dla krytyków.

Drugi powód skupiania uwagi na *Le nouvel esprit...* związany jest z zawartą w tej pracy ofertą rozbudowanej i krytycznej perspektywy na bieżące stadium kultury i dyskursu elit zarządzania. Zdaniem Boltanskiego i Chiapello w latach 80. XX wieku wykształciła się nowa formuła kultury kapitalizmu. Wyraża się ona zarówno w sferze dyskursu jak i w sferze pozadyskursowej. W pierwszej pojawiają się nowe wzorce komunikacyjne wyrażające eksperckie zalecenia na temat harmonizowania nowoczesnej przedsiębiorczości z postępowaniem jednostek o pożądanym cechach osobowościowych. Podstawowe znaczenie mają tu takie hasła jak: „aktywność”, „projekt”, „adaptacja”, „elastyczność”, „sieciowość”, „kreatywność”, „zatrudnialność” czy „mobilność”. W drugiej sferze znajdują się specyficzne dla współczesnego kapitalizmu sposoby kształtowania oczekiwanych postaw indywidualnych (domaganie się przejawiania inicjatywy, wymuszanie myślenia projektowego, oczekiwanie brania ryzyka i odpowiedzialności na siebie), metody koordynowania działań kolektywnych (praca w małych zespołach, unikanie podkreślania różnic statusowych między pracownikami, stosowania tzw. miękkich technik wpływu), a także zmiany technologicznych narzędzi pracy (technologie cyfrowe, praca zdalna).

Autorzy przekonują, że idące w tym kierunku przemiany kapitalizmu doprowadziły do wybicia intelektualnego oręcza z rąk jego krytyków atakujących szkody wyrządzane przez kapitalizm szeroko rozumianemu życiu społecznemu. Ambicją *Le nouvel esprit...* jest diagnoza tego historycznego procesu i sformułowanie na niego teoretycznej odpowiedzi. W tym względzie *Le nouvel esprit...* nie ma w pełni prekursorskiego charakteru – choć odnosi się głównie do kontekstu francuskiego, to podobne zjawiska w krajach zachodniego kapitalizmu tematyzowali także inni badacze – głównie z krajów anglosaskich i skandynawskich.

Gdy od lat 70. i 80. XX wieku zaznaczył się wzrost znaczenia neoliberalizmu w obszarze gospodarczym i politycznym, pojawiły się nowe formy przepływu światowego kapitału, nasiliła się promocja postaw menedżerskich w wielu sferach życia zawodowego i prywatnego, wtedy też zaczęły ukazywać się także badania problematyzujące te procesy. Między innymi w nurcie tak zwanych krytycznych studiów nad zarządzaniem – badań czerpiących głównie ze szkoły

frankfurckiej – podjęto prace między innymi nad nowoczesnymi koncepcjami elastycznego i zadaniowego kierowania ludźmi, które obok obietnic upodmiotowienia pracowników i obywateli, niosą ze sobą nowe i subtelne sposoby kontroli społecznej. Analizowano także przekształcenia praktyk dyskursowych, dzięki którym i guru zarządzania, i przeciętni menedżerowie obwieszczali nastanie nowej – lepszej – ery etycznego kapitalizmu mającego rzekomo zastąpić dehumanizujące biurokracje epoki przemysłowej. Boltanski i Chiapello w ogóle nie odnotowują tych badań, a z kolei badacze z kręgu anglosaskiego przez długi czas ignorowali prace Francuzów. W efekcie, dla dużej części środowiska francuskojęzycznego, *Le nouvel esprit...* to potężny i ożywczy wkład w problematyzację przemian kapitalizmu, a dla innych jest to praca wymagająca znalezienia dla niej odpowiedniego miejsca w szeregu.

Trzeci i najbardziej złożony powód dotyczy zakorzenienia *Le nouvel esprit...* w tradycji badań nad kulturą kapitalizmu oraz miejsca Boltańskiego we francuskiej socjologii. Otóż Boltanski i Chiapello w oczywisty sposób nawiązują do klasycznej idei ducha kapitalizmu. Związek książki Boltanskiego i Chiapello z publikacjami Maxa Webera [2010] czy Wernera Sombarta [1915] jest jednak nieoczywisty. Wydawałoby się, że bezpośrednią inspiracją jest tu pojęcie „ducha kapitalizmu” w rozumieniu wprowadzonym przez Maxa Webera, jednak Boltanski i Chiapello do własnych badań przenoszą z niego niewiele. Autorzy francuscy nie zajmują się wpływem praktyk i wyobrażeń religijnych na życie gospodarcze, ale moralnymi powodami angażowania się jednostek w działalność kapitalistyczną, których sam system ekonomiczny jest pozbawiony. Jest to rozumienie dalece różne od źródłowego znaczenia ducha kapitalizmu. W myśli społecznej koncepcja ta traktowana jest jako kanon socjologii religii, w tym badań nad etycznie ugruntowanymi stylami życia przedsiębiorców danego czasu i miejsca. Do pewnego stopnia Boltanski i Chiapello doprowadzają do nieporozumienia, ponieważ ich zastosowanie tytułowego terminu ma z Webera *Etyką protestancką a duchem kapitalizmu* mało wspólnego. Najważniejszą jednak cechą wspólną obu prac jest prezentowanie kolejnych odmian ducha kapitalizmu jako rozumianych po weberowsku typów idealnych.

Podobnie jak Weber, Boltanski i Chiapello traktują związek między kapitalizmem i jego duchem jako nierozzerwalny, choć inaczej i gdzie indziej niż ich poprzednik poszukują siły spajającej. Z jednej strony chodzi tu o ograniczającą rolę ducha wobec procesów gospodarowania, sprowadzającą te ostatnie do moralnie akceptowalnych i wytłumaczalnych pouczeń [Weber 2010: 35]. Z drugiej zaś, przemiany ducha kapitalizmu określane są zdaniem Boltanskiego i Chiapello przez katalizujące je formy krytyki. Weber nie zajmuje się krytyką kapitalizmu

jako elementem procesu transformacji ducha kapitalizmu. Opisuje on natomiast między innymi wzajemne zwalczanie się sojuszniczego wobec władzy państwowej i kościelnej przemysłu wielokapitalistycznego i pogardliwie nazywanych przezeń nosicielami „ducha sklepikarskiego” purytanów mieszczańskich, hołubiących indywidualne zdolności i inicjatywę [Weber 1984: 107]. Z kolei w pracy Boltanskiego i Chiapello problem wewnętrzkapitalistycznych tarć między zwolennikami różnych formuł gospodarowania nie jest w ogóle podjęty, a ze względu na koncepcję historycznego następowania po sobie kolejnych trzech (i tylko trzech) duchów kapitalizmu problem ten w ogóle nie może się pojawić.

Boltanski i Chiapello starają się także odnieść swoją pracę do drugiego z klasyków badań nad duchem kapitalizmu – Wernera Sombarta [1915]. Autorzy przyjmują, że w odróżnieniu od Webera, badającego głównie etykę pracy, Sombart rekonstruował historię prowadzącą do wytworzenia się specyficznego wzorca „rekina biznesu” [Boltanski, Chiapello 1999: 42–44, 668]. Choć jest to stanowisko dyskusyjne, to jego przyjęcie zbliżałoby tematycznie *Le nouvel esprit...* raczej do *Der Bourgeois* niż *Etyki protestanckiej*. Przy bliższym przyjrzeniu się fazowej koncepcji zmian kapitalizmu oferowanej przez Boltanskiego i Chiapello okazuje się jednak, że również tutaj podobieństwa są tylko częściowe.

Warto zauważyć, że jakkolwiek *Le nouvel esprit...* ma niewiele wspólnego zarówno z socjologią religii, jak i ze „szkołą historyczną”, to jednak wątkiem łączącym wszystkie trzy publikacje jest dobór źródeł treściowo zorientowanych na instruktaż w zakresie pożądanego gospodarowania: u Webera punktem wyjścia jest m.in. Benjamin Franklina *Advice to a Young Tradesman, Written by an Old One*, Sombart zagłębia się w historię ducha kapitalizmu, sięgając m.in. do pracy Leona Alberto Albertiego *On the Government of a Family*, a Boltanski i Chiapello bazują na współczesnych książkach i tekstach z czasopism poświęconych kierowaniu ludźmi w przedsiębiorstwie. Podstawę ich analiz stanowią dwa korpusy materiałów przeznaczonych dla menedżerów – jeden z lat 60. XX wieku (60 tekstów), drugi z lat 90. XX wieku (66 tekstów).

Osobnym źródłem teoretycznego wpływu na *Le nouvel esprit...* stały się prace Alberta Hirschmana [1997]. Hirschman omawia historyczno-kulturową przemianę znaczenia przypisywanego praktykom bogacenia się, w toku której działanie dla korzyści finansowej przestawało być wyłącznie kojarzone z moralnie i religijnie nagannymi namiętnościami – chciwością i skapstwem. Od renesansu osiłą tej transformacji było poszukiwanie na gruncie teorii państwa sposobów takiego udoskonalenia sztuki rządzenia podmiotami działającymi dla zysku, aby w celu ich kontroli nie trzeba było odwoływać się do przymusu, represji i tłumienia żądzy bogactwa. Hirschman stara się pokazać, w jaki sposób z czasem opracowywano

kolejne koncepcje mające doprowadzić do ujarznienia religijnie karygodnych i politycznie niebezpiecznych egoistycznych „namiętności” oraz przetransformowania ich w produktywną i służącą władzy kategorię „interesu”. W toku historii intelektualnej zachodu wagi nabrała politycznie umotywowana reinterpretacja i jednocześnie dowartościowanie kapitalistycznej pracy dla pieniędzy jako aktywności korzystnej kolektywnie oraz rękojmi panowania nad laicyzującymi się społeczeństwami. W teorii polityki zaczęto przeciwstawiać namiętności ludzi ich interesom oraz opisywać możliwość produktywnego przetworzenia jednych w drugie. Kiedy początkowe rozumienie „interesów” jako wszelkich osobistych zamierzeń wymagających namysłu i kalkulacji zawężyło się do pozytywnie rozumianego zarabiania pieniędzy (interesu materialnego), dostrzeżono pożytki z przewidywalności rozumnego „umiłowania korzyści”. Ostatecznie „rządzenie przez interes” okazało się wyjątkowo użyteczną formułą panowania, postulującą komplementarność postępowania obywateli dbających o swoje interesy i działań państwa zabiegającego o dobro wspólne [Hirschman 1997: 21–63].

Mimo oczywistych związków z autorami klasycznymi, znacznie bliżej Boltanskiemu i Chiapello do autorów bardziej współczesnych. Przede wszystkim największe znaczenie ma tu tradycja socjologii francuskiej związanej z Pierrem Bourdieu, którego Boltanski jest uczniem, byłym współpracownikiem [Boltanski, Bourdieu 2008], ale i krytykiem. Z jednej strony Bourdieu także sygnalizował problematyczny charakter retoryki współczesnego kapitalizmu, towarzyszącego globalizacji i rozwojowi neoliberalizmu [Bourdieu, Wacquant 2001]. Z drugiej zaś, Boltanski nie podziela spojrzenia Bourdieu na problem prawomocnej krytyki społecznej jako aktywności wyłącznie akademickiej oraz nastawionej na demystyfikację strukturalnych i ponadjednostkowych ograniczeń działań indywidualnych. Boltanski od lat rozwija własną koncepcję krytyki [1990a] i wraz z Chiapello wprowadza ją do wspólnej książki.

Le nouvel esprit... to przede wszystkim kontynuacja wcześniejszych prac kręgu Boltanskiego. Dążenie do kompilacji nowej problematyki z wcześniej opracowanym systemem teoretyczno-metodologicznym, wyrastającym szczególnie z *De la justification. Les economies de la grandeur* [Boltanski, Thévenot 1991; por. Boltanski 1990b; Boltanski, Thévenot 1999] oraz *Artists versus managers* [Chiapello 1998], określa zasadniczy rys *Le nouvel esprit...* Boltanski i Chiapello przypominają wiele wątków z ich wcześniejszych prac, co świadczy o cennym nawiązywaniu do zgromadzonego już dorobku, ale i prowadzi do zamknięcia nowej problematyki w starych ramach. Te ramy to przede wszystkim opisywany przez Boltanskiego program tzw. socjologii praktyk krytycznych [por. Boltanski 1990a; 2013].

Warto też wspomnieć, że *Le nouvel esprit...* posiada treściowe punkty wspólne z innymi powstającymi w podobnym czasie badaniami dotyczącymi zbliżonych procesów kulturowych. Można wskazać m.in. nurt kontynuujący prace nad tym, co Michel Foucault [1991, 2010] nazwał „rządomyślnością”, czyli szeroko pojętą sztuką rządzenia [Rose 1998, 2004; Miller, Rose 1990; Rose, O’Malley, Valverde 2006; Lemke 2001; Gordon 1991; Czyżewski 2009, 2010]. Duża część tzw. *governmentality studies* zajmuje się sposobami i efektami współczesnego domagania się podmiotów odpowiadających wymogom „elastyczności”, „kreatywności” i „aktywności”.

Z dyskursem współczesnego kapitalizmu związane jest także zjawisko prosumpcji [Ritzer, Jurgenson 2010; Toffler 1985] oznaczające integrowanie ról producenta i konsumenta, będące przeniesieniem na nabywców części pracy związanej z produkcją dóbr. U niektórych badaczy prosumpcja pojmowana jest wyłącznie deskryptywnie – sama próba wyjścia poza opisowe nastawienie badań prosumpcji jest odrzucana w przekonaniu, znamiennym w świetle koncepcji Boltanskiego i Chiapello, o ideologicznym (w tradycyjnym sensie) charakterze samej krytyki [Siuda 2012: 38]. Kapitalizm prosumpcyjny bywa jednak również przedmiotem ostrego sprzeciwu, np. w tekstach bazujących się na myśli Gramsciego [Comor 2010].

W relacji rodzinnego podobieństwa z koncepcją nowego ducha kapitalizmu pozostają także: koncepcja kapitalizmu emocjonalnego według Evy Illouz [2008; 2010], choć w jej pracach mowa jest raczej o duchu korporacji i etyce komunikacyjnej; idea pracy niematerialnej omawiana zarówno w tekstach Michaela Hardta i Antonio Negriego [2005], jak i Maurizio Lazzarato [1997; 2010]; przeformułowanie Harry’ego Brevermana tezy o dekwalfikacji (*deskilling thesis*) dokonane przez Richarda Sennetta, również zainteresowanego „nowym kapitalizmem” [Sennett 2006; 2010; por. Alvesson 1987]. Między innymi za pośrednictwem Chiapello, tematyka *Le nouvel esprit...* koresponduje z Krytyczną Analizą Dyskursu (KAD) reprezentowaną m.in. przez Normana Fairclougha [1989; 2002; 2004]. Tu termin „nowy duch kapitalizmu” bywa stosowany wymiennie z „nowym kapitalizmem”. Wzajemne powiązania poszczególnych optyk badawczych zacieśniają się także bez pośrednictwa koncepcji ducha kapitalizmu. Na przykład Illouz kompiluje pojęcie kapitalizmu emocjonalnego z ideą terapii i wprost nawiązuje do prac Foucaulta, a w krytycznych studiach nad zarządzaniem sięga się po takie neologizmy jak *managementality* (spajające słowa *governmentality* i *management*).

OGÓLNA TEZA *LE NOUVEL ESPRIT...*

Z zasadniczym tokiem rozumowania i specyfiką badań Boltanskiego i Chiapello można zapoznać się w kilku kolejno wydanych pracach objaśniających koncepcję nowego ducha kapitalizmu. Jako pierwsza ukazała się w 1999 r. sama książka *Le nouvel esprit du capitalisme*. Trzy lata później Chiapello i Fairclough zaprezentowali teorię i badania dotyczące nowego ducha kapitalizmu w *Understanding the New Management Ideology* [Chiapello, Fairclough 2002]. Dwa inne teksty – artykuły *The New Spirit of Capitalism* autorstwa Boltanskiego i Chiapello [2005a] oraz *The Role of Criticism in the Dynamics of Capitalism. Social Criticism versus Artistic Criticism* opublikowany w książce *Worlds of Capitalism* [2005b] – zawierające fragmenty treściowo i formalnie identyczne w porównaniu z tekstem trzy lata starszym, ukazują teoretyczną podstawę pracy z 1999 roku. W 2008 r. wydano polskie tłumaczenie artykułu Chiapello i Fairclougha [2008].

W myśl głównej tezy *Le nouvel esprit...*, w wyniku dialektycznej relacji między kapitalizmem (teza) a dążącymi do podważenia jego zasadności stanowiskami krytycznymi (antyteza) dochodzi do fundamentalnych przekształceń kultury gospodarowania. Podstawową cechą tego historycznego oddziaływania przeciwności jest przyswajanie przez kapitalizm części nieprzychylnych mu głosów i w ten sposób przekształcanie się w nową postać (synteza). Osią tego procesu, opisywaną przez Boltanskiego i Chiapello na przykładach, jest neutralizowanie przez kapitalizm wymierzonych w siebie niektórych głosów kontestatorskich, przetwarzanie ich, a następnie posługiwanie się nimi dla własnej korzyści. W efekcie, na każdym etapie przemian kapitalizmu powstaje odpowiadający mu duch, rozumiany jako ideologia, która uzasadnia zaangażowanie w kapitalizm i przedstawia je jako atrakcyjne [Boltanski, Chiapello 2005a: 162].

Boltanski i Chiapello twierdzą, że ostatnia faza dialektycznego procesu wzajemnego odnoszenia się do siebie kapitalizmu i jego krytyki osiągnęła punkt kulminacyjny na przełomie lat 60. i 70. XX wieku – w okresie wzmoczonych protestów skierowanych przeciw tradycyjnym podziałom społecznym, w czasie walki z przejawami dyskryminacji klasowych, rasowych i seksualnych oraz w momencie nasilonych działań antywojennych i antytotitarnych. Wtedy też, na fali antykapitalistycznych rozruchów organizowanych przez związki zawodowe, zaczęto formułować antysystemowe i kontrkulturowe w swojej wymowie zarzuty wobec ówczesnego *status quo*. Uskarżano się między innymi na ograniczanie przez system społeczny indywidualnej wolności w decydowaniu o sobie, dopominano się zwiększenia autonomii i elastyczności pracy w zbiurokratyzowanych

instytucjach oraz żądano przekazania przez polityczne i gospodarcze elity większej władzy zwykłym obywatelom i pracownikom [Berman 1996: 7–17].

Boltanski i Chiapello przekonują, że kapitalizm był w stanie wygasić znaczną część impetu tych rewolucyjnych postulatów, a następnie skutecznie rozbroić swoich krytyków z argumentacyjnego oręża. Zadeklarował włączenie naczelnych postulatów swoich oponentów do głównego nurtu przeobrażeń gospodarczych oraz rozwinął metody koordynacji działań zbiorowych, które miały czynić zadość oczekiwaniom ówczesnych rewolucjonistów. Warto także zauważyć, że w ramach nowego ducha kapitalizmu – a w szerszej perspektywie także nowego porządku uzasadniania uruchamianego także poza sferą wąsko pojętego gospodarowania – jest czymś naturalnym, że współczesna kultura przedsiębiorczości daje szansę na „rozwój osobisty”, stawia na ludzi „aktywnych” i „kreatywnych”, jest pełna „wyzwań” i szans na „innovacyjne projekty”, promuje „elastyczność” i kontakty „sieciowe”, oferuje pracę jako realizację indywidualnych „pasji”, a jej „najcenniejszym zasobem są ludzie”. Autorzy argumentują, że w efekcie, od lat 80. XX w. otwarty opór przeciw kapitalizmowi zaczął słabnąć (na przykład ze strony tracących na znaczeniu związków zawodowych), a nowy duch stał się do końca lat 90. ideologią niekontestowaną.

OBURZENIE I KRYTYKA

Przekonanie Boltanskiego i Chiapello o rozbrajaniu przez kapitalizm wymierzonej w siebie krytyki przyciągnęło uwagę komentatorów i recenzentów *Le nouvel esprit...* i jednocześnie podzieliło ich w ocenach tej pracy. Dla jednych Boltanski i Chiapello oferują tezę oryginalną i rzucającą nowe światło na współczesną kulturę kapitalizmu, a dla innych jest ona albo dyskusyjna, albo nie w pełni nowatorska. Aby móc ustosunkować się do tych rozbieżności potrzebne będzie jednak ustalenie, do jakich rodzajów krytyki Boltanski i Chiapello się odnoszą.

Wychodzą oni z założenia, że wszelka krytyka – także dotycząca kapitalizmu – wzrasta etapami. Najpierw potrzebne jest jakieś przykre lub dotkliwe doświadczenie (indywidualne lub zbiorowe) stanowiące *źródło oburzenia*¹. Z tego

¹ Dziś mówienie o oburzaniu się niesie ze sobą dodatkowe i nieplanowane przez Boltanskiego i Chiapello konotacje. Związane są one z szeroką falą globalnych protestów społecznych z lat 2010–2012, organizowanych przez takie środowiska jak Ruch Oburzonych czy Occupy Wall Street oraz z dramatycznymi zamieszkami w Grecji. Protesty te były odpowiedzią między innymi na konsekwencje światowego kryzysu finansowego datowanego od 2007 roku i na wprowadzane przez światowe elity gospodarcze i polityczne długoterminowych strategii zapobieżenia mu. W tym czasie także mówiono o oburzaniu się, ale nie w nawiązaniu do *Le nouvel esprit...*, ale do niezwykle

wstępnego, emotywnego stadium, oburzenie może przekształcić się w formę bardziej złożoną, argumentacyjnie i retorycznie rozbudowaną, zdolną podjąć ideologiczną (rozumianą zgodnie z ujęciem Boltanskiego i Chiapello, patrz niżej) walkę oraz, przez powołanie się na określoną koncepcję dobra wspólnego, aspirować do uniwersalizacji swoich normatywnych roszczeń. Kiedy Boltanski i Chiapello twierdzą, że kapitalizm obezwładnił skierowaną w niego krytykę, to przekonują, iż doszło do zatamowania drogi od stadium początkowego do rozwiniętego. Mimo że potencjał oburzania się może być stale obecny, szczególnie w młodym pokoleniu, krytyka refleksyjna (teoretyczna i umocowana argumentacyjnie) znajduje się w stanie dekompozycji [Boltanski, Chiapello 1999: 81–82].

Można za autorami wskazać cztery rodzaje *źródeł oburzenia* wobec kapitalizmu. Związane są one z upatrywaniem w kapitalizmie przyczyn, kolejno: a) odczarowania (*le désenchantement*²) życia społecznego i odebrania mu charakteru autentyczności; b) opresji nałożonej na ludzką autonomię, kreatywność i wolność; c) biedy i nierówności społecznych; d) oportunistu i egoizmu. Pierwsze dwa źródła oburzenia wyznaczają zakres *krytyki artystycznej*, pozostałe – *krytyki społecznej*.

Krytyka artystyczna potępia przede wszystkim ekspansywne urynkowanie oraz standaryzację pracy i produkcji, prowadzące do zaprzepaszczenia zmysłu piękna i wyczulenia na wartości. Wymuszanie nieustannej pogoni za zyskiem przeciwstawiane jest wolności właściwej artystom oraz odrzucaniu przez nich wszelkich form uprzedmiotowienia. Ten typ krytyki domaga się autonomii jednostek i grup, uwolnienia jej kreatywności, umożliwienia im autentycznego

popularnej książki Stéphane'a Hessela *Czas oburzenia*. Hessel – dawny członek francuskiego ruchu oporu – namawia w niej do buntu przeciw globalnym nierównościom majątkowym i dochodowym oraz do czynnego opowiedzenia się za podstawowymi wartościami, na których wsparta była walka z dwudziestowiecznymi totalitaryzmami. Z punktu widzenia Boltanskiego i Chiapello można powiedzieć, że choć oburzenie uruchomione w czasie kryzysu finansowego często porównywane było do protestów 1968 roku, to programowo nie mogło ono przejść z fazy początkowej – ematywnej – do stadium refleksyjnej krytyki teoretycznej. Reprezentanci Ruchu Oburzonych i Occupy Wall Street zapowiadali, że nie chcą proponować rozwiązań sytuacji kryzysowej, ale chcą wyrazić swój sprzeciw i stawić opór globalnym niesprawiedliwościom finansowym i politycznym, których stali się bezpośrednimi i niezamierzonymi ofiarami. Z dwóch omawianych w *Le nouvel esprit...* typów krytyki, czyli artystycznej i społecznej, współczesne antykapitalistyczne oburzenie nie zaktywizowało właściwie w ogóle krytyki artystycznej – przejętej i zinstrumentalizowanej, zdaniem Boltanskiego i Chiapello, przez kapitalizm – a opierało się głównie na krytyce społecznej, której kapitalizm nigdy nie mógł w pełni wchłonąć.

² Zastosowane przez autorów wyrażenie *le désenchantement* nawiązuje do pojęcia odczarowania świata w sensie weberowskim, ale oznacza także, adekwatne w kontekście omówienia typów krytyki kapitalizmu, „rozczarowanie”, „zawód”, „niespełnienie oczekiwań”.

i wolnego decydowania o sobie i swoim otoczeniu. *Krytyka społeczna*, źródłowo charakterystyczna dla myśli socjalistycznej i marksizmu, bazując na teoriach eksploatacji, piętnuje postępujące rozwarstwienie społeczne i atakuje zastępowanie solidarności grupowej indywidualizmem. Postuluje realizację ideałów merytokracji i sprawiedliwości społecznej.

Oba typy krytyki mogą być zwrócone przeciw sobie, np. z punktu widzenia krytyki społecznej można wypominać rzecznikom krytyki artystycznej egoizm i elitarny indywidualizm. Mogą one jednak iść ramię w ramię, jak miało to miejsce podczas kontestatorskiego przesilenia 1968 r. Krytyka artystyczna i krytyka społeczna mogą być formułowane od wewnątrz świata pracy (pracownicy, kierownicy), ale i z zewnątrz (intelektualiści). Ponadto, każda z nich ma swój pro- i antymodernistyczny aspekt: krytyka artystyczna jest antymodernistyczna, gdy za cel przyjmuje odczarowanie świata, gdy zaś zajmuje się problematyką wolności, wtedy staje się promodernistyczna. Krytyka społeczna jest antymodernistyczna, atakując postępujący indywidualizm i zanikanie międzyludzkiej solidarności, staje się natomiast promodernistyczna, gdy zwalcza nierówności społeczne [Boltanski, Chiapello 1999: 86].

Krytyka społeczna i artystyczna nie miały jednak takiego samego wpływu na przemianę kapitalizmu. W opinii Boltanskiego i Chiapello, inicjując negocjacje pracownicze oraz ustępując w walce o zrównywanie płac i bezpieczeństwo miejsc pracy, francuskie przedsiębiorstwa i ich doradcy z lat 70. XX w. początkowo podjęli próbę realizacji postulatów krytyki społecznej. Była to przymiarka do modyfikacji tzw. systemu i zbliżania go do ideału sprawiedliwości społecznej. Efektem tej wewnętrznej krytyki korygującej (*la critique correctrice*) okazało się obniżenie płac i osłabienie związków zawodowych, a nie – jak planowano – uczynienie organizacji pracy bardziej sprawiedliwą. Dopiero w wyniku oddziaływania na ówczesny kapitalizm (teza) krytyki artystycznej (antyteza) dokonała się istotna zmiana (synteza). Nowy kapitalizm skorzystał na wymierzonej w niego radykalnej krytyce (*la critique radicale*) i dzięki niej wykształcił solidniejsze podstawy obrony swojej prawomocności. Nowa sytuacja wpłynęła również zwrotnie na głosy kontestujące moralne podstawy kapitalizmu – okazała się trudniejsza w interpretacji z punktu widzenia krytyki społecznej, a rzecznicy krytyki artystycznej albo uznali finalne zmiany za satysfakcjonujące, albo włączyli się w główny nurt formowania się nowych elit władzy.

W latach 70. przedsiębiorstwa zasilone zostały przez nowych konsultantów różnych specjalności i razem z nimi wypracowały podwójną odpowiedź na żądania krytyki artystycznej. Z jednej strony – na poziomie reguł organizacji pracy – zaczęto wprowadzać na szerszą skalę elastyczne grafiki, płacę zależną od

efektywności, promowano budowanie małych zespołów pracowniczych wynagradzanych w systemie premiowym, pracę na kontraktach czasowych i w trybie projektowym, minimalizację hierarchii wewnątrz firm oraz zachwalano korzyści z outsourcingu. Z drugiej strony, elity biznesowe, tzw. guru zarządzania, a także niektórzy reprezentanci nauk społecznych, wytworzyli nowe i przydatne z punktu widzenia wychodzenia kapitalizmu z opresji rozumienie kryzysu przełomu dekad [Boltanski, Chiapello 2005a: 177]. W języku powstałej ideologii zaczęto określać go jako bunt przeciw tradycyjnym autorytaryzmom, społecznej niesprawiedliwości oraz warunkom pracy identyfikowanym z fordyzmem, od których do dziś nowy kapitalizm stara się za wszelką cenę odróżnić i o którym stara się zapomnieć. Praca przestawała być definiowana w kategoriach bezosobowych relacji, scentralizowanej władzy kierowniczej, mechanizmów biurokratycznych i hierarchicznych relacji między podmiotami różnych specjalizacji.

W uzupełnieniu obserwacji Boltanskiego i Chiapello warto zauważyć, że nowa era tchnęła w kapitalizm nowego, pełnego „ludzkich” cech ducha – emocji (pozytywnych i negatywnych), pasji i poczucia twórczej wolności. Menedżerowie zostali zdefiniowani jako przeciwieństwo dawnych administratorów biznesu oraz objęci zobowiązaniem do doskonalenia „kompetencji miękkich” i rozwijania „inteligencji społecznej”. „Działy HR” i „zarządzający personelem” nie eksponują swoich intelektualnych źródeł sięgających inżynierii mechanicznej, a kariery „coach’a” lub „trenera” utożsamione zostały z sukcesem życiowym w profesjonalnym pomaganiu innym w drodze na szczyty. Nowy duch kapitalizmu sankcjonuje sposoby utrzymywania ludzi „na dobrej drodze” [por. Hirschman 1997: 105] także dzięki powiązaniu z niektórymi nurtami w naukach społecznych. Dzięki nim do kultury przedsiębiorczości trafiły teorie zaufania [Giddens 2008; Sztompka 2000], określono nowy psychologiczny profil jednostki szczególnie użytecznej [Inkeles, Smith 1984; Inkeles 1984], sformułowano koncepcję kapitału społecznego [Coleman 1988], wypromowano tzw. inteligencję emocjonalną [Goleman 1997] i psychologię pozytywną [Seligman 1993], a także upowszechniono idee kształcenia przez całe życie (*life-long learning*), równowagi między pracą a życiem prywatnym (*work-life balance*) i teorię klasy kreatywnej [Florida 2010].

Akcentowanie przez Boltanskiego i Chiapello powiązań kapitalizmu z jego krytyką prowadzi do wypuklenia kulturowego i aksjologicznego aspektu przemian gospodarczych i odsuwa na bok jego aspekt czysto ekonomiczny. W ich rozumieniu, przemiany kapitalizmu i jego ducha nie zachodzą samoistnie, to znaczy siłą przekształceń wąsko pojętej ekonomii, ale pod wpływem oddziaływania głosów antykapitalistycznych, sygnalizujących rozdział między bieżącą formułą gospodarowania a normatywną wizją porządku społecznego [Boltanski,

Chiapello 2005a: 163]. Kapitalizm pozbawiony jest normatywnego fundamentu o tyle, o ile ogranicza się go do prostej akumulacji. Pozostając w ciągłej relacji ze stanowiskami wobec niego krytycznymi, kapitalizm jest w stanie orientować się na dobro wspólne w formie adekwatnej do zapotrzebowania danego czasu. W tym dwukierunkowym warunkowaniu rola uzasadnień kapitalizmu ugruntowanych wyłącznie w myśli ekonomicznej traktowana jest, ze względu na ogólność takich uprawomocnień, jako marginalna. Podobnie jak Charles Hampden-Turner i Alfons Trompenaars [2012: 13], Boltanski i Chiapello uznają, że ewentualna istotność podobnych generalizacji ani nie przekuwa się na reguły codziennego działania w sferze pracy, ani nie jest w stanie tego działania w czytelny sposób bronić przed adwersarzami. Rolę łącznika między makrospołecznymi przemianami ekonomicznymi a powszednią aktywnością jednostek pełni właśnie duch kapitalizmu.

W głównej figurze myślowej zawartej w *Le nouvel esprit...* niektórzy dostrzegają pewne niedostatki, skrótowość i brak odniesień do innych czynników zmiany kapitalizmu. Z punktu widzenia badań nad ekonomią polityczną – a więc obcego Boltanskiemu i Chiapello – nie dość, że krytyka kapitalizmu przez ostatnie dekady wcale nie została osłabiona, to jeszcze nie w niej samej należy szukać podstawowych czynników przeobrażeń życia gospodarczego. W zamian trzeba byłoby przyglądać się globalizacji rynków finansowych, władzy elit korporacyjnych, które uzależniają od siebie instytucje publiczne państw narodowych oraz upowszechnianiu się neoliberalizmu służącemu wprowadzaniu regulacji rynkowych i postaw przedsiębiorczych w pozagospodarczych sferach wcześniej regulowanych przez instytucje państwowe (opieka zdrowotna, polityki publiczne, szkolnictwo). Takie spojrzenie jest charakterystyczne dla lewicowo zorientowanego nurtu krytycznych studiów nad zarządzaniem [Alvesson 2004; Alvesson, Willmott 1992; Davis 2011; McGuigan 2009; Zawadzki 2014, Sułkowski, Zawadzki 2014], który rozwija się od czasów, w których krytyka kapitalizmu zdaniem Boltanskiego i Chiapello miała być zatamowana i to bez wyraźnego momentu oburzenia. To szerokie grono dostarcza bogatego zasobu etnografii, analiz socjologicznych, ekonomicznych i badań tzw. menegerializmu wpisywanych następnie w różne warianty marksizmu lub w nurt postfoucaultowski. Sięgając jednak szczególnie do Harrego Bravermana *Labor and Monopoly Capital* [1974] czy szkoły frankfurckiej, krytyczne studia nad zarządzaniem mieszczą się w typologii krytyk zawartych w pracach Boltanskiego i Chiapello i są potencjalnym przedmiotem badań nad dialektyką kapitalizmu i antykapitalizmu.

Poza tym warto też zwrócić uwagę, że Boltanskiego i Chiapello typologia krytyk kapitalizmu stanowi nie tylko poznawczo istotną, empiryczną i metate-

oretyczną pracę dokumentującą wybrane stadium przekształceń kapitalizmu. W późniejszej pracy [2013] Chiapello rozbudowuje bowiem typologię z *Le nouvel esprit...* o dwa kolejne typy krytyki kapitalizmu: *krytykę konserwatywną i ekologiczną*. Zgodnie z przekonaniem Chiapello, *krytyka konserwatywna* towarzyszy kapitalizmowi od połowy XIX wieku i występuje przeciw chaosowi moralnemu, zaburzeniu solidarności społecznej i walce klasowej; opowiada się za obroną godności ludzkiej, współzależności klas społecznych oraz podkreśla moralne zobowiązania elit wobec reszty społeczeństwa. *Krytyka ekologiczna* odnosi się do niszczenia przez kapitalizm ekosystemu i różnorodności gatunkowej oraz piętnuje jego destrukcyjny potencjał zagrażający całej ludzkiej cywilizacji. Opowiada on się za takimi wartościami, jak godność wszystkich żywych istot oraz zapewnienie dobrych warunków życia dla przyszłych pokoleń.

Chiapello uważa, że wszystkie cztery typy krytyki (społeczna, artystyczna, konserwatywna i ekologiczna) mogą łączyć się ze sobą w różnych układach, nieraz jeden z typów krytyki występuje razem z innymi typami, a w zależności od kontekstu mogą mieć one wspólnych rzeczników. W dobie nasilających się dyskusji wokół społecznej odpowiedzialności biznesu, społecznych i gospodarczych konsekwencji zmian klimatu oraz tzw. zielonej ekonomii, którą skądinąd jedni chcą realizować na drodze utopijnego samoograniczenia na wzór społeczeństw tradycyjnych, a inni przez intensyfikację wykorzystania nowoczesnych technologii [Chiapello 2013: 74], rozpoznanie tych wzajemnych powiązań staje się coraz bardziej istotne.

CITÉ PROJEKTU³

Zapoznając się z koncepcją nowego ducha kapitalizmu, warto od razu zauważyć, że jest ona teoretycznie zakorzeniona w poprzednich pracach otoczenia Boltanskiego. Tym samym znajduje się ona pod presją całościowej kompilacji z wcześniej wypracowanymi siatkami pojęciowymi. W *De la justification* [1991] Boltanski i Thévenot omówili teorię tzw. reżimów uzasadniania (fr. *cité*)⁴. *Cité*

³ W różnych tekstach zapis i tłumaczenia tego terminu bywają odmienne. W oryginale [1999] pojawia się *cité* (np. *cité par projets*), w wydaniu angielskim z 2007 – *city*. W artykule zamieszczonym w *International Journal of Politics, Culture, and Society* przyjęto wariant *Cité (Projects-oriented Cité)*. W polskim wydaniu zastosowano zapis (*Cité Projektu*). W *On Justification. Economies of Worth* z 2006 roku, angielskim tłumaczeniu pracy *De la justification*, *cité* tłumaczone jest jako *polity*.

⁴ Autorzy stosują także określenia wymienne: logiki uzasadnieniowe, porządki uzasadniania, porządki prawomocne, porządki sprawiedliwości.

rozumiane są jako teoretyczne konstrukty służące do klasyfikowania pewnych sposobów wypowiedzania się uruchamianych w sytuacjach sporów między rzecznikami różnych wizji dobra wspólnego. Każdy reżim uzasadniania związany jest z inną koncepcją sprawiedliwości i posiada pewien zbiór wartości leżący u jego podstaw. W tej abstrakcyjnej formule zawiera się nie mniej abstrakcyjna klasyfikacja sześciu *cité*, opracowana na podstawie przeglądu kanonicznych tekstów ekonomii politycznej, autorstwa przede wszystkim Świętego Augustyna, J.B. Bossuet'a, T. Hobbesa, J.J. Rousseau, A. Smith'a i H. Saint-Simon'a. Wyr znione zostały odpowiednio: *cité inspiracyjne*, *cité domowe*, *cité sławy*, *cité obywatelskie*, *cité rynkowe*, *cité przemysłowe*. Szczegółową charakterystykę każdego z nich Boltanski i Thévenot omawiają w *De la justification* oraz *The Sociology of Critical Capacity* [1999]. W *Le nouvel esprit...* także znajduje się przypomnienie podstawowych wlasnoci reżimów uzasadniania [por. Boltanski, Chiapello 1999: 61–65].

Boltanski i Chiapello uznali, że na użytek rekonstrukcji reżimu uzasadniania charakterystycznego dla współczesnego kapitalizmu można bez zastrzeen p jc tokiem rozumowania powziętym w *De la justification*. Ich zdaniem, gdy uj c problem ducha kapitalizmu w ramy koncepcji *cité*, dostrzegalne stan  się cechy nowego systemu wartości – *cité projektu*. Okaże się też, że jego gramatyka – zestaw analitycznie i empirycznie wyodrębnionych składowych i cech *cité* – stanowi symboliczny zasób służący uprawomocnieniu działalności w ramach współczesnego kapitalizmu.

Przed rozpatrzeniem składowych *cité projektu* warto podkreili kilka kwestii. Po pierwsze, kategorie pojęciowe i terminologia wykorzystywana przez Boltanskiego i Chiapello do opisu reżimów uzasadniania są raczej hermetyczne i nie ułatwiają lektury. Są bowiem skonstruowane tak, aby tworzyły spójny i samowystarczalny system pojęciowy, raczej nieprzewidujący dalszych uzupełnień, poszerzania lub zmiany bez ryzyka naruszenia całej teoretycznej budowli tworzonej od *De la justification*. Po drugie, ogromny teoretyczny konstrukt, jakim jest *Le nouvel esprit...*, nie ma dotyczyc kapitalizmu w całej swojej złożoności. W zamierzeniu autorów praca ta ma m wi tylko o rzeczywistości Francji i to wyłącznie w sferze związanej z zarządzeniem. Po trzecie, typ idealny nowego ducha kapitalizmu został stworzony na podstawie analizy specjalistycznej literatury adresowanej do menedżerów, a nie choćby do elity finansowej (w ramach kapitalizmu instytucjonalnego) czy drobnych przedsiębiorców w różnych odmianach kapitalizmu wlascielskiego. Wreszcie, po czwarte, Boltanski i Chiapello opisuj  zastosowaną procedurę badawczą oraz listę badanych przez siebie tekstów, ale nigdzie nie wyjaśniają, według jakich szczegółowych kryteriów dobrana została

akurat ta literatura. Brakuje także informacji o kontekście wytworzenia wybranych materiałów oraz odpowiedzi na pytanie, dlaczego część z nich to tłumaczenia tekstów napisanych poza Francją.

Do gramatyki każdego *cité* – także *cité projektu* – nale a⁵: *zasada równowagi, stan wielkości, stan małości, zbiór obiektów i urządzeń, zbiór podmiotów, naturalne więzi między bytami, relacja wielkości, formuła inwestycji, modelowy sprawdzian oraz harmonijna figura naturalnego porz dka*. Zdaniem Boltanskiego i Chiapello, wykorzystując gramatyk  *cité*, można wyczerpując opisa  i zrozumieć specyfik  nowego ducha jako reżimu uzasadniania, a następnie rozpozna , gdzie przebiegają g wne granice dzielące go od starszych odmian ducha kapitalizmu. *Zasada równowagi* jest to ogólna norma w lciwa dane-mu *cité* – wyznacza punkt odniesienia dla por wna , ocen i ich uprawomocnień. W *cité projektu* ow  norm  jest „aktywno ” [Boltanski, Chiapello 1999: 165 i nast.].⁶ Za wartościowe uznaje się przede wszystkim pozostawanie w stałej „aktywno ”, „angażowanie się” w kolejne „projekty”, ciągłe dzielenie się „nowymi pomysłami”. W tym reżimie uzasadniania życie w ogóle definiowane jest jako seria „projektów”, wymagających „aktywno ” albo gotowości do „w łączenia się” w nie. Nigdy nie należy pozostawa  poza jakimś „projektem”. Choć „zaangażowanie” jest zawsze krótkotrwałe i nastawione na szybkie osiągnięcie celu, w ramach *cité projektu* budzi ono entuzjazm i przynosi satysfakcj . Jednym z efektów bycia „aktywnym” mają być „ sieciowe ” relacje oparte na luźnych więziach umożliwiających inicjowanie i podejmowanie nowych „projektów”. W opinii Boltanskiego i Chiapello, to dzięki nim niwelowane są takie podziały, jak: praca a czas wolny, zarabianie a działalnoś nieop acana, zatrudnienie pewne a brak stabilizacji.

Stan wielkości osiągany jest przez spełnianie warunków określonych przez *zasad  równowagi* („aktywno ”). Jest w lasno ci  relatywną, g dy  *stan wielkości* pozostaje uzasadniony tylko w ramach *cité* i tylko w nim uznawany jest za prawomocny – osiągnięty sprawiedliwie. *Wielko * w *cité projektu* wyznaczona jest przez respektowanie normy „aktywno ”, zdolno  do „adaptacji”, „elastyczno ” oraz bycie „autonomicznym”. *Wielki* demonstduje brak obaw

⁵ Na podstawie: Boltanski, Chiapello 2005: 169. Niektóre zaproponowane tu przekłady elementów gramatyki r ni  się od wariantów przyjętych w t maczeniu *Nowej ideologii zarządzania...* [Chiapello, Fairclough 2008: 373].

⁶ W tej sekcji, składowe *cité projektu* (charakterystyczne dla niego elementy dyskursu, wykorzystywane w literaturze na temat kierowania) pisane są w cudzysłowie. Za wyjątkiem wyrażeń obcojęzycznych, kursywa zarezerwowana jest dla terminologii stosowanej przez Boltanskiego i Chiapello do opisu *cité projektu*.

wobec podejmowania „ryzyka”, prezentuje się innym jako chętnie zawierający „kontakty” z „nowymi ludźmi” i korzystający z „nowych możliwości”. Swoje zalety wykorzystuje nie tylko dla własnych korzyści, ale przede wszystkim dla dobra innych, dlatego budzi w nich „zaufanie”. Zamiast rozkazywać – pokazuje, że „słucha”, eksponuje swoje przywiązanie do ideału „tolerancji” i „poszanowania” dla inności. Dzięki swoim „koneksjom” – stałym kontaktom z innymi *wielkimi* – i miejscu w „sieciach” jest w stanie zwiększyć swoją i innych „zdolność do angażowania się w kolejne projekty”, choć, co charakterystyczne dla *cité projektu*, niekoniecznie zwiększa on szanse na stałe zatrudnienie.

Termin „koneksje” stosowany jest tu bez negatywnie nacechowanej konotacji nieuczciwej zakulisowości, a raczej dla podkreślenia * wiata* niejako zawieszonego na „sieciach”, „relacjach” i „projektach”. * wiat koneksjonistyczny* [*le monde connexionniste*, Boltanski, Chiapello 1999: 168] zamieszkanym jest przez istoty, których naturalną trosk jest „wchodzenie w relacje” oraz zawieranie nowych znajomości. W tym celu *wielcy* zajmują się swoją zdolnośc do ciągłej „adaptacji”, szkol się w byciu „elastycznymi” i pracuj nad umiejtnośc „dostosowywania się” do innych istot, ale i nowych „projektów”. Pielgnuj swoje „kompetencje” do odnajdywania się w nowych „zadaniach”, żywi entuzjazm do ich nieustannej „zmiany”, a cechy wsne „elastycznie dopasowuj” do wymogów kolejnych „wyzwań”.

Małość jest stanem przeciwnym *wielkości*, charakteryzują ją powodowane różnymi względami brak „aktywno”, niezdolno do „angażowania się w projekty” oraz niewlczanie się w strumień ciągłej „zmiany”. Kto znajduje się w stanie *małości*, ten nie potrafi się „komunikowa” ani „zawiera kompromisów”. Jest „zamknięty”, postępuje na mocy „zachowawczych” przekona, jest „nieelastyczny” w swoim przywiązaniu do jednego „projektu” i „niemobilny” przez zakotwiczenie w jednym miejscu. O *małości*  wiadczy przedkladanie bezpieczeństwa nad „autonomi” i „podejmowanie wyzwań”. Wszystko, co zamyka „możliwo” i „ogranicza” rozrastanie się * wiata koneksjonistycznego* – od zasiedziaoci i tradycjonalizmu po monopol i specjalne przywileje dla wybranych – działa na szkod *cité projektu* i charakteryzuje *mało*.

Zbiór obiektów i urządzeń w cité projektu jest funkcj wymogu bycia „w kontakcie z innymi” i utrzymywania „relacji” z nimi, dlatego w jego skład wchodzi środki i technologie komunikacyjne oraz sprzet mobilny. Specyficznymi urządzeniami są także firmy zbudowane na kształt sieci, reguły franchisingu czy outsourcingu.

Zbiór podmiotów zarezerwowany jest dla tych, którzy w sposób szczegolny potrafi „animowa” wspolne działania, ksztatowa poadane „relacje” i by stale

„aktywnymi”. Szczególna rola przypada tu „menedżerom”, „szefom projektów”, ale także „coachom”, „doradcom” i „ekspertom” towarzyszącym „menedżerom” w kierowaniu „zasobami ludzkimi”. Do *zbioru podmiotów* zaliczają się także „klienci”, „dostawcy” czy „podwykonawcy”, jeśli tylko nawiązuje się z nimi „partnerskie relacje”. *Naturalne więzi między bytami* oparte są na „zaufaniu”, otwartej „komunikacji” oraz zdolności do „dopasowywania się” do cudzych potrzeb.

Relacja wielkości wyraża zorientowane na dobro wspólne więzi między *wielkimi* a *małymi*. Same cechy podmiotów to za mało, aby prawomocnie zajmować miejsce w danym *city*. *Wielki* sprawia, że *mali* z „zaufaniem” i „entuzjazmem” „angażują się” w kolejne „projekty”, co z kolei podnosi ich „zatrudnialność” (*l'employabilité*). *Wielcy* udostępniają *małym* dobra rzadkie, przede wszystkim „informacje” oraz możliwość włączenia się do „sieci”, zarażają ich swoim „dynamizmem” oraz pomagają im zyskać reputację przez upublicznianie efektów wykorzystania swoich „talentów”.

Formuła inwestycji łączy wejście w „stan wielkości” z właściwymi dla danego *city* rodzajami poświęcenia – warunkami możliwości bycia uznanym za *wielkiego* ze względu na zasługi dla wspólnego dobra. Na drodze do *stanu wielkości* należy poświęcić wszystko, co ogranicza „dostępność” i „zatrudnialność”. Dotyczy to przede wszystkim przywiązania do wybranego całowyciowego „projektu”, np. za ograniczające przyjmuje się oddanie jednemu wyuczonemu zawodowi, poświęcenie wieloletniemu związkowi małżeńskiemu czy realizację powołania. Formuła inwestycji wymaga odrzucenia czynników ograniczających „mobilność”, „otwartość na inność”, zdolność szybkiej „reorganizacji” własnego działania wzorowanej na „szczupłym (lekkim) zarządzaniu” (*lean management*). Zarówno na poziomie indywidualnym jak i organizacyjnym niepożądane jest zakorzenienie, potrzeba długotrwałego bezpieczeństwa, przywiązanie do wartości uniwersalnych oraz dążenie do stabilizacji.

Wielkość, którą wyraża „człowiek lekki” (*l'homme léger*), a więc wolny od obciążających zobowiązań i ograniczającego przywiązania do zasad, pozwala mu na zadomowienie się wyłącznie w „przedsiębiorstwie samego siebie” (*l'entreprise de soi*) – jedynej instancji wyposażonej w trwałość, której brak zmieniającemu się otoczeniu. Aby lepiej „dopasować się” do „zmieniającego się otoczenia”, *człowiek koneksjonistyczny* [Boltanski, Chiapello 1999: 185] unika odniesień do hierarchicznych struktur dominacji oraz odżegnuje się od dążenia do narzucania innym swojej woli – w zamian „dyskutuje”, „proponuje”, „komunikuje się”.

Modelowy sprawdzian – adekwatna do wymogów danego *city* okoliczność szczególnie wyraźnego ukazania *wielkości*. Podobnie jak w sporcie, modelo-

wym sprawdzianem dla biegaczy jest prawomocnie rozstrzygający o *wielkości* każdego z uczestników bieg, tak głównym sprawdzianem w *cité projektowym* jest moment przechodzenia od kończącego się do nowego „projektu”. Dowodzić swojej *wielkości* można tym skuteczniej, im częściej zmienia się „projekty”, a tym samym dobitniej prezentuje się swoje prawomocne miejsce w *cité*. Uzasadnianie *wielkości* przez angażowanie się w kolejne „projekty” jest *modelowym sprawdzianem*, który należy nieustannie odnawiać, stąd też ani strumień kolejnych „projektów”, ani proces uprawomocniania *wielkości* nie ma końca i stanowi okoliczność ustawicznego podawania *wielkości* w wątpliwość.

Harmonijna figura naturalnego porządku to typ idealny warunków sprawiedliwej dystrybucji *wielkości* wśród uczestników *cité*. W *cité projektu* naturalną organizacją relacji między elementami (podmiotami i przedmiotami) jest „sieć”.

Boltanski i Chiapello zwracają także uwagę na przeobrażenia pozadyskursowego kontekstu powstania nowego porządku wartości oraz towarzyszących mu przemian w trzech wymiarach ducha kapitalizmu. W porównaniu z okresem wcześniejszym, współcześnie kapitalizm jest silnie zglobalizowany, oparty o międzynarodowe przedsiębiorstwa sieciowe i operacje finansowe o zasięgu światowym. Autorzy twierdzą, że masowa produkcja jednakowych dóbr zastąpiona została zróżnicowaniem wytwarzania opartym na technologiach internetowych. Podstawową cechą wymiaru atrakcyjności kapitalizmu jest deklaracja wyzbycia się autorytaryzmu kojarzonego ze zbiurokratyzowanym modelem hierarchicznego zakładu przemysłowego (kojarzonego z taylorizmem), na którego miejsce weszły organizacje o swobodniejszej strukturze i rozmytych granicach [Boltanski, Chiapello 2005a: 166].

HISTORYCZNE PRZEMIANY DUCHA KAPITALIZMU

Obok tezy o współzależności kapitalizmu i krytyki, drugim zasadniczym elementem teorii wyłożonej w *Le nouvel esprit...* – również niepozabawionym aspektów problematycznych wartych bliższego omówienia (patrz niżej) – jest fazowy charakter przekształceń zarówno kultury gospodarowania, jak i towarzyszących jej systemów uzasadniania. Tabela przedstawia trzy zrekonstruowane przez Boltanskiego i Chiapello odmiany ducha kapitalizmu.

TABELA 1. Trzy warianty ducha kapitalizmu

	Pierwszy duch kapitalizmu – koniec XIX i początek XX wieku	Drugi duch kapitalizmu – 1940–1970 r. XX wieku	Trzeci (nowy) duch kapitalizmu – od 1980 r. XX wieku
Formy akumulacji kapitału	małe firmy, kapitalizm mieszczański	duże zakłady przemysłowe, produkcja masowa, polityka ekonomiczna państwa	firmy sieciowe, Internet i firmy z branży biotechnologicznej, globalny świat finansów, zróżnicowana produkcja
Ekscytacja	wolność od społeczności lokalnych, postęp	możliwości kariery, pozycje władzy, efektywność możliwa w krajach wolności	brak autorytarnych szefów, „rozmyte” organizacje, innowacja, kreatywność, ciągła zmiana
Sprawiedliwość	połączenie sprawiedliwości domowej i rynkowej	merytokracja doceniająca efektywność, zarządzanie przez cele	merytokracja doceniająca mobilność, zdolność wspierania sieci, każdy projekt jest szansą na rozwój zatrudnialności
Bezpieczeństwo	własność prywatna, relacje osobiste, paternalizm	długoterminowe planowanie, kariera, państwo opiekuńcze	przedsiębiorstwa dostarczają zasoby samopomocy, samozarządzanie

Źródło: na podstawie: Boltanski, Chiapello 2005: 166.

Zdaniem Boltanskiego i Chiapello, na każdym etapie swojej historycznej zmienności, duch kapitalizmu wyraża się w trzech wymiarach, uzasadniających zaangażowanie w aktualny wzór gospodarowania [Boltanski, Chiapello 2005a: 164, Chiapello, Fairclough 2008: 377, Chiapello 2003: 164]. Pierwszy – *wymiar ekscytacji*, określane także jako wymiar atrakcyjności, wymiar motywacyjny lub stymulacyjny, dostarcza odpowiedzi na pytania o źródła entuzjazmu wobec działalności kapitalistycznej oraz o czynniki sprawiające, że zaangażowanie w nią wydaje się ekscytujące. Znakiem rozpoznawczym nowego ducha kapitalizmu jest rzekomo *ekscytująca* atrakcyjność „ciągłej zmiany”, „innowacyjności” i „kreatywności”. Drugi – *wymiar sprawiedliwości* – związany jest z określaniem, w jakiej mierze kapitalizm jest zgodny z troską o dobro wspólne. Dominuje przeformułowany wariant ideału merytokracji promujący „mobilność” i „wspieranie” „sieci”. Zgodnie ze swoim duchem, nowy kapitalizm jest sprawiedliwy, ponieważ stymuluje „zatrudnialność”, a ta prowadzi do „włączania się” w nowe „projekty”. Trzeci – *wymiar bezpieczeństwa* – dotyczy form bezpieczeństwa oferowanych przez kapitalizm. Należą do nich głównie „zarządzanie sobą”, „samopomoc” oraz uczenie się nieustannego „dostosowywania się” i akceptacji wymogu „mobilności”.

Przez pryzmat trzech wymiarów ducha kapitalizmu (*atrakcyjności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości*) Boltanski i Chiapello starają się omówić jego dotychczasowe odmiany. Autorzy wymieniają trzy postacie ducha kapitalizmu. Pierwszy i najwcześniejszy sięga przełomu XIX i XX wieku, nawiązuje do systemu wartości ówczesnych *bourgeois*. Obraz przedsiębiorczości mieszczańskiej łączy wzorzec ryzykanta, hazardzisty i zdobywcy z ambicją wyzwolenia się z ograniczeń narzucanych przez lokalną społeczność i z więzów tradycyjnych zależności wobec rodziny. Wymiar bezpieczeństwa pierwszego ducha kapitalizmu ujawnia się w połączeniu ekonomicznie pożądanym przymiotów dobrego gospodarza (racjonalizacja życia codziennego, kalkulacja i przewidywalność) oraz tradycyjnych wzorów patriarchalnych. Tak pojęte bezpieczeństwo ma cechować zarówno osobiste relacje rodzinne jak i kontakty pracownicze.

Już na etapie analitycznego wyodrębniania kolejnych faz ducha kapitalizmu koncepcja Boltanskiego i Chiapello oddala się od prac klasycznych. Rozumieją oni pierwszego ducha kapitalizmu jako określonego przez tzw. kapitalizm rodzinny, dalece różny od jego późniejszej wielkoprzemysłowej i anonimizującej formy. Jednocześnie jednak Boltanski i Chiapello podkreślają, że wspierał on wymiar dobra wspólnego przywiązaniem do idei postępu i korzyści z uprzemysłowienia.

Drugi duch kapitalizmu przypada na lata 1940–1970 i przyjmuje swoją zmaterializowaną wersję w wielkich i zbiurokratyzowanych przedsiębiorstwach masowej produkcji standaryzowanych dóbr. Motywację do zaangażowania w życie gospodarcze dawała obietnica nieograniczonego rozrostu firmy, zdobycia władzy zarządczej w ramach wielkoprzemysłowych struktur organizacyjnych oraz zwiększania mocy produkcyjnych przez wykorzystanie efektu skali. Bezpieczeństwo widziano w planowaniu długoterminowym oraz racjonalnej rozbudowie środowiska organizacyjnego dającego schronienie dla ekspansywnie postępujących karier kierowniczych.

Wyznaczniki nowego stadium kultury kapitalizmu – trzeciego ducha kapitalizmu i odpowiadającego mu *cité* – kondensują się zdaniem Boltanskiego i Chiapello w charakterystyce pracy i strategiach działania jednostek kształtowanych według wzorca „menedżera”, a ściślej „menedżera średniego szczebla”. Aby „zarządzać”, „menedżer” udziela i jednocześnie sam korzysta z rozbudowanych treningów interpersonalnych, warsztatów psychologiczno-emocjonalnych i coachingu, tworzy i sam uczestniczy w złożonych programach prowadzenia „sieciowej” pracy, równolegle kontroluje i „usamodzielnia” pracowników, a niekiedy restrukturyzuje zarówno przedsiębiorstwa, jak i samego siebie.

POLEMIKA Z FAZOWĄ REKONSTRUKCJĄ PRZEMIAN DUCHA KAPITALIZMU

Warto zwrócić uwagę na kilka kwestii wynikających z dokonanej przez Boltanskiego i Chiapello prezentacji nowego ducha kapitalizmu. Po pierwsze, ujmują oni przekształcenia porządków uzasadniania w kategoriach trójfazowego procesu. Taką rekonstrukcję ma uwiarygodniać reorganizacja w ramach stale podawanych krytyce wymiarów ducha kapitalizmu, choć można jednak wskazać pewne zastrzeżenia co do tej periodyzacji. Otóż na przełomie wieków XIX i XX, kiedy miał panować wyszczególniony przez Boltanskiego i Chiapello pierwszy duch, prawdopodobnie istniało ich więcej i każdy z nich związany był, do pewnego stopnia, z innym typem kapitalizmu. Weber charakteryzował „ducha mieszczańskiego”, który jeszcze w XVIII wieku przeciwstawiał się etosowi pracy cechującemu wielki, ponadnarodowy i drapieżny kapitalizm monopolistyczny. Sombart i Epstein także kontrastowali stary styl mieszczańskiego gospodarowania i wspólne cechy ówczesnych „przedsiębiorców nowych czasów” [Sombart, Epstein 1915: 153–198]. W klasyfikacji Boltanskiego i Chiapello pierwszy duch kapitalizmu bliższy jest raczej opisywanemu przez Sombarta i Epsteina *bourgeois starego stylu*, a nie *nowoczesnego człowieka interesu*, jednakże drugi duch, mający być zastąpieniem pierwszego, pod względem podstawowych cech i wymiarów stanowi globalizującą się wersję aspiracji „nowoczesnych przedsiębiorców”. W swojej diachronicznej analizie Boltanski i Chiapello łączą w jeden typ ducha kapitalizmu jego różne synchronicznie występujące warianty wyróżnione przez Webera, Sombarta i innych autorów [Boltanski, Chiapello 1999: 54–55], tracąc jednak z pola widzenia złożoność tego, co nazywają pierwszym duchem kapitalizmu.

Ma to związek z podporządkowaniem badań nad nowym duchem kapitalizmu ambicji skrzyżowania wcześniejszej koncepcji reżimów uzasadniania (*cité*) z wnioskami z analizy literatury menedżerskiej. Możliwe, że Boltanski i Chiapello uznaliby typy ducha kapitalizmu opracowane przez innych autorów jako dające się sprowadzić do wybranych reżimów uzasadniania. Takiego przyporządkowania dokonują w odniesieniu do wyodrębnionych przez siebie pierwszego ducha, stanowiącego zdaniem autorów wypadkową *cité domowego* i *cité rynkowego* oraz drugiego, mającego łączyć *cité przemysłowe* i *cité obywatelskie* (w mniejszym stopniu *cité domowe*).

Nowy (trzeci) duch kapitalizmu ma być sukcesorem ducha panującego w połowie XX wieku i ma stanowić dominujący rys literatury dotyczącej prowadzenia przedsiębiorstwa z lat 90. XX wieku. Jednak w prezentowanych przez autorów danych tabelarycznych występowania poszczególnych reżimów uzasadniania w obu

analizowanych korpusach za każdym razem dominuje *cité przemyslowe* – także w materiałach z lat 90. XX wieku [Boltanski, Chiapello 1999: 660–661, 2005: 170]. *Cité projektu* jest więc nowym reżimem uzasadniania i o tyle też nowym zjawiskiem w kulturze gospodarczej, ale nie wystarcza do opisu zastępowania jednych ideologii uzasadniających zaangażowanie w kapitalizm przez inne.

Nowy system wartości, rozwijający się od początku lat 70. XX wieku, można więc widziec nie tyle jako przewartościowanie zaleceń drugiego ducha kapitalizmu, ale jako jego uzupełnienie i to planowane już dekady wcześniej. Boltanski i Chiapello przedstawiają przechodzenie z fazy do fazy w sposób zbliżony do wykorzeniania tradycjonalistycznego stylu życia przez rozprzestrzenianie się w lasciwej kapitalizmowi racjonalnej kalkulacji [Weber 2010: 40]. W trybie myślowego eksperymentu można byłoby jednak postawić hipotez , iż gdyby za wymiar cechujący przekształcenia ducha kapitalizmu przyj c stopień racjonalności przedsiębiorczej, to z optyk  fazową mogłby konkurować perspektywa postępującej z ozono ci (komplikacji, specjalizacji i rozbudowy). Jeśli bowiem i c tokiem wywodu *Etyki protestanckiej*, to wykształcenie się kapitalizmu, jaki zdomowi  się na Zachodzie, byłoby ściśle powiązane z procesem racjonalizacji, ograniczającym po a anie za bogactwem do systematycznego zabiegania o op alca no c pokojowo podejmowanych dzia an ekonomicznych i przewidywalności szans na zwieńczenie ich zyskiem. Ze względu na takie kryterium, kapitalizm wsp czesny nale aloby widziec jako coraz bardziej racjonalny (w powyższym sensie), silniej wyspecjalizowany i mocniej zróznicowany pod względem porządków uzasadniania, ni  wynikałoby to z *Le nouvel esprit...* Idee takie jak „zarządzanie sobą”, „mobilno c”, rozwój psychologii jako matecznika wiedzy o pracownikach, postulowanie „elastyczności” i „aktywności” itp. byłoby wtedy wyraźnie sprofilowanymi i racjonalnymi srodkami organizacji, uzupełniającymi metody kierowania procesami pracy znane z drugiego ducha kapitalizmu.

Można bronić stanowiska, iż wywodzące się z drugiego ducha kapitalizmu metody kierowania i wyobrażenia o nich nie poszły w niepami c, są nadal stosowane i doskonalone, choć nieeksponowane w badanej przez Boltanskiego i Chiapello literaturze. To, co nazywa się powszechnie „zarządzaniem zasobami ludzkimi” jest wsp lczynie w równej mierze projektowe (wyrażające reguły *cité projektu*), co naukowe (kontynuujące proces racjonalizacji przedsiębiorczości). Owa naukowo c nie ma i nie może miec dziś wyłącznie oblicza fordyzmu, rozumianego jako organizacja sprowadzająca prac  jednostek do wykonywania pojedynczych czynności podporządkowanych mechanicznemu wytwarzaniu wystandardyzowanych dóbr. Z jednej strony, odcięcie się od skojarzeń z fordyzmem stanowi kryterium prawomocności nowego ducha kapitalizmu, z drugiej zaś

ujawnianie niezmiennego obowiązywania fordyzmu w zakamuflowanej postaci bywa orężem krytyków „elastycznego kapitalizmu” [Bednarek 2011].

O naukowości współczesnego „zarządzania zasobami ludzkimi” stanowi postępujące namnażanie się i popularyzacja różnych odmian wiedzy psychologicznej (stosowanej, by tak rzec, na kimś lub oddelegowanej do używania na sobie), rozpowszechnianie testów ilościowych jako statystycznych sposobów mierzenia efektywności, technik sprawozdawczości, metod „rozliczania”, technologicznego nadzoru, skomputeryzowania kontroli osiągniętych wyników itd. Inżynierska strona programowania i panowania nad procesami pracy ma się nawet lepiej niż w latach świetności Lilian i Franka Gilbrethów, Frederica Parkhursta czy Henry’ego Gantta, a to właśnie za sprawą wyłonienia się *cité projektu*. W nowym kontekście *świata koneksjonistycznego* jest ona narażona na mniejszy niż niegdyś opór ze strony podmiotów będących w zasięgu jej oddziaływania [Shenhav 1999, 2005]. Te tendencje nie są wyłącznie domeną praktyk wewnątrzinstytucjonalnych i poza dominującą ideologią (w rozumieniu Boltanskiego i Chiapello). Przykładem bogatej literatury kontynuującej unaukowanie przedsiębiorczości, a przy tym nieanalizowanej w *Le nouvel esprit...*, jest choćby *Rewolucja Six Sigma* [Eckes 2010].

Racjonalność i racjonalizacja jako element ewolucji kapitalizmu i form koordynacji działania grupowego nie jest wyeksponowana w *Le nouvel esprit...*, a tam gdzie wzmianki o niej się pojawiają, racjonalność przyjęta jest jako funkcja efektywności typologicznie przynależnej do wymiaru ekscytacji *cité industrialnego* [Boltanski, Chiapello 1999: 134]. „Racjonalne” oznacza w tym przypadku „dające się skalkulować” i „sformalizować” [Boltanski, Chiapello 1999: 151].

Współcześnie działanie podmiotów w sferze gospodarowania ma być „elastyczne” oraz „innovacyjne”, a same podmioty mają „rozwijać” swój „wewnętrzny potencjał” i „efektywnie komunikować się”. Chodzi więc o osiągnięcie „mistrzostwa” w wykorzystaniu tego, czym jest pożądany podmiot, a nie tego, co materialnie go otacza. Jednak i tu można wskazać na naukowe (w znaczeniu naukowego zarządzania początków XX wieku) korzenie takiej „psychologizacji”, „humanizacji” i „upodmiotowienia”. Prace Eltona Mayo, by podać jeden najbardziej dobitny przykład, zyskały uznanie nie tylko ze względu na „humanistyczny” pierwiastek wprowadzony do zrutynizowanego świata fordyzmu, ale także dlatego, że były nośnikiem znanych od dekad i umotywowanych naukowo aspiracji do pełnej kontroli nad wszystkimi czynnikami wpływającymi na produktywność. Wprowadzały m.in. techniki wywiadu psychoanalitycznego do rozmów z pracownikami zakładów produkcyjnych i w ten sposób kontynuowały naukowe rozpoznawanie psychologicznych podstaw organizacji pracy początków dwudziestego

stulecia [Gilbreth 1914]. Potrzeba uprawomocnienia gospodarowania autorytetem naukowym jest współcześnie równie silna co sto lat temu. Wskazywana przez Boltanskiego i Chiapello retoryka sieci jako środek legitymizowania przez nauki społeczne przemian kapitalizmu jest częścią trwającej przynajmniej od czasów naukowego zarządzania tendencji do „opierania gospodarki na wiedzy” – i to wiedzy nie tylko technicznej, ale i społeczno-humanistycznej.

Z perspektywy procesu racjonalizacji intelektualny ruch nastawiony na unaukowanie działań także w dodatkową stronę – od profesjonalnego środowiska „administratorów biznesu” do życia prywatnego. Jeszcze przed pojawieniem się drugiego ducha kapitalizmu promowano profesjonalizację, standaryzację i reorganizację kierowania domostwem podług zaleceń naukowego zarządzania [Pattison 1915]. Wraz z pojawieniem się trzeciego ducha, wcześniejsze tendencje nie wygasły i z różnym nasileniem działają w obu kierunkach – od elit biznesowych usprawniających sposoby gospodarowania pracownikami przedsiębiorstw, jak i od elit zajmujących się „ekonomią samego życia” [Szpaczek 1926], do pracujących nad sobą w domach.

DUCH KAPITALIZMU A IDEOLOGIA

Termin „ideologia” często ujmuje się przez odwołanie do tak czy inaczej pojmowanej prawdy, gdzie ideologia ma prawdę przesłaniać, maskować i zniekształcać zgodnie z partykularnym interesem grupy dominującej. W takim ujęciu, prawda jest tym, co ideologię logicznie poprzedza i tylko przy założeniu choćby potencjalnego dostępu do prawdy można mówić o rozpoznaniu jej ideologicznego wykrzywienia, ukrycia lub zafałszowania. Taka relacja między prawdą a ideologią, gdzie demaskuje się ideologiczne zniekształcenie prawdy oraz odsłania się rozbieżności między dyskursem (rozumianym jako nośnik ideologii) a rzeczywistością pozadyskursową (rozumianą jako fakty), jest charakterystyczna dla licznych badań nad kapitalizmem, szczególnie tych o wyraźnym umocowaniu politycznym.

Z kilku przyczyn Boltanski i Chiapello rezygnują z takiego rozumienia ideologii. Po pierwsze, z uwagi na przekonanie o ścisłym zespoleniu i wzajemnym oddziaływaniu procesów komunikacyjnych i pozadyskursowego doświadczenia jednostek. Koncepcja nowego ducha kapitalizmu nie była pomyślana jako sposób badania dyskursu oderwanego od sfery pozajęzykowej. To właśnie wzajemne zależności między obiema sferami przemawiają za siłą ducha kapitalizmu i odmawiają mu czysto spekulatywnego charakteru. Po drugie, zdaniem Boltanskiego i Chiapello, ludzie są zdolni do oceny adekwatności dyskursu wobec sposobów

implementowania zawartych w nim treści (np. w sposobach organizacji pracy czy produkcji) – potrafią ocenić relację między reżimami uzasadniania a uzasadnianą sferą pozadyskursową. W duchu kapitalizmu zawarte są odwołania do sprawiedliwości jako normatywnego ideału, gdyby więc nie można było oceniać zakresu jego pozajęzykowej realizacji, podważona zostałaby moc uzasadniająca ducha kapitalizmu. Po trzecie, z reprodukcji ducha kapitalizmu w sferze pozajęzykowej wynikają możliwości kwestionowania go oraz oporu wobec niego. Kapitalizm musi w mniejszym lub większym stopniu urzeczywistniać swojego ducha, inaczej straciłby możliwość przeobrażania się drogą przetworzenia wymierzonej w niego krytyki.

Te same powody, dla których Boltanski i Chiapello odchodzą od pojęcia ideologii jako środka ukrywania prawdy, prowadzą ich w stronę koncepcji reżimów uzasadniania. Nowy duch kapitalizmu jest ideologią w tej mierze, w jakiej reżimy uzasadniania dostarczają moralnie ukierunkowanych, światopoglądowo względnych i sytuacyjnie zmiennych uprawomocnień. Termin „ideologia” stosowany jest w rozumieniu kulturalistycznym, a nie marksistowskim i odnosi się raczej do symbolicznego zasobu społecznych reprezentacji [Geertz 2005: 225–267] czy też zbioru idei, wartości i przekonań podzielanych w danym społeczeństwie [Dumont 1976, Boltanski, Chiapello 1999: 35, 45]. Ideologia jest więc bliska temu, co Weber określił stylem życia ubranym w szaty „etyki” [Weber 2010: 40], a badanie ducha kapitalizmu, dzięki odejściu od problematyki fałszywej świadomości, pozwala uwypuklić jej aspekty kulturowo integrujące, a nie klasowo różnicujące.

W efekcie głównego znaczenia nabiera charakterystyka wewnętrznych własności reżimów uzasadniania oraz wspierania przez nie innych dyskursów i zjawisk pozadyskursowych. W *Le nouvel esprit...* nie przekonuje się, że nowy duch kapitalizmu przesłania rzeczywistość lub zapewnia kontrolę nad społeczną świadomością poddanych jego wpływowi. Mowa jest raczej o współwystępowaniu dominującego reżimu uzasadniania z pewnym zakresem niezbędnego mu podporządkowania [Chiapello 2003: 160, por. Weber 2002: 158] oraz z paradoksalnymi konsekwencjami kapitalizmu [por. Boltanski, Chiapello 1999: 41–42]. I to właśnie specyfika tego współwystępowania staje się punktem odniesienia dla analizy dialektycznej relacji między krytyką a uzasadnianiem kapitalizmu.

Warto krótko odnieść się do decyzji Boltanskiego i Chiapello na rzecz kulturalistycznego rozumienia ideologii. Otóż, ich przejście od rozumienia ideologii w kategoriach epistemologicznych (prawda/fałsz) do perspektywy pragmatyzmu (uzasadnianie/krytykowanie) niesie ze sobą szereg pozateoretycznych konsekwencji. Przede wszystkim nie stawia badacza w pozycji uprzywilejowanej w stosunku

do jednostek i grup, które miałyby podlegać zarówno duchowi kapitalizmu jak i jego pozadyskursowym korelatom. Powstające w ich efekcie relacje władzy są względnie dostrzegalne przez podmioty i z tego powodu w pewnym lokalnie ograniczonym zakresie możliwa jest ich kontestacja. Ponadto, w odniesieniu do podmiotów działających wspólnie w zróżnicowanym pod względem kategorii społecznych przedsiębiorstwie, dominacja *wielkich* nie jest niewidoczna dla *małych*. *Formuły inwestycji* są dla wielu względnie czytelne, szczególnie z punktu widzenia tych, którzy pozbawieni są możliwości oczekiwanego poświęcenia się lub nie aspirują do wzorowego personifikowania wymogów nowego ducha. Zdaniem Boltanskiego i Chiapello brak teoretycznej i publicznie sformułowanej krytyki jest symptomatyczny dla nowego ducha kapitalizmu i sprawia, iż jest on formacją dominującą. Nie wyklucza to jednak ani unikania postępowania zgodnego z ideologią zarządzania, ani możliwości sformułowania zasadnych argumentów w ramach perspektyw dysydenckich, ani też wewnątrzinstytucjonalnych trybów kolektywnego działania przeciw-*koneksjonistycznego* (np. hamujących „elastyczność” podmiotów, limitujących ich „kreatywność” czy podkreślających hierarchię i zależności wertykalne).

Boltanskiego i Chiapello spojrzenie na przemiany kapitalizmu podkreśla makropoziomowe i pozostające poza jednostkowym wpływem historyczne transformacje systemów uzasadnień, ale jednocześnie uwzględnia zarówno wpływ dyskursów opozycyjnych, podważających głównonurtowe przeobrażenia przedsiębiorczości, jak i ograniczony (choć poszerzający się) zasięg oddziaływania *cité projektu*. Specyficzną retorykę tego *cité* znaleźć można w obszarach pod innymi względami niezwiązanymi z wąsko pojętym kapitalizmem, ale to właśnie możliwość odniesienia tej retoryki do sfery pozadyskursowej (oraz „pozaprzedsiębiorczej”) wystawia ją na potencjalną problematyzację. W tym ujęciu, jeśli mechanizmy kontroli wyrażane w dyskursie współczesnego ducha kapitalizmu upowszechniają się i przenoszą się do sfer pozagospodarczych, to dzieje się to tylko siłą niektórych podmiotów i tylko dzięki niektórym przedmiotom („sieciowym”, „mobilnym”, „aktywizującym”, zapewniającym „elastyczność” działania). Choć nowy duch kapitalizmu ekspansywnie upowszechnia się i często traktowany jest jako naturalna podstawa nowoczesnego dyskursu publicznego, to jednak *cité projektu* nie jest wszechogarniające, hegemoniczne czy niepodważalne. Świadczy o tym nie tylko wewnętrzna konstrukcja badawczego podejścia Boltanskiego i Chiapello (między innymi miejsce *cité projektu* wśród innych *cité*), ale także zasób innych prac empirycznych i teoretycznych uwzględniających podobne tendencje w transformacjach sfery publicznej.

ZAKOŃCZENIE

Koncepcja nowego ducha kapitalizmu w badaniach polskiego życia publicznego jest wciąż mało znana, a *Le nouvel esprit...* często w ogóle nie pojawia się w tekstach w szerszym lub węższym zakresie poświęconych kulturze kapitalizmu. Główny nurt polskiej socjologii umieszcza tę problematykę w ramach analiz instytucjonalnych i neoinstytucjonalnych. Z tego względu, przemiany kultury kapitalizmu ujmowane są najczęściej na tle polityczno-ekonomicznego aspektu transformacji ustrojowej [Rychard 1993; Kochanowicz, Mandes, Marody 2007; Lewicki, Marody 2010; Fedorowicz 2004; Jasiński 2013]. Zasadniczą rolę w tym bardzo bogatym w badania nurcie pełnią odniesienia do różnych odmian teorii modernizacji oraz tak zwanej różnorodności kapitalizmu (ang. *Varieties of Capitalism* – VoC). Głównym sposobem prowadzenia analiz porównawczych jest lokowanie „polskiego kapitalizmu” wśród innych typów (anglosaskiego, skandynawskiego czy chińskiego).

W perspektywie diachronicznej próbuje się odpowiedzieć na pytanie „gdzie znajduje się Polska na drodze między socjalizmem a społeczeństwem wolno-rynkowym?”. Analizy synchroniczne każą z kolei pytać „jakie miejsce zajmuje polski kapitalizm wśród jego odpowiedników w innych krajach i na innych kontynentach?”. Przesłanką obu tych pytań jest wizja przeobrażeń kultury kapitalizmu jako w znacznej mierze zależnych od kontekstu ekonomii politycznej. Wzięcie jednak pod uwagę *Le nouvel esprit...* pozwoliłoby na uchwycenie kulturowych i dyskursowych procesów, które nie są wyłącznie pochodną przeobrażeń instytucjonalnych. Nowy duch kapitalizmu niejako oddziałuje na instytucje „od zewnątrz”, wykorzystując w tym celu publicznie utrwalane wzory definiowania, uprawomocniania i kierowania uwagi na te obszary kultury gospodarowania, które dopiero wtórnie zaszczipiane są w instytucjach. Obserwowanie kultury gospodarczej spoza świata instytucji pozwoliłoby na zbalansowanie optyki różnorodności kapitalizmu. Odniesienie teoretycznego modelu Boltanskiego i Chiappello do polskiego kontekstu pozwoli bowiem na uwypuklenie tych aspektów kapitalizmu, które podlegają znaczącemu ujednoceniu.

W znacznej części szerzej rozpatrywanych nauk społecznych Boltanski i Chiappello także nie są w ogóle odnotowywani. W pracach dotyczących społecznych konsekwencji kapitalizmu, niejednokrotnie krytyczne nastawienie do głównego nurtu przemian społeczno-ekonomicznych nie jest uzupełniane koncepcją nowego ducha kapitalizmu [Giza 2010; Żuk 2010; Jacyno 2011; Siuda 2012]. Nieznajomość *Le nouvel esprit...* wśród wielu autorów świadczy nie tylko o ich indywidualnych sposobach selekcji zagadnień wartych badania, ale wpływa także

na to, że pewne wątki w naukowej refleksji nad przemianami kapitalizmu są niedostrzegane i nierozwijane. Zaproponowane przez Boltanskiego i Chiapello ujęcie teoretyczne może jednak w różnych obszarach badań społecznych zniwelować te niedostatki. Główne wątki *Le nouvel esprit...* mogą z powodzeniem zostać wykorzystane do analizy kierunków przemian neoliberalizmu i ich krytycznych tematykacji, upowszechniania się dyskursów zarządzania w ogólniejszej formule Hirschmanowskiego rządu przez interes, a także niezamierzonych konsekwencji przeobrażeń kapitalizmu w stronę uelastycznienia pracy (prekariat).

Jednak, o ile aktualna faza przemian kapitalizmu w Polsce i jej dominujący dyskurs w znacznym stopniu odpowiadają gramatyce *cité projektu*, to już historyczny tor polskich przemian społeczno-ekonomicznych nie przypomina swojego zachodnioeuropejskiego odpowiednika. W szerszej perspektywie, ze względu na specyfikę makrospołecznych przemian, fazowe przeobrażenia opisywane przez Boltanskiego i Chiapello nie dotyczą zarówno Polski, jak i – najpewniej – innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

W pierwszych dwóch dekadach XX wieku, czyli w okresie, gdy we Francji miał dominować pierwszy duch, trudno w ogóle mówić o porównywalnym polskim kapitalizmie. Ponadto, intelektualne elity odradzającej się gospodarki dwudziestolecia międzywojennego zaczęły dość szybko zachęcać do przyjmowania zachodnich wzorów przedsiębiorczości charakterystycznych dla kapitalizmu wielkoprzemysłowego kojarzonego przez Boltanskiego i Chiapello z drugim duchem. By podać choćby jeden przykład: w inauguracyjnym numerze *Przeglądu Organizacji* – czasopiśmie wydawanym przez Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa – zamieszczono *Drogę do dobrobytu* samego Harringtona Emersona oraz serię pochwalnych esejów na temat pożytków z implementowania na polski grunt reguł naukowego zarządzania w wydaniu amerykańskim i zachodnioeuropejskim [między innymi: Adamiecki 1926; Drzewiecki 1926; Borkowski 1926].

Okres drugiego ducha kapitalizmu na Zachodzie, to w Polsce czas socjalizmu i gospodarki centralnie planowanej. Oba systemy łączą pewne podobieństwa, na przykład podobny ideologiczny wymiar bezpieczeństwa oferowany w dyskursie obu systemów gospodarczych (por. część *Historyczne przemiany ducha kapitalizmu*). Po obu stronach żelaznej kurtyny zwraca także uwagę silny akcent położony na technokratyczne mechanizmy zarządzania, pochwałę osiągnięć technologicznych oraz zalety biurokratycznego uporządkowania relacji między różnymi typami pracowników. Różnice między retorykami obu ustrojów są jednak znaczne: w dyskursie polskiego socjalizmu i zachodniego kapitalizmu uzasadnienia formułowane na gruncie wymiarów sprawiedliwości i atrakcyjności

są w znacznej mierze do siebie niesprowadzalne i trudno spodziewać się, aby mogło być inaczej.

Ponadto także z innego powodu fazowe uporządkowanie procesu przemian ducha kapitalizmu pasuje do historycznej zmienności gospodarek zachodnich a nie wschodnich. Zgodnie z logiką modelu Boltanskiego i Chiapello zmiany ideologii kapitalizmu zachodzą powoli, płynnie i pod formatywnym wpływem głosów krytycznych wobec bieżącego ducha kapitalizmu. W Polsce zaś wprowadzanie nowego dyskursu uzasadniającego zaangażowanie w życie gospodarcze miało zwykle gwałtowny charakter i było ściśle zsynchronizowane z przemianami politycznymi. W obu historycznych momentach – po 1945 roku i po roku 1989 – nowe ideologie były wprowadzane do dyskursu publicznego jako ciało obce. W pierwszym przypadku socjalizm, a w drugim kapitalizm nie był i nie mógł być w dyskursie publicznym tematyzowany jako nowe wcielenie starego systemu gospodarczego. O tyle też, pierwsze lata transformacji przełomu lat 80. i 90. nie wyposażały ludzi w ducha, który zakorzeniony był już na Zachodzie. Choć do uprawomocnienia się nowej ideologii doszło w przyspieszonym trybie i w skutek wielkiego wysiłku odpowiadającego na modernizacyjne zapotrzebowanie cywilizacyjnego dogonienia Zachodu, to jednak proces ten wymagał czasu. Warto byłoby rozważyć, czy polskiemu przewrotowi antykomunistycznemu i wprowadzaniu nowej kultury gospodarczej jako rewersu liberalnej demokracji w ogóle towarzyszył jakiś dający się uzgodnić z typologią Boltanskiego i Chiapello duch kapitalizmu.

Aktualnie, gdy dominująca ideologia zarządzania jest w swoich podstawowych rysach podobna w Polsce i w stanowiącej punkt odniesienia dla Boltanskiego i Chiapello Francji, nasuwa się pytanie, jakich dalszych przekształceń ducha kapitalizmu można się spodziewać i gdzie należałoby szukać jego następnych wcieleń. Ani w *Le nouvel esprit...*, ani w innych pracach Boltanskiego i Chiapello nie ma o tym słowa, a teoretyczny model siedmiu *cités* nie pozwala na jakiegokolwiek przewidywania. W poszukiwaniu zapowiedzi nowej fazy warto byłoby jednak śledzić współczesne zależności między kapitalizmem a połączonymi siłami krytyki społecznej i ekologicznej.

Natomiast skrzyżowanie historycznej rekonstrukcji z analitycznym uporządkowaniem zależności między typami krytyki kapitalizmu a samym kapitalizmem wyznacza zasadniczą wartość poznawczą ogólnej koncepcji rozwijanej aktualnie przez Chiapello (ostatnie prace Boltanskiego dotyczą już innych obszarów tematycznych). Jednakże przyświecająca Boltanskiemu i Chiapello ambicja rzuć pomostu między teoretyczną i empiryczną pracą badawczą a publiczną aktywnością zaangażowanych obywateli wcale nie musi być uznana „ponad podziałami”

przez strony biorące udział w konfrontacji na linii kapitalizm – antykapitalizm. Zawarty w *Le nouvel esprit...* opis zależności między kapitalizmem a krytyką może bowiem potencjalnie wspierać jedną i drugą stronę sporu. Może być traktowany jako antykapitalistyczny przewodnik po różnych odmianach krytyki, ale może też być odczytywany jako pośrednie wsparcie dla stronników kapitalizmu zainteresowanych lekcją historii z wygaszania sprzeciwu. Wypada też zauważyć, że aktualnie w Polsce głosy kontestatorskie lub szersze nurty problematyki kultury kapitalizmu nie zdobywają dla siebie znaczącego miejsca w sferze publicznej i być może także z tego względu na dostrzeżenie i ewentualne wypróbowanie możliwości związanych z wykorzystaniem przedsięwzięcia Boltanskiego i Chiapello przyjdzie u nas jeszcze poczekać.

BIBLIOGRAFIA

- Adamiecki K.**, 1926, *Postępy w zastosowaniu metod naukowej organizacji w Zagłębiu Dąbrowskim i Katowickim*, „Przegląd Organizacji” nr 1–9, Warszawa: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
- Alvesson M.**, 1987, *Organization Theory and Technocratic Consciousness. Rationality, Ideology, and Quality of Work*, Nowy Jork: Walter de Gruyter.
- Alvesson M.**, 2004, *Knowledge Work and Knowledge-Intensive Firms*, Nowy Jork: Oxford University Press.
- Alvesson M., Willmott H.**, 1992, *Critical Management Studies*, Londyn: SAGE.
- Bednarek J.**, 2011, *Opisać reżimy nadzoru/wyzysku*, w: M. Kozłowski, A. Kurant, J. Sowa, K. Szadkowski, K. Szreder (red.), *Wieczna radość. Ekonomia polityczna społecznej kreatywności*, Warszawa: Bęc Zmiana.
- Berland N., Chiapello E.**, 2009, *Criticisms of Capitalism, Budgeting and the Double Enrolment: Budgetary Control Rhetoric and Social Reform in France in the 1930s and 1950s*, „Accounting, Organizations and Society” nr 34.
- Berman P.**, 1996, *Opowieść o dwóch utopiach. Ewolucja polityczna pokolenia '68*, Kraków: Universitas.
- Boltanski L.**, 1990a, *L'Amour et la Justice comme compétences. Trois essais de sociologie de l'action*, Paryż: Éditions Métailié.
- Boltanski L.**, 1990b, *Sociologie critique et sociologie de la critique*, „Politix”, vol. 3/10–11.
- Boltanski L.**, 2000, *La cause de la critique*, w: „Raisons Politiques” nr 3.
- Boltanski L.**, 2011, *Od rzeczy do dzieła. Procesy atrybucji i nadawania wartości przedmiotom*, w: M. Kozłowski, A. Kurant, J. Sowa, K. Szadkowski, K. Szreder (red.), *Wieczna radość. Ekonomia polityczna społecznej kreatywności*, Warszawa: Bęc Zmiana.
- Boltanski L.**, 2013, *A Journey Through French-Style Critique*, in: P. du Gay, G. Morgan (eds.), *New Spirit of Capitalism? Crisis Justification, and Dynamics*, Oxford: Oxford University Press.
- Boltanski L., Bourdieu P.**, 2008, *La production de l'idéologie dominante*, Paryż: Demopolis.
- Boltanski L., Chiapello È.**, 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paryż: Gallimard.

- Boltanski L., Chiapello È.**, 2005a, *The New Spirit of Capitalism*, „International Journal of Politics, Culture, and Society” nr 18.
- Boltanski L., Chiapello È.**, 2005b, *The Role of Criticism in the Dynamics of Capitalism. Social Criticism Versus Artistic Criticism*, in: M. Miller (ed.), *Worlds of Capitalism*, Nowy Jork: Routledge.
- Boltanski L., Chiapello È.**, 2007, *The New Spirit of Capitalism*, Londyn/Nowy Jork: Verso.
- Boltanski L., Chiapello È.**, 2012, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paryż: Gallimard.
- Boltanski L., Thévenot L.**, 1991, *De la justification. Les économies de la grandeur*, Paryż: Gallimard.
- Boltanski L., Thévenot L.**, 1999, *The Sociology of Critical Capacity*, „European Journal of Social Theory” nr 2.
- Boltanski L., Thévenot L.**, 2006, *On Justification. Economies of Worth*, New Jersey: Princeton University Press.
- Borkowski S.**, 1926, *Szkola Forda*, „Przegląd Organizacji” nr 1–9, Warszawa: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
- Bourdieu P.**, 2006, *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzenia*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bourdieu P., Passeron J.C.**, 2006, *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bourdieu P., Wacquant L.**, 2001, *NewLiberalSpeak. Notes on the New Planetary Vulgate*, „Radical Philosophy” nr 105.
- Braverman H.**, 1974, *Labor and Monopoly Capital*, Nowy Jork: Monthly Review Press.
- Brockling U., Krasmann S., Lemke T.**, 2011, *Governmentality. Current Issues and Future Challenges*, Nowy Jork/Londyn: Routledge.
- Bruhns H.**, 1997, *Economie et religion chez Werner Sombart et Max Weber*, w: G. Raulet (red.), *L'éthique protestante de Max Weber et esprit de la modernité*, Paryż: MSH.
- Chiapello È.**, 1998, *Artistes versus Managers. Le management culturel face à la critique artiste*, Paryż: Métailié.
- Chiapello È.**, 2003, *Reconciling the Two Principal Meanings of the Notion of Ideology. The Example of the Concept of the 'Spirit of Capitalism'*, „European Journal of Social Theory” nr 6 (2).
- Chiapello È.**, 2013, *Capitalism and Its Criticism*, in: P. du Gay, G. Morgan (eds.), *New Spirit of Capitalism? Crisis Justification, and Dynamics*, Oxford: Oxford University Press.
- Chiapello È., Fairclough N.**, 2002, *Understanding the New Management Ideology*, „Discourse & Society” 13.2.
- Chiapello È., Fairclough N.**, 2008, *Nowa ideologia zarządzania. Podejście transdyscyplinarne krytycznej analizy dyskursu i nowej socjologii kapitalizmu*, w: A. Duszak, N. Fairclough (red.), *Krytyczna analiza dyskursu. Interdyscyplinarne podejście do komunikacji społecznej*, Kraków: Universitas.
- Coleman J.**, 1988, *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „The American Journal of Sociology”, vol. 94, *Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Comor E.**, 2010, *Digital Prosumption and Alienation*, „Ephemera – Theory & Politics in Organization” 10 (3/4).
- Czyżewski M.**, 2009, *Między panoptyzmem i „rządomyślnością” – uwagi o kulturze naszych czasów*, „Kultura Współczesna” 2 (60).

- Czyżewski M.**, 2010, *Tzw. społeczeństwo wiedzy jako dyspozytyw neoliberalnej «rządomyślności»*, Referat zaprezentowany na XIV Ogólnopolskim Zjeździe PTS, Kraków.
- Davies J.**, 2011, *Challenging Governance Theory: From Networks to Hegemony*, Bristol: The Policy Press.
- Drzewiecki P.**, 1926, *Odpowiedzialność jednostki jako podstawa organizacji*, „Przegląd Organizacji” nr 1–9, Warszawa: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
- Dumont L.**, 1976, *Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Paryż: Gallimard.
- Eckes G.**, 2010, *Rewolucja Six Sigma*, Warszawa: MT Biznes.
- Fairclough N.**, 1989, *Language and Power*, Nowy Jork: Longman Inc.
- Fairclough N.**, 2002, *Language in New Capitalism*, „Discourse & Society” 13:2.
- Fairclough N.**, 2004, *Critical Discourse Analysis in Researching Language in the New Capitalism: Overdetermination, Transdisciplinary and Textual Analysis*, in: C. Harrison, L. Young (eds.), *Systemic Linguistics and Critical Discourse Analysis*, Londyn: Continuum.
- Fedorowicz M.**, 2004, *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Florida R.**, 2010, *Narodziny klasy kreatywnej*, Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Foucault M.**, 1991, *Governmentality*, in: G. Burchell, C. Gordon, P. Miller (eds.), *The Foucault Effect: Studies in Governmentality*, Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Foucault M.**, 2010, *Bezpieczeństwo, terytorium, populacja*. Wykłady z Collège de France 1977/1978, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Geertz C.**, 2005, *Interpretacja kultur. Wybrane eseje*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Giddens A.**, 2008, *Konsekwencje nowoczesności*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Giza-Poleszczuk A.**, 2010, *Gospodarka i uczucia*, w: J. Kochanowicz, M. Marody (red.), *Kultura i gospodarka*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gilbreth L.**, 1914, *The Psychology of Management. The Function of the Mind in Determining, Teaching and Installing Methods of Least Waste*, Nowy Jork, The Macmillan Company.
- Goleman D.**, 1997, *Inteligencja emocjonalna*, Poznań: Media Rodzina.
- Gordon C.**, 1991, *Governmental Rationality: An Introduction*, in: G. Burchell, C. Gordon, P. Miller (eds.), *The Foucault Effect: Studies in Governmentality*, Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Hampden-Turner Ch., Trompenaars A.**, 2012, *Siedem kultur kapitalizmu: USA, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja, Holandia, Wolters Kluwer Polska*, Warszawa: Wolters Kluwer.
- Hardt M., Negri A.**, 2005, *Imperium*, Warszawa: W.A.B.
- Hirschman A.**, 1997, *Namiętności i interesy. Poszukiwanie w przeszłości. U intelektualnych źródeł kapitalizmu*, Kraków: Znak.
- Illouz E.**, 2008, *Saving the Modern Soul, Therapy, Emotions, and the Culture of Self-Help*, Berkeley: University of California Press.
- Illouz E.**, 2010, *Uczucia w dobie kapitalizmu*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Inkeles A.**, 1984, *Nowoczesność indywidualna – problemy i nieporozumienia*, w: J. Kurczewska, J. Szacki (red.), *Tradycja i nowoczesność*, Warszawa: PIW.
- Inkeles A., Smith D.N.**, 1984, *W stronę definicji człowieka nowoczesnego*, w: J. Kurczewska, J. Szacki (red.), *Tradycja i nowoczesność*, Warszawa: PIW.

- Jacyno M.**, 2011, *Duch polskiego kapitalizmu*, w: M. Bucholc, S. Mandes, T. Szawiel, J. Wawrzynia (red.), *Polska po 20 latach wolności*, Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Jasiecki K.**, 2013, *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, Warszawa: Wydawnictwo Instytut Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk.
- Kochanowicz J., Mandes S., Marody M.** (red.), 2007, *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Lazzarato M.**, 1997, *Pour une redéfinition du concept de « Biopolitique »*, „Futur Antérieur” 39/40.
- Lazzarato M.**, 2010, *Praca niematerialna*, w: *Robotnicy opuszczają miejsca pracy/Workers Leaving the Workplace*, J. Sowa (red.), Łódź: Muzeum Sztuki w Łodzi.
- Lemke T.**, 2001, *The Birth of Bio-Politics – Michel Foucault’s Lecture at the Collège de France on Neo-Liberal Governmentality*, „Economy & Society”, 30: 2.
- Lemke T.**, 2002, *Foucault, Governmentality, and Critique*, „Rethinking Marxism” 14/3.
- Lewicki M., Marody M.**, 2010, *Przemiany ideologii pracy*, w: J. Kochanowicz, M. Marody (red.), *Kultura i gospodarka*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Mayo E.**, 1945, *The Social Problems of an Industrial Civilization*, Boston: Harvard University Press.
- McGuigan J.**, 2009, *Cool Capitalism*, Londyn: The Pluto Press.
- Miller P., Rose N.**, 1990, *Governing Economic Life*, „Economy & Society” 19/1.
- Pattison M.**, 1915, *Principles of Domestic Engineering or the What, Why and How of a Home*, Nowy Jork: The Trow Press.
- Ritzer G., Jurgenson N.**, 2010, *Production, Consumption, Prosumption: The Nature of Capitalism in the Age of the Digital ‘Prosumer’*, „Journal of Consumer Culture” 10: 1.
- Rose N.**, 1998, *Inventing our Selves. Psychology, Power, and Personhood*, Nowy Jork: Cambridge University Press.
- Rose N.**, 2004, *Powers of Freedom. Reframing Political Thought*, Nowy Jork: Cambridge University Press.
- Rose N., O’Malley P., Valverde M.**, 2006, *Governmentality*, „Annual Review of Law and Social Science”, vol. 2.
- Rychard A.**, 1993, *Reforms, Adaptation and Breakthrough. The Sources of and Limits to Institutional Changes in Poland*, Warszawa: Wydawnictwo Instytut Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk.
- Seligman M.**, 1993, *Optymizmu można się nauczyć: jak zmienić swoje myślenie i swoje życie*, Poznań: Media Rodzina.
- Sennett R.**, 2006, *Koroźja charakteru*, Warszawa: Muza.
- Sennett R.**, 2010, *Nowa kultura kapitalizmu*, Warszawa: Muza.
- Shenhav Y.**, 1999, *Manufacturing Rationality: The Engineering Foundations of the Managerial Revolution*, Nowy Jork: Oxford University Press.
- Shenhav Y.**, 2005, *Historical and Epistemological Foundations of Organization Theory*, in: Knudse Ch., Tsoukas H. (eds.), *The Oxford Handbook of Organization Theory*, Oxford: Oxford University Press.
- Siuda P.**, 2012, *Kultury prosumpcji. O niemożliwości powstania globalnych i ponadpaństwowych społeczności fanów*, Warszawa: ASPRA-JR.
- Sombart W., Epstein M.**, 1915, *The Quintessence of Capitalism. A Study of the History and Psychology of the Modern Business Man*, Nowy Jork: E.P. Dutton & Company.

- Sułkowski L., Zawadzki M.** (red.), 2014, *Krytyczny nurt zarządzania*, Warszawa: Difin.
- Szpaczek S.**, 1926, *Ekonomia i praca kobiet*, „Przegląd Organizacji”, nr 1–9, Warszawa: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
- Sztompka P.**, 2000, *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge: The University of Chicago Press.
- Toffler A.**, 1985, *Trzecia fala*, Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Weber M.**, 1984, *Szkice z socjologii religii*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Weber M.**, 2002, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Weber M.**, 2010, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Warszawa: Aletheia.
- Zawadzki M.**, 2014, *Nurt krytyczny w zarządzaniu. Kultura, edukacja, teoria*, Warszawa: Sedno.
- Żuk P.**, 2010, *O wspólnotocie obywatelskiej w cieniu kapitalizmu. Ład lokalny, lewica, demokracja*, Warszawa: Oficyna Naukowa.

Jerzy Stachowiak

ON THE CONCEPT OF THE NEW SPIRIT OF CAPITALISM AS DEVELOPED BY LUC BOLTANSKI AND ÈVE CHIAPELLO

Abstract

This paper discusses and critically evaluates the concept of the new spirit of capitalism as developed by Luc Boltanski and Ève Chiapello. Immediately following its publication, *Le nouvel esprit du capitalisme* [1999] became one of the most distinct points on the map of studies on the cultural transformations of capitalism, and it has attracted the attention of sociologists around the Europe. Nevertheless, in Polish literature the majority of sociological texts omit mention of this monumental work. In order to fill this gap, at least to some extent, this paper serves as an introduction to the ideas contained in *Le nouvel esprit du capitalisme*. It reconstructs the theoretical and methodological core of the book, the underlying concept of the relationship between the critique and ideology, as well as idea of historical phases in the alterations of the spirit of capitalism.

Key words: the new spirit of capitalism, Boltanski, Chiapello, social theory, public communication

KRZYSZTOF JASIECKI
Polska Akademia Nauk, Warszawa*

POLSKA TRANSFORMACJA W PERSPEKTYWIE RÓŻNORODNOŚCI KAPITALIZMU¹

Streszczenie

Artykuł charakteryzuje systemowe przemiany polskiej gospodarki w perspektywie instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu (*Varieties of Capitalism*). Przedstawia syntetycznie jej główne założenia, najczęściej dyskutowane typologie rodzajów kapitalizmu oraz ich zastosowania do europejskich państw pokomunistycznych. W takim kontekście teoretycznym gospodarka Polski jest rozpatrywana z uwzględnieniem rozmaitych kryteriów i typologii kapitalizmu (liberalnego, koordynacyjnego, zależnego, hybrydowego itd.). Wyszczególnione są również atuty poznawcze oraz ograniczenia takiej perspektywy analizy kształtującego się modelu gospodarczego Polski i innych państw Europy Środkowej i Wschodniej.

Słowa kluczowe: różnorodność kapitalizmu (*Varieties of Capitalism*), kapitalizm w Europie Środkowej i Wschodniej, polski wariant kapitalizmu

UWAGI WPROWADZAJĄCE

Zmiany systemowe w państwach pokomunistycznych są charakteryzowane na wiele różnych sposobów. Jedną z bardziej nośnych teoretycznie możliwości w tym zakresie otwiera perspektywa różnorodności kapitalizmu (*Variety of Capitalism*, VoC), rozwijana przez neoinstytucjonalistów, socjologów organizacji i badaczy porównawczej ekonomii politycznej. Perspektywa ta wyrosła z przeświadczenia,

* Dr hab. prof. nadzw., Instytut Filozofii i Socjologii PAN, e-mail: kjasiecki@ifispan.waw.pl

¹ Artykuł stanowi prezentację tezy, których rozwinięcie zawiera moja praca *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej* wydana przez IFiS PAN jesienią 2013 r.

że wbrew zapowiedziom orędowników ekonomii neoliberalnej i nowych odmian teorii modernizacji, współczesny kapitalizm nie przekształca się w jeden model ustrojowy w skali świata, lecz raczej modyfikuje jego wcześniejsze warianty, a także wytwarza nowe odmiany gospodarki rynkowej.

Coraz częściej w taki sposób rozpatrywane są również zmiany systemowe w Polsce i innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Zwolennicy tego podejścia skupiają się na podobieństwach i różnicach instytucjonalnych w gospodarkach kapitalistycznych, które uznawane są za kluczowe w dyskusji na temat odmiennych dróg rozwoju gospodarczego i ich efektywności. Jego główne założenie przyjmuje, że nie istnieje jedna, najlepsza droga organizowania gospodarki rynkowej. W warunkach globalizacji procesom konwergencji instytucji gospodarczych towarzyszą bowiem równocześnie tendencje do utrzymywania się ich odrębności i powstawania nowych konfiguracji czynników produkcji, tworzących odmienne oblicza kapitalizmu w różnych państwach i regionach świata.

Globalizacja poszerza spektrum układów instytucjonalnych organizujących gospodarki rynkowe i związki między tworzącymi je klasami społecznymi a państwem. Po upadku socjalizmu państwowego w Europie Wschodniej jesteśmy zatem raczej uczestnikami kolejnej rywalizacji systemowej, w której *różne odmiany kapitalizmu odnoszą względne sukcesy w różnych okresach i pod różnymi warunkami*, niż świadkami ponadczasowej dominacji jednej z takich odmian [Ingham 2011: 273]. Takie kolejne warianty kapitalizmu „chińskiego”, „rosyjskiego” itd., stały się też przedmiotem zainteresowania socjologii instytucji i międzynarodowej ekonomii politycznej [zob. Morgan i in. 2010; Stubbs i in. 2006]. Prezentowany artykuł stanowi próbę aplikacji perspektywy różnorodności kapitalizmu (VoC) do Polski po 1989 roku na tle dyskusji dotyczącej również innych europejskich państw pokomunistycznych. Jego punktem wyjścia jest charakterystyka tej perspektywy z uwzględnieniem podziału na gospodarki liberalne oraz gospodarki oparte na koordynacji, który zaproponowali Peter A. Hall i David Soskice [2001].

Rozszerzenie Unii Europejskiej spowodowało, że ich propozycja instytucjonalnej analizy kapitalizmu zaczęła być dyskutowana w odniesieniu do nowych ustrojów gospodarczych Europy Środkowej i Wschodniej, a także państw powstałych po rozkładzie Związku Radzieckiego oraz krajów Azji Wschodniej. Ponieważ perspektywa różnorodności kapitalizmu początkowo bazowała jedynie na badaniach dotyczących wysoko rozwiniętych państw OECD, jej rozszerzenie na znajdujące się na niższym poziomie rozwoju i bardzo zróżnicowane gospodarczo kraje pokomunistyczne wywołuje liczne kontrowersje teoretyczne oraz empiryczne. Badacze wskazują na walory poznawcze tej perspektywy, dające

m.in. interesujące możliwości badań porównawczych nad kolejnymi wariantami kapitalizmu, jak również ograniczenia wynikające z konieczności uwzględnienia wielu okoliczności odmiennych od jej dotychczasowych przesłanek, takich jak pokomunistyczna przeszłość, niedorozwój rynkowej struktury instytucjonalnej, brak jej spójności oraz inne konfiguracje aktorów społecznych, w tym zwłaszcza słabość klas prywatnych właścicieli.

PERSPEKTYWA RÓŻNORODNOŚCI KAPITALIZMU

Spośród najbardziej znanych przejawów takiego sposobu myślenia warto przywołać dwie publikacje, które na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku znacząco wpisały się w debatę rozpatrującą ewolucję współczesnego kapitalizmu. Gosta Esping-Andersen [1990/2010] dokonał charakterystyki wiązki instytucji gospodarczych wyróżniającej trzy modele kapitalistycznego państwa opiekuńczego: liberalny, korporatystyczny i socjaldemokratyczny. Z kolei Michel Albert [1994] przedstawił dwa główne warianty rozwiniętej gospodarki rynkowej – neoliberalny model anglosaski oraz model nadreński.

W dyskusjach nawiązujących do tego rodzaju badań powstała już bardzo obszerna literatura, wywodząca się przede wszystkim z tradycji ekonomicznego i socjologicznego instytucjonalizmu oraz francuskiej teorii regulacyjnej inspirowanej przez marksizm. Kluczowymi kategoriami tego nurtu analiz są pojęcia „systemu koordynacji” i „komplementarności instytucjonalnej”. Charakterystyka systemu koordynacji instytucji gospodarczych stała się główną przesłanką jednej z najczęściej dyskutowanych typologii wariantów kapitalizmu w państwach wysoko rozwiniętych, którą sformułowali Peter A. Hall i David Soskice [2001] we wprowadzeniu do książki *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundation of Comparative Advantage*. Zgodnie z ich propozycją, głównym kryterium rozróżnienia takich wariantów jest sposób koordynacji działalności firm z otoczeniem instytucjonalnym rozpatrywany z punktu widzenia konkurencyjności przedsiębiorstw.

System koordynacji gospodarki umożliwiający porównanie „odmian kapitalizmu” analizowany jest w pięciu wymiarach uznawanych za kluczowe dla rozwoju firm: stosunków pracy, szkolenia zawodowego i edukacji, ładu korporacyjnego, relacji pomiędzy firmami oraz kompetencji pracowników i ich współpracy w realizacji celów przedsiębiorstw. W oparciu o łączną analizę powyższych segmentów instytucjonalnych, koncepcja ta wyróżnia dwa główne rodzaje gospodarek kapitalistycznych – gospodarki liberalne (*liberal market economies*) oraz gospodarki oparte na koordynacji (*coordinated market economies*). W gospodar-

kach liberalnych firmy koordynują swoją działalność w zakresie wymiany dóbr i usług głównie za pośrednictwem rynku i relacji kontraktowych, które opierają się na typowej dla ekonomii neoklasycznej kalkulacji kosztów transakcyjnych. Koordynacja działalności gospodarczej firm odbywa się zgodnie z hierarchiami i regułami konkurencyjnych rynków, określanych przez sygnały cenowe. Natomiast gospodarki oparte na koordynacji częściej wykorzystują nierynkowe metody sterowania, strategiczne interakcje i sieci współpracy, które przybierają wiele form, takich jak planowanie gospodarcze rządu, pomoc publiczna lub porozumienia zbiorowych aktorów gospodarki (komisje trójstronne, umowy zbiorowe).

Tak charakteryzowane gospodarki stanowią przeciwstawne bieguny spektrum, wzdłuż którego można uszeregować wiele gospodarek kapitalistycznych. Hall i Soskice umieścili je na skali rozciągającej się pomiędzy dwoma spolaryzowanymi „typami idealnymi” – gospodarkami liberalnymi bądź gospodarkami opartymi na koordynacji. Stany Zjednoczone uznali za archetyp pierwszego z nich, a Niemcy za modelowy przykład drugiego. Spośród dużych gospodarek OECD jako wolnorynkowe sklasyfikowano kraje anglosaskie, a za gospodarki oparte na koordynacji uznano Niemcy, Japonię, Szwajcarię, kraje Beneluksu i państwa skandynawskie. Natomiast Francja, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Grecja i Turcja znalazły się bliżej środka tej polaryzacji, co ujawniło także ograniczenia i niewystarczalność dychotomicznej typologii kapitalizmu².

Oprócz pojęcia systemu koordynacji, w dyskusjach na temat odmian współczesnego kapitalizmu zasadniczą rolę pełni kategoria „komplementarności instytucjonalnej”, która skupia się na sposobach łączenia zasobów różnych segmentów gospodarki. Opisuje ona powiązania pomiędzy nimi, które nadają (lub powinny nadawać) instytucjom gospodarczym charakter spójnej całości, sprzyjającej wytwarzaniu ekonomicznej i społecznej wartości dodanej. Tworzą one efekt synergii, „sprzężenia zwrotne”, których przykładem jest ład korporacyjny sprzyjający podnoszeniu kwalifikacji pracowników i współpracy w realizacji celów firm. Podobnie jak koordynacja, wzory komplementarności uważane są za jeden z zasadniczych wymiarów różnorodności kapitalizmu.

Połączenie analiz koordynacji i komplementarności związków między instytucjami dostarczyło narzędzi teoretycznych do tworzenia typologii współczesnych wariantów kapitalizmu wychodzących także poza dychotomiczne rozróżnienie

² Ta grupa państw została określona jako inny typ kapitalizmu, „kapitalizm śródziemnomorski”, charakteryzujący się dużym sektorem rolnym, wysokim poziomem interwencjonizmu państwa i koordynacji w niektórych dziedzinach gospodarki, m.in. w sferze finansowania korporacyjnego [Hall, Soskice 2001: 19–21]. Mechanizmy łączenia koordynacji rynkowej i nierynkowej w Europie Południowej są także określane jako *mixed market economies* [Molina, Rhodes 2007: 223–252].

gospodarek liberalnych i koordynowanych. Rozwijanie tego nurtu badań, w tym poszerzenie empirycznej bazy uogólnień i rozpatrywanych sfer instytucjonalnych, m.in. relacji między firmami i ich klientami, a także wprowadzanie rozmaitych nowych wskaźników ilościowych, przyczyniło się do wyodrębnienia kolejnych podtypów gospodarek kapitalistycznych. Najbardziej znanym przykładem takiego podejścia jest propozycja Bruno Amable [2003], który wyróżnił pięć modeli kapitalizmu (rynkowy, socjaldemokratyczny, azjatycki, kontynentalno-europejski i południowo-europejski) lub wyodrębnione przez Vivien Schmidt [2002] trzy kluczowe warianty kapitalizmu europejskiego bazujące na rynku, państwie i instytucjach pośredniczących. Ich egzemplifikacjami są Wielka Brytania, Francja oraz Niemcy.

Debata dotycząca różnorodności kapitalizmu skupia się przede wszystkim na państwach wysoko rozwiniętych, które wyróżniały się znaczącą stabilnością ram instytucjonalnych umożliwiającą prowadzenie długookresowych porównań i standaryzacją danych wynikającą z przynależności do OECD. Upadek socjalizmu państwowego w Europie Wschodniej oraz rosnąca rola niektórych krajów azjatyckich, latynoskich i afrykańskich, wprowadziły jednak nowe zróżnicowania rozwojowe, które zwiększają konkurencyjność modeli kapitalizmu, m.in. poprzez tworzenie jego kolejnych odmian ustrojowych. Rozszerzenie tej perspektywy badawczej na państwa pokomunistyczne nastąpiło, gdy część z nich weszła do Unii Europejskiej. Owa zmiana wiązała się z zakończeniem reform przeprowadzanych w okresie transformacji oraz z przechodzeniem do następnych etapów rozwoju już w ramach zakreślonych przez integrację tej części regionu z euroatlantyckimi strukturami politycznymi, gospodarczymi i wojskowymi³. W Europie Środkowej i Wschodniej przejście to wpisuje się w poszukiwania nowych koncepcji teoretycznych wyjaśniających przemiany tego regionu po wyczerpaniu się w końcu lat dziewięćdziesiątych paradygmatu transformacji, skupionego na charakterystyce przejścia od monocentrycznego ładu socjalizmu państwowego do policentrycznego ładu demokracji i kapitalizmu. W takim ujęciu transformację pokomunistyczną rozpatrywano głównie jako transplancję instytucji z Zachodu i „modernizację przez integrację” z Unią Europejską, w czym dostrzegano

³ Bank Światowy [2008] uznał, że nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej z Europy Wschodniej, tj. Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry, nie są już gospodarkami w okresie przejściowym, *transition economies*. Reformy gospodarcze realizowane w tych państwach zbliżyły je strukturalnie do krajów wyżej rozwiniętego kapitalizmu, co oznacza, że zwykła restrukturyzacja firm i wykorzystywanie taniej siły roboczej przestało być receptą na ich rozwój.

strukturalne podobieństwo do procesu „modernizacji przez internacjonalizację” występującego paralelnie także w Ameryce Łacińskiej [Przeworski 1995].

Polscy socjologowie podsumowujący użyteczność wybranych podejść teoretycznych po pierwszej dekadzie transformacji ustrojowej podkreślali jednak, że paradygmat transformacji zaczął tracić na znaczeniu ze względu na przejście społeczeństwa do innej fazy rozwoju. Zasadnicze wyróżniki tej fazy w coraz mniejszym zakresie mają bowiem charakter procesów charakterystycznych dla społeczeństw pokomunistycznych. Stają się bardziej uniwersalne, podlegające działaniom globalnych megatrendów, a także zaznacza się ich uczestnictwo w systemie światowym, co wymaga nowego odzwierciedlenia teoretycznego, zwłaszcza porównawczego [np. Wnuk-Lipiński, Ziółkowski 2001: 32–33]. Przykładem takiej sytuacji jest Polska, która *z zależności od MFW przeszła już do zależności od światowych rynków* [Lipton 2000: 107].

Zgodnie z logiką paradygmatu transformacji wyłanianie się nowych form ustrojowych w Europie Środkowej i Wschodniej opisywano początkowo głównie poprzez odniesienia do koncepcji znanych z dyskusji prowadzonych na Zachodzie. W taki sposób rozpatrywano problematykę modeli zmian ustrojowych na wzór reform negocjowanych w Hiszpanii, wyboru systemu prezydenckiego lub parlamentarno-gabinetowego, demokracji konsensualnej bądź większościowej, pluralizmu czy też korporatyizmu w systemie reprezentacji interesów, a także wyboru między różnymi modelami gospodarczymi (liberalnym, oligarchicznym, etatystycznym itd.).

Badacze zwracają uwagę na dużą heterogeniczność i rozbieżne kierunki zmian ustrojowych występujące na tym obszarze. Wynikają one ze zróżnicowania politycznego, kulturowego, historycznego, gospodarczego, społecznego, demograficznego i językowego. Jeśli brać łącznie pod uwagę wymienione kryteria, wyróżnia się region środkowoeuropejski (Grupa Wyszehradzka), bałkański (południowoeuropejski) oraz poradziecki, dzielący się z kolei na obszar bałtycki, słowiański, kaukaski i środkowoazjatycki⁴. Powyższe zróżnicowania znajdują odzwierciedlenie również w sferze modeli ekonomicznych i poziomu

⁴ Inna propozycja wyróżnia pięć grup krajów reprezentujących odmienne modele ekonomiczne, polityczne i społeczne: 1) republiki bałtyckie (Estonia, Łotwa, Litwa); 2) Europa Środkowa (Polska, Czechy, Słowacja, Węgry); 3) Europa Południowo-Wschodnia (Bułgaria, Rumunia) oraz dwie grupy krajów Wspólnoty Niepodległych Państw; 4) zróżnicowana WNP-9 (m.in. Rosja, Ukraina, Kazachstan, Azerbejdżan) i 5) WNP-3, tyranie na sowiecką modłę, jak Białoruś, Turkmenistan i Uzbekistan [Aslund 2010: 372–376].

rozwoju gospodarczego⁵. Tworzą one spektrum wariantów wykraczających poza dychotomiczną typologię gospodarki liberalnej i koordynowanej w ujęciu Hall'a i Soskice'a, co próbowano początkowo zdefiniować jako „kapitalizm wschodnioeuropejski”, charakteryzujący się m.in. specyficznymi stosunkami własności przetasowanej, w nowy sposób łączącej własność prywatną i własność sektora publicznego [Stark 1996; Stark, Bruszt 1998].

Niektórzy badacze uważają jednak, że nowe warianty mają charakter przejściowy, a ze względu na nieukształtowany w pełni lub zmienny charakter sposobów koordynacji rynkowej i nierynkowej, trudno je rozpatrywać jako odrębny rodzaj kapitalizmu [Hancke i in. 2009: 290] bądź też dyskusyjny jest ich stabilny i długookresowy rozwój [Nolke, Vliegenthart 2009: 676]. Wyrażany jest również pogląd, że różnice pomiędzy europejskimi państwami pokomunistycznymi [w tym należącymi do UE, jak i nie będącymi jej członkami] nie są na tyle głębokie i utrwalone, by sensownie rozpatrywać je w kategoriach jakichkolwiek sztywnych granic instytucjonalnych [Zielonka 2007: 57].

Inni, nie rozstrzygając jednoznacznie czasu ich trwania i perspektyw rozwoju, wyodrębniają różne narodowe odmiany skonsolidowanej gospodarki rynkowej, takie jak Estonia i Słowenia, Czechy, Polska i Ukraina; gospodarki hybrydalne Rosji, Kazachstanu, Gruzji czy Bałkanów Zachodnich bądź też odmiany „kapitalizmu państwowego” – Chiny i Białoruś [Lane, Myant 2007]. Podejmowane są także próby charakterystyk porównujących wybrane państwa regionu, m.in. Polskę i Ukrainę [Mykhnenko 2007], Czechy i Rosję [Bruszt 2000], rozpatrywane jako antypody Estonię i Słowenię [Feldman 2007; Buchen 2007] bądź też grup krajów Grupy Wyszehradzkiej oraz Wspólnoty Niepodległych Państw [King 2007], republik bałtyckich [Kuokstis 2011], a także szczególnego przypadku zachodnich i wschodnich landów Niemiec [Bluhm 2010; Bluhm, Schmidt 2008; Schmidt 2007].

Przywoływane dyskusje i kierunki badań wskazują na poszukiwania nowego terminologicznego oraz klasyfikacyjnego instrumentarium analiz różnorodności kapitalizmu w tym regionie Europy. Poszerzenie pola porównań i dyskusji rzuca również nowe światło na wcześniejsze ustalenia badawcze. Podobnie rozszerzenie analiz o Hiszpanię i Włochy zaowocowało propozycją stworzenia nowej kategorii „mieszanych gospodarek rynkowych” (*mixed market econo-*

⁵ Bank Światowy [2008] podkreśla dużą heterogeniczność gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej odzwierciedlającą w dużej mierze podział na państwa, które wchodziły wcześniej bądź później w reformy rynkowe – *early reformers* i *late reformers*. Przed 1998 r. wyróżniano również trzecią kategorię państw, w których reform w ogóle nie podjęto.

mies, MMEs), w których dużą rolę odgrywają instytucje państwowe wchodzące w relacje klientelisticzne z grupami interesu w sposób odbiegający od innych wariantów kapitalizmu, m.in. w zakresie sposobów koordynacji gospodarki bądź zakresu fragmentacji aktorów sfery publicznej [Molina, Rhodes 2007; Amable 2003]. Analogicznie włączenie do dyskusji badań nad gospodarkami pokomunistycznymi sprzyja ponownemu przewartościowaniu wielu zagadnień inaczej widzianych w perspektywie różnorodności kapitalizmu skupiającej się dotąd na gospodarkach krajów wysoko rozwiniętych, które nie zmieniały kilkakrotnie w okresie kilkudziesięciu lat ustroju politycznego i gospodarczego. Przykładowo można wskazać kwestię roli niektórych sieci powiązań (*networks*) użytecznych w biznesie w sytuacji chaosu politycznego i gospodarczego bądź też pozytywnych efektów instytucjonalnej „hybrydyzacji”, które odbiegają od założenia o wyższości „czystych” modeli – liberalnego bądź koordynowanego [Hancke i in. 2009].

Badacze podejmujący tę problematykę postulują uwzględnienie także innych segmentów instytucjonalnych i aktorów zmian ważnych w „lokalnym” kontekście, takich jak społeczeństwo obywatelskie [Federowicz 2004], międzynarodowe organizacje gospodarcze oraz inwestorzy zagraniczni [Drahokoupil 2008; Myant 2007]. Zwracają także uwagę na specyfikę trajektorii wchodzenia w kapitalizm po komunizmie [King, Szelenyi 2005; Stark, Bruszt 1998]. Wprowadzenie do dyskursu akademickiego takich kwestii otworzyło również badania nad zmianami w Europie Wschodniej na refleksję stymulowaną przez nowe wersje teorii światowego systemu i teorii zależności, które łączą współczesny neomarksizm z badaniami nad różnorodnością kapitalizmu [Bluhm 2010; Lane 2010; King, Sznajder 2006; Staniszkis 1994]. Dyskusja wokół „odmian kapitalizmu” przyczyniła się do ponownej dyskusji wielu ważnych kwestii teoretycznych – typologii modeli kapitalizmu, roli państwa w gospodarce, nowych form relacji pomiędzy kapitałem i pracą, reguł koordynacji instytucjonalnej bądź szczególnego znaczenia kapitału zagranicznego w transformacji gospodarki [Hancke, Rhodes, Thatcher 2007; Lane, Myant 2007].

POLSKA W KLASYFIKACJACH RODZAJÓW KAPITALIZMU

Ze względu na specyfikę celu skupiającego się na porównaniach dotyczących całej grupy państw, rozbieżności wyników, a także wczesny etap badań tej problematyki, wnioski wynikające z zastosowania perspektywy różnorodności kapitalizmu wobec Polski nie są jednoznaczne. Przykładowo według jednego ze stanowisk (dominującego także w ekonomii neoklasycznej i teorii modernizacji), Polska stanowi nową odmianę modelu liberalnego. Pogląd ten bazuje na

wynikach indeksów spójności społecznej m.in. wskaźnika nierówności Giniego, regulacji rynku pracy, stosunków przemysłowych i w znacznie mniejszym zakresie regulacji biznesowych mierzonych m.in. wskaźnikami *Doing Business* Banku Światowego [Knell, Srholec 2007: 40–64]⁶.

Równocześnie nawet w ramach dyskusji o instytucjonalnej różnorodności współczesnego kapitalizmu Polska bywa rozpatrywana także jako wariant kapitalizmu kontynentalnego z dużym udziałem państwa, bliskiego koordynowanej gospodarki rynkowej w stylu niemieckim. Taka klasyfikacja wynika z przyjęcia odmiennych wskaźników, które skupiają się na udziale sektora prywatnego w PKB, prywatyzacji, kapitalizacji giełdy, warunkach dostępu do kredytu, udziale w globalnej gospodarce i nierównościach dochodowych [Lane 2007: 13–39], a w innej wersji – na warunkach zatrudnienia, zakresie własności i interwencji państwa, roli sektora usług finansowych i poziomie wewnętrznej spójności instytucjonalnej [Cernat 2006]. Krystalizują się także podejścia akcentujące konieczność rozpatrywania Europy Środkowej i Polski w sposób wychodzący poza dychotomiczną typologię Hall’a i Soskice’a.

Chociaż ich autorzy odwołują się do odmiennych inspiracji teoretycznych i porównawczych układów odniesienia, to podzielają tezę, że w odniesieniu do krajów naszego regionu niezbędne jest wyróżnienie kolejnego wariantu kapitalizmu. Niektórzy z nich powołują się w tym zakresie na odrębność „kapitalizmu śródziemnomorskiego” jako hybrydy pomiędzy „czystymi” modelami kapitalizmu liberalnego i koordynacyjnego. W kontekście dyskusji o krajach pokomunistycznych, zwolennicy takiego podejścia zwracają uwagę na częste łączenie regulacji rynkowej z elementami regulacji koordynacyjnej lub etatyzmu sprzed 1989 r. Określają je zbiorczo jako „gospodarki mieszane” (*mixed economies*) wyróżniające się słabą koordynacją rynkową i instytucjonalną oraz odrębnym typem relacji pomiędzy państwem a gospodarką i organizacją interesów ekonomicznych. Polska ze względu na przeważające formy koordynacji rynkowej oraz fragmentację interesów ekonomicznych pracodawców i pracobiorców jest w takim ujęciu rozpatrywana jako bliska modelowi liberalnemu. Zachowuje jednak znaczące odrębności, jak duży sektor publiczny w gospodarce, neokorporacjonizm w reprezentacji interesów i wczesny etap rozwoju instytucji rynkowych,

⁶ W perspektywie neoklasycznej i modernizacyjnej cechą polskiej odmiany liberalizmu jest instytucjonalny dystans do państw rozwiniętego kapitalizmu. Jego przejawem jest zaliczanie Polski do kategorii „rynków wschodzących”. Polska może w najbliższych latach spełnić kryteria konwergencji (np. umożliwiające wejście do strefy euro), które pozwoliłyby dołączyć do „dojrzałych gospodarek rynkowych” i pełniejszą integrację z centrami rozwojowymi kapitalizmu w Unii Europejskiej.

odróżniające ten rodzaj gospodarki od „czystego” modelu liberalnego [Hancke, Rhodes, Thatcher 2009: 3–38]⁷.

Według konkurencyjnej klasyfikacji, taka forma liberalizmu ma charakter jakościowo odmienny od państw wysoko rozwiniętych i powinna być rozpatrywana nie jako hybryda ustrojowa, lecz nowa odmiana kapitalizmu. W takiej perspektywie Polska jest charakteryzowana w kategoriach „zależnej gospodarki rynkowej” (*dependent market economy*), w której kluczową rolę odgrywają transnarodowe instytucje gospodarcze i inwestorzy zagraniczni kontrolujący sektor finansowy, największe firmy, produkcję eksportową, handel, a nawet stosunki pracy. Wyróżnia ją wysoki poziom koordynacji rynkowej, słabość rodzimego kapitału i marginalizacja reprezentacji pracowniczych [King 2007; Nolke and Vliegthart 2009].

Radykalne interpretacje takiego podejścia, adoptujące Wallersteinowską koncepcję systemu światowego, charakteryzują status Polski jako półperyferii podporządkowanej interesom państw zachodnich. W wymiarze ekonomicznym Polska, jak inne państwa Europy Środkowej, stanowi zaplecze (także migracyjne) stosunkowo taniej siły roboczej dla „starych” krajów członkowskich UE oraz miejsce lokalizacji pracochłonnych inwestycji bazujących na niskich kosztach produkcji. W aspekcie polityki międzynarodowej Polska próbuje odgrywać bardziej samodzielny rolę jako satelita głównych potęg Zachodu, zwłaszcza USA i Niemiec [Lane 2010: 218–241]⁸.

W jeszcze inny sposób Polska jest widziana z perspektywy pochodzenia kapitalizmu pokomunistycznego, która wyróżnia liberalny kapitalizm „z zewnątrz” (bazujący na kapitale zagranicznym), autorytarny i oligarchiczny kapitalizm „odgórny” oraz kapitalizm „oddolny” łączący rozwój sektora publicznego z nowym sektorem prywatnym. Typologiczna propozycja „kapitalizmu z zewnątrz” (*from without*) wykracza znacząco w sferze badań i interpretacji poza analizę instytucjonalną, chociaż potwierdza generalnie liberalny charakter ustroju Polski. Rozpatruje jednak ten rodzaj kapitalizmu przede wszystkim na tle odmiennych ścieżek wychodzenia z komunizmu, a nie porównań z krajami wysoko rozwiniętymi. Taka perspektywa skupia się na specyfice historycznej i strukturalnej Europy Środkowej, w której nowy kapitalizm powstał bez kapitału, klasy właścicieli i instytucji rynkowych, w warunkach deindustrializacji i reindustrializacji

⁷ Ten wariant kapitalizmu jest także określany jako „dynamiczna hybryda” typowa dla kapitalizmu pokomunistycznego w Europie Wschodniej [Iankova 2002].

⁸ D. Lane w przywoływanym artykule podkreśla, że spośród dawnych krajów socjalistycznych tylko Chiny i Rosja mają status w pełni samodzielnych aktorów stosunków międzynarodowych tworzących przeciwwagę dla centrów politycznych i gospodarczych Zachodu.

przeprowadzanej w skali całego regionu przez inwestorów zagranicznych [King, Szelenyi 2005].

Zróznicowanie typologii kapitalizmu jest bardzo duże i sporne m.in. ze względu na wielość kryteriów ich wyodrębnienia, ewolucję kluczowych instytucji i fakt, że współcześnie gospodarki mają generalnie charakter mieszany, odbiegający od „czystych” wariantów gospodarki rynkowej [Lubbe 2010: 56]. Jest też istotne, że studia nad „odmianami kapitalizmu” początkowo ograniczały się jedynie do krajów najwyżej rozwiniętych, a problemy, na których się one skupiają, są zakorzenione w stabilnej demokracji liberalnej. W Europie Środkowej i Wschodniej takie instytucje dopiero się kształtują, a ich funkcjonowanie nakłada się na wcześniejsze, zwykle odmienne wzorce i struktury. Zupełnie inny jest również kontekst historyczny i społeczny kapitalizmu. Polska nie jest w tym zakresie wyjątkiem.

Przywołane typologie Europy Środkowej na ogół odzwierciedlają modelowy sposób myślenia o kapitalizmie, który chociaż jest stymulujący w kategoriach porównawczych i dostarcza użytecznych narzędzi teoretycznych oraz metodologicznych dla badań nad różnymi wymiarami zmian systemowych, to jednak budzi rozmaite wątpliwości w zastosowaniu wobec konkretnego państwa. Można w tym względzie wskazać m.in. duży zakres generalizacji i uproszczeń oraz pomijanie wielu kwestii, wykraczających poza typowe problemy i instytucje dyskutowane w ramach takich typologii w krajach wysoko rozwiniętych, jak koordynacja, finansowanie firm, nadzór korporacyjny, stosunki przemysłowe i edukacja oraz szkolnictwo zawodowe.

Rozbieżności i niespójności w aplikacji podejścia do Polski w kategoriach „odmienności kapitalizmu”, wynikają w znacznej mierze z konkurencji pomiędzy kolejnymi wersjami teorii modernizacji i teorii światowego systemu. Istotną rolę pełni także rywalizacja podejścia jakościowego i ilościowego, które koncentrują się na odmiennych zależnościach i zmiennych [Bluhm 2010: 198–217]. Występowanie tego rodzaju rozbieżności i ich zakres powodują, że ustalenia literatury „odmian kapitalizmu” nie mogą być mechanicznie stosowane w badaniach nad zmianami ustrojowymi w Polsce. Zwracają jednak uwagę na kilka kluczowych kwestii ukierunkowujących dyskusję na temat takich zmian. Po pierwsze, zestawienie klasyfikacji kapitalizmu w Polsce wykazuje, że najczęściej jest on charakteryzowany jako model liberalny. Zarówno orędownicy perspektywy neoklasycznej i teorii modernizacji, jak ich lewicowi krytycy (np. odwołujący się do teorii systemu światowego) podkreślają, że polski wariant liberalnej gospodarki rynkowej znacząco odbiega od modelu anglosaskiego.

Jest to nowa, pokomunistyczna odmiana liberalizmu. Zgodnie z najbardziej wpływowym neoklasycznym kryterium poziomu rozwoju gospodarczego jest on określany jako „rynek wschodzący”, wyróżniający się niższymi od krajów rozwiniętego kapitalizmu standardami ekonomicznymi i instytucjonalnymi. Natomiast zwolennicy definiowania Polski jako „zależnej gospodarki rynkowej” uważają, że wariant ten stanowi raczej jakościowo nową odmianę kapitalizmu, a nie jedynie kolejną mutację gospodarki liberalnej.

Po drugie, zarówno status „rynku wschodzącego”, jak koncepcja „zależnej gospodarki rynkowej”, wskazują na konieczność rozpatrywania polskiego kapitalizmu w kategoriach wykraczających poza dychotomię liberalnej bądź koordynowanej gospodarki rynkowej. Modele tworzące podstawę tej dychotomii charakteryzują bowiem wyłącznie gospodarki rozwiniętego kapitalizmu. Z założenia nie odnosiły się one do mniej rozwiniętych „rynków wschodzących” lub państw pokomunistycznych. Stąd też wraz z rozszerzeniem zastosowania perspektywy różnorodności kapitalizmu na Europę Środkową pojawiają się dwojakie próby wyjścia poza tę dychotomię. Jedną z nich rozpatruje Polskę jako hybrydę instytucjonalną pomiędzy „czystymi” modelami kapitalizmu liberalnego i koordynacyjnego.

Według podejścia neoklasycznego i modernizacyjnego, hybrydę tę wyróżnia okres przejścia od „rynku wschodzącego” do „dojrzałej gospodarki rynkowej” w wariacie neoliberalnym. Do niedawna wzorzec takich przemian upatrywano w rozwoju gospodarczym Europy Południowej oraz Irlandii, które zintegrowały się z centrami kapitalizmu w Europie Zachodniej w ramach Unii Europejskiej i strefy euro. W takiej interpretacji odmienności współczesnych gospodarek, polska hybryda („gospodarka mieszana”) jest rozpatrywana jako przejaw kolejnego wariantu kapitalizmu w Europie Środkowej. Przebieg kryzysu w strefie euro dramatycznie odczuwalny w Europie Południowej, zdaje się potwierdzać tezę o trwałej odrębności takich hybryd, co dodatkowo podważa sensowność rozpatrywania ekspansji kapitalizmu jako systemowej konwergencji.

Kryzys wykazał, że wejście do grupy krajów wysoko rozwiniętych nie jest równoznaczne z zanikiem cech systemowej odmienności, której kolejnym przejawem stał się kryzys „śródziemnomorskiego kapitalizmu”. Nieprzypadkowo Hall, Soskice i Amable (choć w różny sposób) akcentują jego odrębność w najczęściej cytowanych pracach szkoły różnorodności kapitalizmu⁹. Inna próba

⁹ Jeszcze przed wejściem do strefy euro zwolennicy teorii centrum–peryferie rozpatrywali integrację europejską w kategoriach nierównej wymiany ekonomicznej marginalizującej biedniejsze kraje Europy Południowej [Seers and Vaitos 1980].

wyjścia poza dychotomię liberalnej bądź koordynowanej gospodarki rynkowej ma charakter teoretycznie bardziej radykalny. Odwołuje się do konkurencyjnej, neo-marksofskiej interpretacji kapitalizmu, jak również do innych porównań strukturalnych: z państwami zajmującymi peryferyjne miejsca w globalnym podziale pracy, jak większość krajów azjatyckich oraz państwa latynoskie i afrykańskie.

W takim ujęciu Polska jest określana jako „zależna gospodarka rynkowa”, która nawet będąc częścią UE, pozostaje krajem o niższych standardach instytucjonalnych, podporządkowanym interesom korporacji transnarodowych działających zgodnie z regułami globalnego kapitalizmu podporządkowującego rozwój „spóźnionych przybyszów” preferencjom państw wysoko rozwiniętego rdzenia tego systemu. W tej interpretacji stopniowa integracja z gospodarkami centrów Europy Zachodniej nie zmienia faktu, że Polska jest przykładem jakościowo nowej odmiany liberalnego kapitalizmu. Powstają jednak zasadnicze pytania: na jakich warunkach dokonuje się owa integracja z gospodarkami centrum? Kto w sensie systemowym kontroluje ten proces? Jakie podmioty instytucjonalne i społeczne są jego głównymi organizatorami i beneficjentami?

Charakterystykę i wyróżniki tego procesu opisywanego w kategoriach „zależnego modelu rynkowego” próbują uchwycić zarówno badacze odwołujący się do typowych narzędzi analizy instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu, jak i autorzy skupiający się na wariantach kapitalizmu pokomunistycznego wynikających z odmienności ścieżek wyjścia z poprzedniego ustroju. Pierwsi zajmują się w tym zakresie mniej lub bardziej standardowymi aspektami analizy instytucjonalnej dotyczącymi koordynacji gospodarki, nadzoru korporacyjnego, stosunków przemysłowych, edukacji i szkolnictwa zawodowego bądź transferu innowacji i przewagi komparatywnej. Natomiast drudzy zwracają znacznie większą uwagę na pozaekonomiczne wymiary nowego polskiego kapitalizmu „z zewnątrz” – strategie i dominujące sojusze kluczowych aktorów polityki, konfiguracje instytucjonalne, dominujące wzory kultury, rozmaite czynniki sprawcze zmian strukturalnych, w tym zdolność państwa do działania i jego relacje z gospodarką bądź formy mobilizacji krajowego biznesu.

UŻYTECZNOŚĆ I OGRANICZENIA PODEJŚCIA

Największa wartość dodana perspektywy instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu polega na dostarczaniu nowych inspiracji teoretycznych i metodologicznych dla badań nad rozwojem gospodarczym Polski na tle innych państw. Badanie przypadków poszczególnych krajów rzadko jest poprzedzone skonstruowaniem ogólnych ram analitycznych. W rezultacie, *skoncentrowanie się na konkretnych*

krajach skłania do poszukiwania specyficznych dla nich wyjaśnień i koncepcji, w wyniku czego porównania międzynarodowe stają się trudne, a uogólnienia właściwie niemożliwe [Wojtyna 2005: 95].

Perspektywa różnorodności kapitalizmu w znacznej mierze jest wolna od tego rodzaju zagrożeń ze względu na wytworzenie pewnych całościowych ram analitycznych, które umieszczane są w uniwersalnych kontekstach. Dostarcza też bazy kategorialnej, siatki pojęciowej, typologii, tez i wskaźników, które zarówno stymulują porównania z krajami rozwiniętymi, jak pokazują, że państwa pokomunistyczne nie tworzą homogenicznej całości i warto poświęcić więcej uwagi różnicom instytucjonalnym między poszczególnymi państwami oraz grupami krajów Europy Centralnej i Wschodniej, a także zachodzącym w nich zmianom. Są to inspiracje tym bardziej użyteczne i „na czasie”, że kryzys globalnego kapitalizmu zapoczątkowany w 2008 roku, wymuszający w skali międzynarodowej poszukiwanie nowych rozwiązań instytucjonalnych i społecznych dających szansę jego przezwyciężenia, nałożył się w Europie Środkowej na wyczerpywanie strategii rozwoju realizowanych po upadku socjalizmu państwowego. Wskaźnikowymi przejawami tego zjawiska są krytyczne oceny pozycji Europy Środkowej w międzynarodowym podziale pracy, reguł finansowania inwestycji, transferu innowacji oraz budowania przewagi komparatywnej opartej głównie na stosunkowo niskich kosztach pracy i pracochłonnych produktach przemysłowych z niewielkim udziałem wysokich technologii. W Polsce od kilku lat formułowane są oficjalnie postulaty zbudowania własnej strategii rozwoju gospodarczego i społecznego, wypracowania i realizacji nowego projektu cywilizacyjnego, bez którego nie jest możliwa dalsza modernizacja kraju.

Pomimo znaczącego zmniejszenia dystansu do czołówki państw europejskich narastają bowiem obawy, że bez takiej strategii Polska może wejść w fazę „dryfu rozwojowego”, stagnacji gospodarczej oraz nowej peryferyjności w relacjach z otoczeniem zewnętrznym¹⁰. Realizacja nowej strategii rozwoju gospodarczego wymaga znaczącej korekty polityki państwa i kompleksowej zmiany instytucjonalnej. Perspektywa różnorodności kapitalizmu daje możliwość rzeczowego podjęcia tej problematyki w sposób wychodzący poza ideologiczne konfrontacje pierwszych lat transformacji, w których dominowało myślenie w kategoriach opozycji pomiędzy dwoma konkurencyjnymi modelami ustrojowymi – socjali-

¹⁰ Por. raporty Zespołu Doradców Strategicznych Prezesa Rady Ministrów opracowane pod kierunkiem Michała Boniego, m.in. na temat kapitału intelektualnego Polski [2008], wyzwań rozwojowych [2009], młodzieży [2011] i trzeciej fali nowoczesności [2011]; polemicznie w kwestii innowacyjności na tle rozwoju społeczno-gospodarczego Polski zob. Hausner [2012].

stycznym i kapitalistycznym. Takie podejście zacierało różnice między wariantami każdego z systemów, co sprzyjało unikaniu dyskusji o „docelowym” modelu kapitalizmu w Polsce [Wojtyła 2005: 84]¹¹. Przyczyniło się bowiem do dominacji wątpliwego przeświadczenia, że poszczególne państwa, niezależnie od swojej przeszłości historycznej, poziomu rozwoju gospodarczego czy kształtu ustroju politycznego, poruszają się po tych samych trajektoriach zmian instytucjonalnych i społecznych. Obecnie w znacznie większym niż niegdyś zakresie dostrzega się, że istnieją różne warianty kapitalizmu, które wykraczają poza podział na rozpatrywane monolitycznie modele socjalizmu i kapitalizmu. Po ćwierćwieczu zmian systemowych wiadomo już również dużo o sukcesach i ograniczeniach modelu gospodarczego wprowadzonego w Polsce, a także o efektach odmiennych scenariuszy przemian w innych państwach pokomunistycznych.

Ponieważ Polska zamknęła już zasadniczy etap transformacji ustrojowej, ustabilizowała i skonsolidowała swój ustrój polityczny i gospodarczy, a także jest państwem członkowskim OECD i UE, istnieje większa niż wcześniej możliwość porównywania charakterystyk gospodarczych i instytucjonalnych. Równocześnie, jak pokazują postulaty redefinicji strategii rozwoju Polski, potrzebne są nowe impulsy teoretyczne i metodologiczne sprzyjające kompleksowym badaniom porównawczym, uwzględniającym zwłaszcza europejski i globalny kontekst zmieniających się tendencji gospodarczych. Perspektywa instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu ma w tym zakresie duży potencjał poznawczy. W okresie kryzysu globalnego kapitalizmu może przyczynić się w nowy sposób do dyskusji na temat optymalnego modelu instytucji gospodarczych, jak również oceny efektywności różnych wariantów kapitalizmu.

Jeśli odwołać się do typologii Bruno Amable, to przebieg kryzysu stanowi przecież swoisty test dla anglosaskiej gospodarki rynkowej, skandynawskiego modelu socjaldemokratycznego, kapitalizmu azjatyckiego, europejskiego modelu kontynentalnego i kapitalizmu śródziemnomorskiego. Analogicznie można rozpatrywać jego odmienne następstwa w państwach Europy Środkowej i Wschodniej. Zwłaszcza, że w świetle dyskutowanych klasyfikacji kapitalizmu są one zaliczane do jego różnych nowych odmian. Dla Polski badania odwołujące się do rozmaitych wariantów ustrojowych mogą być użyteczne w dyskusjach na temat poszukiwania optymalnego modelu kapitalizmu. Istnieje już bowiem obszerna międzynarodowa literatura przedmiotu, która znajduje zastanawiająco

¹¹ Kontrowersje wokół neoliberalnych reform jako wyboru modelu kapitalizmu określanego na początku lat dziewięćdziesiątych za pomocą ogólnikowych odwołań do „gospodarki rynkowej” bez precyzowania jej systemowego charakteru przedstawiam w: Jasiecki [2013: 139–154].

niewielkie odzwierciedlenie na gruncie rodzimych nauk społecznych. Pojawiła się zatem pewna „luka poznawcza” tworząca motywację zachęcającą do chociażby częściowego odniesienia się do tej problematyki.

Jak trafnie zauważył Michał Federowicz, *szkoła różnorodności kapitalizmu skupia uwagę na centrach współczesnego kapitalizmu, ale też, śledząc dynamikę konkurencji ich ze sobą i wewnętrznych przemian każdego z nich, dostarcza języka dla „spóźnialskich”* (*»late comers«*), czyli krajów [...], które ze znacznym opóźnieniem dołączyły do grona krajów zaawansowanych gospodarczo (*»advanced economies«*). *Studiowanie dynamiki zmian czy to centrów, czy też „spóźnialskich” nie daje recept, ale pokazuje lukę transformacyjną, wyrażoną w niedoświadczonych instytucjach gospodarczych i pomaga w szukaniu sposobów jej zabudowania* [Federowicz 2004: 27].

W takim ujęciu pojęcia koordynacji i komplementarności, wyodrębnione instytucje oraz typologie kapitalizmu dostarczają narzędzi teoretycznych pozwalających także na wskazanie zasadniczych niespójności i dysfunkcji systemowych oraz wskazanie możliwych modyfikacji w modelu polskiej gospodarki. Badacze Europy Środkowej i Wschodniej podkreślają, że obecny międzynarodowy kryzys gospodarczy ze względu na swój globalny charakter wymusi prawdopodobnie także radykalną rewizję perspektywy różnorodności kapitalizmu od kilku lat stosowanej wobec krajów pokomunistycznych. Elena Iankova zauważa, że jest kwestią otwartą, w jakiej mierze rosnąca rola nowych liderów gospodarki spoza Zachodu, np. krajów BRIC, wpłynie na ewolucję współczesnej gospodarki i polityki. Podobnie nie jest jasne, jak najnowszy kryzys centrów kapitalizmu w Stanach Zjednoczonych, Europie Zachodniej i Japonii zmodyfikuje ich instytucje ukształtowane po II wojnie światowej bądź jakie zmiany spowoduje globalna integracja przedsiębiorstw. W kontekście europejskich krajów pokomunistycznych są to kwestie tym bardziej istotne, że ich gospodarki są na ogół charakteryzowane jako mało stabilne i instytucjonalnie niespójne, co zwiększa ich podatność na szoki zewnętrzne [Iankova 2010: 3]. Z kolei Lawrence King zwraca uwagę na nadmierną sztywność i ahistoryczny charakter perspektywy różnorodności kapitalizmu widoczny szczególnie po rozszerzeniu badań na Europę Środkową i Wschodnią. Perspektywa ta bazuje bowiem na statycznej równowadze wyjaśniającej różnicę pomiędzy państwami, przede wszystkim tendencjami ekonomicznymi wynikającymi z ich odmiennych konfiguracji instytucjonalnych. Jednak w przypadku krajów pokomunistycznych mamy do czynienia nie tylko z bardzo dużą dynamiką zmian systemowych wykraczającą poza tempo znane z państw dojrzałych gospodarek rynkowych.

Równie ważną (jeśli nie bardziej istotną) rolę odgrywają także inne czynniki, pomijane często w głównym nurcie badań nad odmiennością kapitalizmu, takie jak relacje władzy pomiędzy transnarodowym biznesem a państwem lub rosnący udział inwestycji zagranicznych w gospodarce państw i całej Europy Środkowej. W badaniach nad różnorodnością kapitalizmu niezbędne staje się szersze uwzględnianie kwestii poruszanych niegdyś w polemice orędowników teorii światowego systemu ze zwolennikami ekonomii neoklasycznej i teorii modernizacji. Obejmują one: 1) zwrócenie większej uwagi na rolę rodzimych klas społecznych, w tym podziałów wewnątrz elit i warstw uprzywilejowanych; 2) pogłębioną analizę wzorów inwestycji zagranicznych (podziału zysków, dostępu do wiodących technologii), a także ich wpływu na państwo i gospodarkę krajów przyjmujących; 3) uwzględnienie korzyści, jak również kosztów konkurencji rynkowej – społecznych, ekologicznych itd.; 4) charakterystykę głównych społecznych aktorów zmian; 5) zarzucenie rozpatrywania rozwoju kapitalizmu głównie w kategoriach modernizacyjnych, pomijających jego aspekty regresywne, jak wytwarzanie nowych wzorów zależności i podporządkowania. Takie podejście znajduje zastosowanie w rekomendacjach dotyczących badań nad nowym kapitalizmem w Europie Środkowej, które powinny uwzględniać różne wymiary i odmienne poziomy analizy sfer życia społecznego w największym zakresie strukturyzujących gospodarkę. King wskazuje na szczególne znaczenie autonomii państwa jako efektywnego regulatora władzy i kapitału. Oprócz badań relacji pomiędzy kapitałem i pracą, rekomenduje również analizy stosunków pomiędzy różnymi segmentami właścicieli na wybranych rynkach oraz ewolucję instytucji koordynujących działalność właścicieli firm i wielkich korporacji. Wśród takich kwestii wymieniane są badania nad biurokratycznym charakterem państwa, instytucji polityki społecznej i zakresu urynkowienia siły roboczej. Na uwagę zasługuje propozycja analizy artykulacji różnych sposobów produkcji i zewnętrznych aktorów ekonomicznych (działań inwestorów, niekapitalistycznych lokalnych stosunków produkcji itd.) [King 2010].

Andrzej Wojtyła zwrócił uwagę na zamieszanie terminologiczne związane z posługiwaniem się różnymi schematami klasyfikacyjnymi modeli kapitalizmu. Wskazał na kilka przyczyn tego zjawiska, utrudniających posługiwanie się perspektywą różnorodności kapitalizmu w Polsce. Badacze, konstruując takie schematy, stosują bowiem zarówno różne nazewnictwo, jak i odmienne kryteria, co przekłada się na niejednakową liczbę wyróżnionych typów. Autorzy rozpatrują też kapitalizm w rozmaitych ujęciach. Część z nich ujmuje modele kapitalizmu w sposób wąski, skupiając się na czynnikach ekonomicznych. Inni uwzględniają również wymiary społeczne i polityczne oraz technologiczne.

W związku z dyskutowanymi modelami kapitalizmu Wojtyna zauważa, że niezależnie od wynikających z nich trudności, rozpatrywanie zmian ustrojowych w Polsce w takich kategoriach jest tym bardziej użyteczne, iż początek transformacji przyczynił się do akcentowania zalet kapitalizmu jako takiego i zacierania różnic między jego wariantami. Później podobny efekt wywołała perspektywa przystąpienia do UE, która sprzyjała myśleniu w kategoriach jednolitego „modelu europejskiego”. W takim kontekście wyróżnienie odrębnych modeli występujących w Europie Zachodniej, *pozwała dużo bardziej precyzyjnie wskazać na wybory, dylematy i ograniczenia stojące przed Polską w procesie poszukiwania optymalnego dla niej modelu kapitalizmu* [Wojtyna 2005: 103]. Inni badacze odnotowują, iż zróżnicowanie typologii kapitalizmu jest bardzo duże i sporne także ze względu na ewolucję kluczowych instytucji i fakt, że współczesne gospodarki w warunkach globalizacji mają w rosnącym zakresie charakter mieszany, odbiegający od „czystych” wariantów gospodarki rynkowej [Lubbe 2010: 56]. Dodatkowo do obiegu akademickiego wchodzi kolejne propozycje klasyfikacji różnych wariantów kapitalizmu, jak typologia odmian kapitalizmu pokomunistycznego King’a i Szelenyi’ego bądź model zależnej gospodarki rynkowej Nolke i Vliegenthart’a. Wraz z najczęściej dyskutowanymi w literaturze propozycjami Hall’a i Soskice oraz Amable, które stanowią standardowy układ odniesienia dla takich propozycji, poszerzają one pole problemowe i ramy teoretyczne użyteczne dla analiz modelu kapitalizmu powstałego w Polsce po 1989 r.

Trzeba jednak odnotować, że ramy tego rodzaju mają charakter typów idealnych bądź modeli uogólniających kierunki przemian instytucjonalnych i społecznych w skali regionalnej, a nie poszczególnych państw. Ich zastosowanie dla potrzeb Polski wiąże się m.in. z koniecznością łączenia aspektów całościowych, analizujących wybrane, uznane za najważniejsze związki i tendencje (społeczne, instytucjonalne), z kontekstem i historią, szczególnie ważnymi w kraju, który w okresie kluczowym dla tworzenia kapitalizmu był pozbawiony niepodległości i został siłą włączony w skład innych państwowości. Są to okoliczności radykalnie odmienne od przesłanek, które ukształtowały społeczeństwa zachodnie i niektóre azjatyckie rozpatrywane w ramach perspektywy różnorodności kapitalizmu. Perspektywa ta nie zajmowała się bowiem krajami podporządkowanymi od setek lat interesom innych państw, znajdujących się na obrzeżach głównych procesów rozwojowych, a po II wojnie światowej, tworzących alternatywne warianty ustrojowe. W rezultacie studia nad odmianami kapitalizmu skupiały się na problemach zakorzenionych w stabilnych instytucjach i strukturach. W Polsce, podobnie jak w całej Europie Środkowej i Wschodniej, dopiero się one kształtują i rozwijają. Geneza i sposób ich funkcjonowania często ma też charakter specyficzny,

wynikający z nakładania się na wcześniejsze, odmienne wzorce i konfiguracje, a równocześnie z łączenia ich z nowymi tendencjami o dużej sile oddziaływania, związanymi z globalizacją bądź integracją europejską, niewystępujące wcześniej w tej skali, m.in. przepływy idei i zasobów materialnych, migracje ludności, zmiany technologiczne, deindustrializacja lub reindustrializacja. W badaniach nad różnorodnością kapitalizmu nie podejmowano też wielu problemów, które są szczególnie ważne dla Polski i innych państw regionu, jak różne aspekty dziedzictwa komunizmu, deficyt kapitału inwestycyjnego, transgraniczna aktywność inwestorów zagranicznych czy słabość „klas średnich” i rodzimego kapitału prywatnego.

Zmiany systemowe w Europie Wschodniej przebiegają bowiem w krajach opisywanych przez historyków, ekonomistów i socjologów jako „pierwsze peryferie światowego systemu kapitalistycznego” (Immanuel Wallerstein), „mieszanka prymitywizmu i imitacji Zachodu” (Perry Anderson), „rozwoju kolonialnego” (Marian Małowist), „rozwoju hybrydalnego” (Witold Kula) [zob. Sosnowska 2004]. Także współczesne kwalifikacje Europy Środkowej jako „rynków wschodzących” bądź „zależnej gospodarki rynkowej” wskazują, że wbrew poglądom akcentującym modernizacyjny charakter zmian, w zasadniczych wymiarach strukturalnych nie mogą one być interpretowane w oderwaniu od dziedzictwa historii. Na zmianę podejścia w tym zakresie także w Polsce (choć nie artykułowaną w języku teorii), wskazują odwołania do duńskiej koncepcji *flexurity* na rynku pracy, postulaty „udomowienia” własności w sektorze bankowym czy interwencjonizm gospodarczy państwa konsolidującego energetykę, przemysł paliwowy i chemiczny czy firmy sektora zbrojeniowego. Warto tego typu ewolucję polityki państwa rozpatrywać w perspektywie różnorodności kapitalizmu. Zwłaszcza w okresie największego od osiemdziesięciu lat kryzysu kapitalizmu, gdy nawet liberalny *The Economist* swój raport specjalny na temat państw skandynawskich poprzedza nagłówkiem *The next supermodel* i rekomendacją *Why the world should look at the Nordic countries*¹².

BIBLIOGRAFIA

- Albert M.**, 1994, *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Kraków: Znak.
- Amable B.**, 2003, *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Aslund A.**, 2010, *Jak budowano kapitalizm. Transformacja Europy Środkowej i Wschodniej, Rosji i Azji Środkowej*, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Bluhm K.**, 2010, *Theories of Capitalism Put to the Test: Introduction to a Debate on Central and Eastern Europe*, „Historical Social Research” 35: 197–217.

¹² *Northern lights. The Nordic Countries*, „The Economist”, February 2nd 2013.

- Bluhm K., Schmidt R.**, 2008, *Change in SMEs. Towards a New European Capitalism?*, New York: Palgrave MacMillan.
- Boni M.** (red.), 2008, *Raport o kapitale intelektualnym Polski*, Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Boni M.** (red.), 2009, *Polska 2030. Wyzwania rozwojowe*, Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Boni M.** (red.), 2011, *Młodzi 2011*, Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Boni M.** (red.), 2011, *Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności. Długookresowa Strategia Rozwoju Kraju*, Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Bruszt L.**, 2000, *Constituting Markets: The Case of Russia and the Czech Republic*, in: *Democratic and Capitalist Transitions in Eastern Europe. Lessons for the Social Sciences*, M. Dobry (ed.), Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Buchen C.**, 2007, *Estonia and Slovenia as Antipodes*, in: *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, D. Lane and M. Myant (eds.), New York: Palgrave Macmillan.
- Cernat L.**, 2006, *Europeanization, Varieties of Capitalism and Economic Performance in Central and Eastern Europe*, Hampshire: Basingstoke.
- Drahokoupil J.**, 2008, *Globalization and The State in Central and Eastern Europe. The Politics of Foreign Direct Investment*, London: Routledge.
- Esping-Andersen G.**, 2010, *Trzy światy kapitalistycznego państwa dobrobytu*, Warszawa: Difin.
- Fedorowicz M.**, 2004, *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Warszawa: IFiS PAN.
- Feldman M.**, 2007, *The Origins of Varieties of Capitalism: Lessons from Post-Socialist Transition in Estonia and Slovenia*, in: *Beyond Varieties of Capitalism*, B. Hancke, M. Rhodes and M. Thatcher (eds.), Oxford: Oxford University Press.
- Hancke B., Rhodes M., Thatcher M.**, 2009, *Beyond Varieties of Capitalism*, in: *Debating Varieties of Capitalism. A Reader*, B. Hancke (ed.), Oxford: Oxford University Press.
- Hall P.A., Soskice D.**, 2001, *An Introduction to Varieties of Capitalism*, in: *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, P.A. Hall, and D. Soskice (eds.), Oxford: Oxford University Press.
- Hausner J.**, 2012, *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryfu?*, Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej.
- Iankova E.A.**, 2002, *Eastern European Capitalism in the Making*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Iankova E.A.**, 2010, *Central and Eastern European Capitalism: A Critical Perspective on the Varieties of Capitalism Approach for its Analysis*, in: *Emecon. Employment and Economy in Central and Eastern Europe*, vol. 1, www.emecon.eu/Iankova.
- Ingham G.**, 2011, *Kapitalizm*, Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- King L.**, 2010, *The Role of Existing Theories and the Need for a Theory of Capitalism in Central Eastern Europe*, in: *Emecon. Employment and Economy in Central and Eastern Europe*, vol. 1.
- King L., Sznajder A.**, 2006, *The State-Led Transition to Liberal Capitalism: Neoliberal, Organizational, World Systems, and Social Structural Explanations of Poland's Economic Success*, „*American Journal of Sociology*”, 112, no. 3 (November): 751–801.
- King L.P.**, 2007, *Central European Capitalism in Comparative Perspective*, in: *Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, B. Hancke, M. Rhodes and M. Thatcher (eds.), Oxford: Oxford University Press.

- King L.P., Szelenyi I.**, 2005, *Post-Communist Economic Systems*, in: *The Handbook of Economic Sociology*, N. J. Smelser and R. Swedberg (eds.), Princeton: Princeton University Press.
- Knell M., Srholec M.**, 2007, *Diverging Pathways in Central and Eastern Europe*, in: *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, D. Lane and M. Myant (eds.), New York: Palgrave MacMillan.
- Kuokstis V.**, 2011, *What Type of Capitalism Do the Baltic Countries Belong To?*, vol. 1, <http://www.emecon.eu>: emecon.
- Lane D.**, 2007, *Post-State Socialism: A Diversity of Capitalism?* in: *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, D. Lane and M. Myant (eds.), New York: Palgrave Macmillan.
- Lane D.**, 2010, *Post-Socialist States and the World Economy: The Impact of Global Economic Crisis*, "Historical Social Research" 35: 218–241.
- Lipton D.**, 2000, *Globalizacja, otwartość i stabilizacja makroekonomiczna*, w: *Po dziesięciu latach – transformacja i rozwój w krajach postkomunistycznych*, J. Neneman (red.), Warszawa: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych.
- Lubbe A.**, 2010, *Transformacja, modernizacja czy po prostu normalizacja? Wybory modelu gospodarki polskiej po 1989 roku*, w: *Modernizacja Polski: Struktury, agencje, instytucje*, W. Morawski (red.), Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Akademia Leona Koźmińskiego.
- Molina O., Rhodes M.**, *The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy*, in: *Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, B. Hancke, M. Rhodes and M. Thatcher, (eds.), Oxford: Oxford University Press.
- Morgan G., Campbell J.L., Crouch C., Pedersen O.K., Whitley R.** (red.), 2010, *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, Oxford: Oxford University Press;
- Myant M.**, 2007, *The Czech Republic: From "Czech" Capitalism to "European" Capitalism*, in: *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, D. Lane and M. Myant (eds.), New York: Palgrave.
- Mykhnenko V.**, 2007, *Poland and Ukraine: Institutional Structures and Economic Performance*, in: *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, D. Lane and M. Myant (eds.), New York: Palgrave.
- Nolke A., Vliegenthart A.**, 2009, *Enlarging The Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe*, "World Politics" 4: 670–702.
- Przeworski A.** (ed.), 1995, *Sustainable Democracy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schmidt R.**, 2007, *Eastern Germany's Incorporation into the Federal Republic*, in: *Varieties of Capitalism in Post-Communist Countries*, D. Lane and M. Myant (eds.), New York: Palgrave Macmillan.
- Schmidt V.**, 2002, *The Future of European Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Seers D., Vaitos C.**, 1980, *Integration and Unequal Development: The Experience of the EEC*, New York: St Martin's Press.
- Staniszki J.**, 1994 (red.), *W poszukiwaniu paradygmatu transformacji*, Warszawa: ISP PAN.
- Stark D.**, 1996, *Recombinant Property in East European Capitalism*, "American Journal of Sociology" 101: 993–1027.
- Stark D., Bruszt L.**, 1998, *Postsocialist Pathways. Transforming Politics and Property in East Central Europe*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Stubbs R., Underhill G.R.D.** (red.), 2006, *Political Economy and the Changing Global Order*, Oxford: Oxford University Press.

- Wnuk-Lipiński E., Ziółkowski M.**, 2001, *Założenia teoretyczne*, w: *Pierwsza dekada niepodległości. Próba socjologicznej syntezy*, E. Wnuk-Lipiński, M. Ziółkowski (red.), Warszawa: ISP PAN.
- Wojtyna A.**, 2005, *Alternatywne modele kapitalizmu*, in: *Dylematy wyboru modelu rozwoju gospodarczego Polski*, S. Lis (red.), Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- World Bank, 2008, *Unleashing Prosperity. Productivity Growth in Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington, D.C.
- Zielonka J.**, 2007, *Europa jako imperium. Nowe spojrzenie na Unię Europejską*, Warszawa: Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.

Krzysztof Jasiecki

THE POLISH SYSTEMIC TRANSFORMATION FROM THE PERSPECTIVE OF THE DIVERSITY OF CAPITALISM

Abstract

As the title suggests, this article characterizes the systemic transformation of the Polish economy from the perspective of the institutional diversity of capitalism (i.e., *Varieties of Capitalism*). It synthetically presents the main objectives of the transformation, the most commonly discussed typologies of capitalism, and their application in Poland and the European post-communist countries. In this theoretical context the Polish economy is examined using a variety of criteria and typologies of capitalism (liberal, coordination, dependent, hybrid etc.). The article also lists the cognitive strengths and limitations of such a perspective analysis of the emerging economic model in Poland and other countries of Central and Eastern Europe.

Key words: diversity of capitalism (*Varieties of Capitalism*), capitalism in East-Central Europe, Polish variety of capitalism

ADAM MROZOWICKI
Uniwersytet Wrocławski*

„ODCZAROWANIE RYNKU”? SOCJOLOGICZNE REFLEKSJE O KONSEKWENCJACH GLOBALNEGO KRYZYSU EKONOMICZNEGO W POLSCE

Streszczenie

Światowy kryzys ekonomiczny zintensyfikował socjologiczną i publiczną debatę na temat granic wolnego rynku, stawiając na nowo problem alternatyw wobec neoliberalnego modelu kapitalizmu. W przypadku Polski dyskusja taka była jednak dużo słabsza i koncentrowała się bardziej na wymiarze kulturowym niż społeczno-ekonomicznym. Celem niniejszego artykułu jest diagnoza konsekwencji globalnego kryzysu ekonomicznego dla wybranych przemian społeczno-ekonomicznych w Polsce. Empirycznym punktem odniesienia są prowadzone przez autora badania nad środowiskiem robotników przemysłowych w latach 2002–2004 oraz badania nad stosunkami pracy i strategiami związków zawodowych w latach 2009–2012. Stawiam tezę, że intensyfikowane przez kryzys przemiany w sferze pracy, w tym między innymi ekspansja niestandardowych form zatrudnienia, stwarzają potencjał mobilizacyjny wokół idei i dyskursów podważających wizję samoregulującego się rynku. Zarazem jednak twierdzę, że deregulacja stosunków pracy w Polsce sprawia, że „odczarowanie rynku” nie prowadzi do mobilizacji w sferze pracy, lecz poza nią, w sferze publicznej, z wykorzystaniem lokalnych zasobów kulturowej kontestacji.

Słowa kluczowe: kryzys ekonomiczny, mit rynku, transformacja systemowa, Polska

* Dr, Zakład Socjologii Ogólnej, Instytut Socjologii, Wydział Nauk Społecznych, e-mail: adam.mrozowicki@wns.uni.wroc.pl

WPROWADZENIE

Kategoria „kryzysu” weszła w ciągu ostatnich lat na dobre do słownika życia publicznego w Polsce. Doświadczenie kryzysu gospodarczego okresu schyłkowego socjalizmu, „terapii szokowej” lat 1990-tych oraz głębokiego spowolnienia gospodarczego początku lat 2000-nych przygotowały niejako grunt dla doświadczenia ostatniego, tym razem globalnego, załamania koniunktury w latach 2008–2012. Jak zauważyli Dorothea Bohle i Bela Greskovits [2012: 257], *kryzysy były integralnym aspektem powstania i rozwoju systemów («regimes») postsocjalistycznych*. Zarządzanie kryzysami oraz związanym z nimi ryzykiem i społecznym niezadowoleniem stanowiło, zdaniem niektórych z badaczy [Ost 2007; Meardi 2012] jedną z istotnych podstaw transformacji politycznej w Polsce. Wymagało to wytworzenia określonych dyskursów i ideologii, które uzasadniałyby ponoszenie przez społeczeństwo ciężarów głębokich reform gospodarczych i służyły jako narzędzia zarządzania niezadowoleniem społecznym i mobilizacji poparcia społecznego dla procesu transformacji.

W niniejszym artykule twierdzą, za Leną Kolarską-Bobińską [1998], że społeczno-kulturowym uzasadnieniem działań reformatorskich początkowego okresu transformacji był „mit gospodarki rynkowej” jako zaprzeczenia gospodarki scentralizowanej. Przyjmuję, że pojęcie mitu jest z natury wieloznaczne, łącząc ze sobą elementy sakralizacji i codzienności, rzeczywistości i fikcji, rytualizmu i stereotypizacji [Tarkowska 1999: 250, por. Burszta 1996: 81]. Wieloznaczność tej kategorii stanowi zarówno o jej analitycznej użyteczności, jak i ograniczeniach w jej systematycznym zastosowaniu. Z jednej strony, mity odwołują się do *opowieści odnoszących się do ważnych, przełomowych momentów i wydarzeń w życiu jednostki i zbiorowości* [Tarkowska 1999: 250]. Z drugiej, bywają one, szczególnie w języku potocznym, utożsamiane z *falszem, iluzją, propagandą, stereotypami i racjonalizacjami* [Tarkowska 1999: 251]. Odwołując się do tez Karla Polanyiego [2010], uznaję, że idea samoregulującego się rynku jest taką właśnie iluzją, ponieważ ignoruje zakorzenienie wymiany rynkowej w ochronnej siatce instytucji społecznych warunkującej transakcje ekonomiczne. Jak zauważa Polanyi [2010: 89], *przyzwolenie na to, aby losem ludzkim i otoczeniem człowieka kierował wyłącznie mechanizm rynkowy, spowodowałby rozpad społeczeństwa*. Jednak to właśnie ekspansja mitu samoregulującego się rynku pozwoliła na legitymizację głębokich reform rynkowych na początku lat 1990-tych. Jak pisała Lena Kolarska-Bobińska [1998: 123], *wolny rynek, zapewniając wszystkim pracę i dobrobyt, pełne kieszenie i półki sklepowe, miał usprawnić zarówno zarządzanie zakładami, jak i lepsze funkcjonowanie całej gospodarki*. Powodowało to, że

zachowania określane mianem antyrynkowych, takie jak oczekiwanie pomocy ze strony państwa, były piętnowane jako niechciane „dziedzictwo komunizmu”, z którego „oczyszczenie” miało być konieczne w celu powodzenia reform gospodarczych [Eyal i in. 2000: 12].

„Mit rynku” dość szybko, bo już w pierwszej połowie lat 1990-tych, został skonfrontowany z realiami „terapii szokowej”, czego konsekwencją był opór załóg wobec prywatyzacji i narastająca fala strajków w latach 1991–1994. Jak pokazały m.in. badania Juliusza Gardawskiego, w połowie lat 1990-tych utrzymywał się mimo wszystko dość wysoki poziom przyzwolenia dla zasad kapitalistycznych w środowiskach robotników przemysłowych, którzy *akceptowali w kategoriach ogólnych główne wartości transgresyjne (instytucje rynkowo-kapitalistyczne oraz prywatyzację), natomiast w odniesieniu do indywidualnych warunków bytu przyjmowali wartości egzystencjalne lub specyficznie negocjacyjne* [Gardawski 1997: 208]. Późniejsze badania dyrektorów i właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw (z lat 1999 i 2000) wskazywały, że również i w tym środowisku dominował umiarkowany liberalizm, łączący poparcie dla prywatyzacji i efektywności rynkowej z pewnymi obawami przed nieograniczoną ekspansją kapitału zagranicznego [Gardawski 2001: 146]. Zdaniem badaczy polskiego świata pracy [Gardawski 2009b: 246], oczekiwanie na przyjazną gospodarkę rynkową i ambiwalentne postawy wobec jej instytucji, a także *znużenie gospodarczymi efektami autorytarnego socjalizmu i zanik solidaryzmu robotniczego* ułatwiły reformy w latach 1990-tych.

W niniejszym artykule stawiam pytanie, czy i na ile „mit rynku” stanowić może w dalszym ciągu skuteczną legitymizację liberalnego modelu gospodarki w okresie globalnego kryzysu ekonomicznego lat 2008–2012? W opinii Polaków ankietowanych w maju 2009 [por. Herrmann 2009], podobnie zresztą jak większości obywateli 19 innych krajów badanych w programie WorldPublicOpinion.org, rząd nie robił wystarczająco wiele, by przeciwdziałać skutkom kryzysu. Badania te sugerują, że 72% ankietowanych w Polsce było zdania, że rząd robi zbyt mało, by walczyć z kryzysem. W nowym klimacie politycznym po 2008 roku oczekiwania wparcia ze strony państwa i obywateli pojawiają się we wszystkich krajach Unii Europejskiej, trudno zatem traktować je jedynie jako spuściznę komunizmu w Europie Środkowo-Wschodniej. Czy taka przytłaczająca zgodność opinii w badaniach sondażowych wskazuje na definitywny zmierzch mitu rynku? Odczarowanie rynku, przez analogię do weberowskiego „odczarowania świata”, wskazywałoby na utratę irracjonalnej i (zgodnie z tezami Polanyiego) utopijnej wiary w samoregulujący mechanizm rynkowy jako gwarant dobrobytu

i „normalizacji” życia społecznego¹. Jego symptomem byłoby pojawianie się alternatywnych interpretacji procesów ekonomicznych, w tym powrót do idei protekcjonizmu państwowego w ramach państw narodowych lub innych form regulacji ekonomicznej na poziomie transnarodowym. O zmierzchu neoliberalnej iluzji pisze m.in. Jadwiga Staniszkis:

Obecny kryzys nie jest momentem cyklicznej samoregulacji. Przeciwnie: pokazuje, że samoregulacja już nie działa. Przyszedł moment weberowskiego »odczarowania«, bo pękła bezrefleksyjna »oczywistość«. To, co wydawało się bezproblemowym automatem, samo okazało się problemem [Staniszkis 2009: 149].

O ile symptomy odchodzenia od neoliberalnego modelu myślenia gospodarczego w warunkach kryzysu obecne były w dyskusjach ekonomistów [por. Osiński 2009; Pysz 2010], powstaje pytanie, czy i w jakim stopniu tak rozumiane „odczarowanie” rynku przekłada się na indywidualne i zbiorowe strategie radzenia sobie z konsekwencjami kryzysu w sferze pracy? W niniejszym artykule, podejmując próbę odpowiedzi na tak postawiony problem, odwołuję się do badań własnych nad strategiami radzenia sobie z przemianami w tej sferze w latach 2000-nych. Zakładam, że ich analiza pozwoli na rekonstrukcję oddolnych procesów negocjowania znaczeń dyskursu rynkowego w toku radzenia sobie z kolejnymi kryzysami gospodarczymi w Polsce transformacyjnej.

Empirycznym punktem odniesienia są prowadzone przeze mnie badania nad środowiskiem robotników przemysłowych w latach 2002–2004 [Mrozowicki 2011] oraz badania nad stosunkami pracy i strategiami związków zawodowych w latach 2009–2012 [por. Mrozowicki, Roosalu, Bajuk-Sencar 2013]. Odwołuję się także do wybranych analiz innych autorów z zakresu socjologii pracy, stosunków przemysłowych i krytycznej antropologii transformacji [m.in. Gardawski 2009a; Meardi 2012; Ost 2007; Kalb i Halmai 2011; Shields 2011; Staniszkis 2009]. W oparciu o wymienione wyżej badania rozwijam tezę o słabnięciu neoliberalnego „mitu rynku” u schyłku drugiej dekady zmian systemowych w Polsce. Twierdzę jednak, że procesy te nie przekładają się na wzrost regulacji w sferze pracy, ale na indywidualistyczne strategie adaptacyjne z jednej strony, z drugiej zaś na zbiorową mobilizację poza pracą, która kontestuje liberalny konsensus, wykorzystując lokalne zasoby kulturowe. Ten ostatni „kontrruch” interpretowany być może, w duchu Polanyiego [2010], a także analiz Guglielmo Meardiego [2012] i Bohle i Greskovitsa [2012], jako mechanizm obrony społeczeństwa przed

¹ Por. również wcześniejszą analizę Birgit Müller [2002] wprowadzającą pojęcie „odczarowania gospodarki rynkowej” w odniesieniu do badań nad wschodnioniemieckimi środowiskami robotniczymi.

zagrożeniami tkwiącymi w samoregulującym się systemie rynkowym [Polanyi 2010: 92]. W warunkach polskich, podobnie jak w innych krajach środkowoeuropejskich, obserwujemy zatem renesans ruchów nacjonalistycznych, przy słabości mobilizacji lewicowej i względnie niewielkiej, choć również rosnącej (szczególnie w latach 2013–15) mobilizacji świata pracy.

Rozwinięcie zarysowanej powyżej argumentacji przeprowadzone zostaje w trzech zasadniczych częściach artykułu. Rozpaczynam od dyskusji na temat powiązań pomiędzy „mitem rynku”, przebiegiem transformacji środkowoeuropejskich po upadku realnego socjalizmu (na przykładzie Polski) oraz doświadczeniem globalnego kryzysu ekonomicznego. W części drugiej prezentuję zasadnicze wyniki badań własnych nad robotnikami i strategiami związków zawodowych w drugiej dekadzie transformacji, przy okazji opisując krótko ich zaplecze metodologiczne. W części ostatniej poddaję dyskusji wyniki badań autorów, którzy omawiają konsekwencje przemian społeczno-gospodarczych w latach 2000-nych, w tym doświadczenia kryzysu, dla mobilizacji narodowo-radykalnej w sferze publicznej.

MIT RYNKU, TRANSFORMACJE ŚRODKOWEUEUROPEJSKIE I KRYZYS

Światowy kryzys finansowy zintensyfikował socjologiczną i publiczną debatę na temat granic wolnego rynku, stawiając na nowo problem alternatyw wobec neoliberalnego modelu kapitalizmu [Calhoun i Derluguian 2011; Crouch 2011; Harvey 2011; Touraine 2013]. Zdaniem Davida Harvey’a [2008: 214–222], podstawowymi elementami doktryny neoliberalnej, która rozpowszechniła się w rozwiniętych krajach kapitalistycznych, a potem w większej części światowego systemu kapitalistycznego, od połowy lat 1970-tych, są: (1) prywatyzacja i utowarowienie majątku publicznego oraz usług publicznych; (2) finansjalizacja polegająca na stałym wzroście udziału spekulacyjnych transakcji finansowych w ogóle transakcji w skali globalnej [por. również Lewicki 2014]; (3) zarządzanie kryzysami mające m.in. na celu utrzymanie pokoju społecznego i legitymizację cięć budżetowych; (4) działalność redystrybucyjna państwa sprzyjająca akumulacji kapitału m.in. przez realizację programów prywatyzacji oraz subsydia i ulgi podatkowe dla wielkich korporacji. Jak twierdzi Colin Crouch [2011: VIII], *realnie istniejący, w przeciwieństwie do ideologicznie czystego, neoliberalizm nie skupia się (»devoted«), jak [często] się twierdzi, na wolnym rynku. Skupia się on raczej na dominacji życia publicznego przez olbrzymie korporacje. Opierając się na rosnącej koncentracji kapitału, porządek neoliberalny ma charakter*

oligarchiczny [Kowalik 2010: 241], a kryzysy, w tym niedawny kryzys finansowy, jedynie zwiększają rolę międzynarodowych korporacji w kapitalistycznym systemie-świecie [Crouch 2011].

Poza kilkoma wyjątkami [np. Kowalik 2010; Jałowiecki, Kaprański 2012; Lewicki 2014; Staniszkis 2009; Walczak-Duraj 2014], dyskusja na temat natury neoliberalizmu oraz kryzysów w okresie transformacji nie przebiła się do głównego nurtu polskiej socjologii, a rozważania o odmianach „kapitalizmu”, chociaż obecne [Fedorowicz 2004; Jasiński 2013], do niedawna spychane były na margines dyskusji socjologicznej. Socjologowie polscy nieczęsto posługiwali się zresztą samym pojęciem kapitalizmu, preferując stosowanie pozornie bardziej apolitycznych kategorii w rodzaju gospodarki rynkowej. Nic więc dziwnego, że o ile przemiany transformacyjne zostały dość dobrze opisane w polskiej literaturze socjologicznej, światowy kryzys ekonomiczny w dużo mniejszym stopniu znalazł odzwierciedlenie w dyskusjach toczonych przez polskich socjologów. Najważniejsze publikacje dotyczące kryzysu ekonomicznego z kręgu socjologów ekonomicznych [Partycki 2010; 2012] koncentrują się raczej na ogólnych problemach kulturowych deficytu zaufania i partnerstwa w sferze gospodarczej niż na strukturalnych podstawach kryzysu, choć znajdziemy w nich także pogłębione analizy „demityzacji” neoliberalizmu [por. Walczak-Duraj 2012, 2014]. W przypadku publikacji ekonomistów [np. Osiński 2009], główny punkt ciężkości położony jest na przemiany w sferze makroekonomicznej oraz wyzwania regulacji rynków finansowych, w dużo mniejszym stopniu zaś na społeczne konsekwencje kryzysu porządku neoliberalnego, którego elementem stała się Polska w ostatnim dwudziestoleciu.

Niedobór systematycznej refleksji nad naturą i konsekwencjami globalnego kryzysu gospodarczego nie sposób wytłumaczyć faktem, że Polska nie doświadczyła go w równym stopniu, co inne kraje europejskie. Twierdzę, że jedną z przyczyn luk w socjologicznej diagnozie kryzysu na gruncie polskim są przyczyny ideologiczne związane z ekspansją „mitu rynku”. Jak zauważyła Danuta Walczak-Duraj [2012: 72], to *zideologizowane rozwiązania polityczne dotyczące gospodarki stanowią pierwotne źródło kryzysów finansowych, w szczególności zaś uznanie rozwiązań gospodarczych wyprowadzonych z uproszczonej logiki rozwoju neoliberalizmu za jedynie »prawdziwe«*. Mit rynku, w przyjętym tu rozumieniu, stanowić może właśnie przykład takiego zideologizowanego myślenia, które przeniknęło również do niektórych nurtów akademickiej socjologii polskiej w latach 1990-tych i trwa do dzisiaj. W większości przypadków nie występuje ono *explicite* w pracach socjologicznych, ale pośrednio, w postaci milcząco przyjmowanych założeń. Mowa tutaj na przykład o założeniach o wyższości

indywidualnej przedsiębiorczości, elastyczności, racjonalności ekonomicznej i wielu innych cech „człowieka nowoczesnego” [por. Krzysztofek i Szczepański 2005: 53] nad orientacjami kolektywistycznymi, egalitarnymi, etatystycznymi, opartymi na oczekiwaniach ekonomicznych oraz socjalnych obywateli wobec państwa, określanych w polskim dyskursie socjologicznym mianem roszczeniowości.

Mit rynku związany jest ze swoistą wizją ideału człowieka i społeczeństwa, do którego zmierzać miały wychodzące z realnego socjalizmu społeczeństwa środkowoeuropejskie. Ideałem człowieka miał być przedsiębiorczy *homo oeconomicus*. Jak pisali Gil Eyal, Iván Szélényi i Eleanor Townsley [2000: 37], znaczna część lokalnych elit ekonomicznych, politycznych i intelektualnych na początku transformacji przyjęła, że wystarczy stworzyć odpowiedni system zachęt, by ludzie stali się „przedsiębiorczymi aktorami rynkowymi.” Człowiek ekonomiczny przeciwstawiony został „człowiekowi sowieckiemu”, określanemu mianem „zdemoralizowanego” [Balcerowicz 1998: 78] *klienta komunizmu, konsumującego dobra oferowane przez system* [Tischner 1992: 124]. Nowy człowiek kapitalizmu miał być natomiast przedsiębiorczym i refleksyjno-krytycznym obywatelem, odpowiadającym na kreowane przez samoregulujący się rynek bodźce. Nie przez przypadek podłożem strukturalnym dla funkcjonowania zdefiniowanego w ten sposób człowieka kapitalizmu miało być społeczeństwo nowoczesne, a modernizację dość często określano jako »*genus proximum*« dla pojęcia transformacji [Ziółkowski 1999: 41].

Byłoby błędem twierdzenie, że socjologia polska przyjęła bezkrytycznie „mit rynku”. Jednak jego echa widać w kilku przynajmniej koncepcjach analizujących transformację ustrojową, popularnych w szczególności w latach 1990-tych. Nie sposób w tym miejscu dokonać ich szczegółowego przeglądu, wspomnę zatem jedynie o wybranych ujęciach, odnoszących się kolejno do wymiaru strukturalnego, instytucjonalnego i kulturowego transformacji. W koncepcjach strukturalnych mowa jest wprost o komponentach ładu społecznego, na przykład rozwiniętej klasie średniej i klasie prywatnych właścicieli, odzwierciedlających typ idealny ładu kapitalistyczno-rynkowego jako punktu docelowego transformacji [por. Zagórski 1996]. Podstawą nowej rzeczywistości społecznej nie mieli być zatem już robotnicy wielkoprzemysłowi, określani przez Edmunda Mokrzyckiego mianem „socjalistycznego Frankensteinia” [por. Mokrzycki 1995: 402], ale prywatni przedsiębiorcy. Jak zauważył Michał Buchowski [2006: 475], poszukiwaniu nowych fundamentów ładu społecznego towarzyszyła stygmatyzacja tych, którzy w nowej rzeczywistości rynkowej odnaleźć się nie potrafili, jako *zdemoralizowanych, skorumpowanych i porzuconych ofiar nie tyle obecnych praktyk, ale przeszłości*,

którzy *muszą nauczyć się nowych standardów, zmienić swoją mentalność, aby dołączyć do postępowej części ludzkości.*

Ślady idealizacji rynku widać również w koncepcji „trzech Polsk” autorstwa Mirosławy Marody [2004]. W myśl tego ujęcia społeczeństwo polskie (końca lat 1990-tych) podzielić można na trzy równoległe porządki instytucjonalne: Polskę sprywatyzowaną, Polskę państwową i Polskę na zasiłku. Jak pisała Mirosława Maroda [2004: 255], *same zasady porządkujące działanie tak instytucji, jak i jednostek przynależących do Polski »sprywatyzowanej« nie podlegają negocjacji, gdyż wynikają z »natury« bezosobowych mechanizmów ekonomicznych* (podkreślenie AM). W takim ujęciu, Polska państwowa to miejsce działania etatystycznych i politycznych zasad redystrybucji wynagrodzeń, ukształtowanych w realnym socjalizmie, zaś Polska na zasiłku rządzi się logiką redystrybucji socjalnej. W prezentacji zasad rządzących „Polską sprywatyzowaną” trudno nie dostrzec idealizacji wolnego rynku. Pomija się tutaj znaczenie interwencjonizmu państwowego sprzyjającego ekspansji sektora prywatnego i restauracji kapitalizmu w Polsce, na przykład poprzez zwolnienia podatkowe dla inwestorów zagranicznych czy też podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń (*popiwek*) na początku lat 1990-tych. Niewiele mówi się również o restrukturyzacji sektora publicznego, w wyniku której następuje głębokie urynkowanie i uelastycznienie obowiązujących w nim zasad zatrudnienia [Kozek 2011]. Odwrotną stroną idealizacji rynku i sektora prywatnego staje się demonizacja pracy „na etacie” jako bariery kapitalistycznej transformacji.

„Mit rynku” obecny jest również w niektórych z kulturowych analiz transformacji. Przykładem, dyskutowanym wcześniej przez Buchowskiego [2006], może być koncepcja „cywilizacyjnej niekompetencji” Piotra Sztompki [1993]. Sztompka uważa, że najbardziej odpornych na zmiany determinant życia zbiorowego należy szukać w trwaniu wzorów mentalnych wywiedzionych z realnego socjalizmu, którym towarzyszą oczekiwania, że *rząd zaspokoi podstawowe potrzeby, zapewni bezpłatną opiekę zdrowotną, bezpłatną edukację, pracę, emeryturę, bezpieczeństwo socjalne, zasiłki z opieki społecznej* [Sztompka 2005: 233]. Nie wyjaśnia, dlaczego oczekiwania ochrony socjalnej stanowią mają „dziedzictwo komunizmu”, a nie jeden z kluczowych elementów „skoordynowanych gospodarek rynkowych” dominujących w Europie kontynentalnej [Hall i Soskice 2001]. Jak pisze Michał Buchowski [2006: 472], odwołanie się do *kategorii homo sovieticus, który nie jest zdolny do zmiany poglądów, sprawia, że jest to podejście kulturowo-deterministyczne.* Idealizacja rynku sprawia, że winni są ludzie, a dokładniej – ich wyniesione z socjalizmu wzory mentalne, których przewyciężenie konieczne jest dla sukcesu kapitalistycznej transformacji.

Idealny typ samoregulującej się gospodarki kapitalistycznej opartej na złożonej z „istot ekonomicznych” klasie średniej stał jednak od początku w sprzeczności z finansowym i oligarchicznym charakterem współczesnego kapitalizmu. Nowy polski kapitalizm nie tworzył się jedynie oddolnie, w toku aktywności przedsiębiorczych aktorów ekonomicznych, ale w wyniku politycznych reform, których celem była przyspieszona prywatyzacja sektora publicznego i stworzenie warunków dla napływu kapitału zagranicznego. XIX-wieczny ideał kapitalizmu drobnych przedsiębiorców jest dość odległy od porządku neoliberalnego dominującego od połowy lat 70-tych minionego stulecia w większości rozwiniętych krajów zachodnich [Kowalik 2009: 241]. Zapatrzona w wyidealizowaną klasę przedsiębiorców socjologia polska w niewystarczającym stopniu podjęła, jak sądzę, problem fundamentalnych przemian świata pracy stanowiących konsekwencję głębokich reform gospodarczych przełomu lat 1980/1990-tych. Mowa tu zarówno o procesach marginalizacji tradycyjnej klasy robotniczej, jak i rozwoju nowych jej segmentów w krajowym i międzynarodowym sektorze prywatnym oraz poddanym restrukturyzacji sektorze usług publicznych [por. Kozek 2011]. Poza istotnymi wyjątkami [por. Bednarski i Frieske 2012; Desperak 2010; Gduła 2014; Poławski 2012], nie poddano również pogłębionej dyskusji procesów wykluczenia ze stabilnego rynku pracy przedstawicieli nowej klasy średniej w toku ekspansji umów cywilnoprawnych oraz umów na czas określony. W takim kontekście, kryzys neoliberalnej odmiany kapitalizmu stanowić może szansę dla lepszego i pełniejszego zrozumienia procesów przemian świata pracy, które niedostatecznie poddane zostały analizie przez socjologów w pierwszych dwóch dekadach transformacji.

STRATEGIE DOSTOSOWAWCZE I NOWE FORMY MOBILIZACJI: PRZYPADEK POLSKI

Istniejące badania [Gardawski 1997; Kolarska-Bobińska 1995] sugerują, że selektywne poparcie dla zasad rynkowych jako panaceum na problemy końca socjalizmu stało się ważnym elementem świadomości społecznej Polaków mniej więcej od połowy lat 1980-tych. Zdaniem Kurta Weylanda [1999: 394] głęboki kryzys ekonomiczny końca realnego socjalizmu umożliwił ekspansję populizmu rynkowego w wielu krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w tym w Polsce. Ten specyficzny rodzaj populizmu pojawił się w momencie, gdy silni liderzy polityczni (tacy jak Lech Wałęsa) popierali neoliberalne reformy rynkowe, omijając i programowo „rozbrajając” organizacje społeczeństwa obywatelskiego (*casus* „klęski Solidarności”, por. Ost 2007), określane w języku neoliberalnym

jako „specjalne grupy interesów”, które stoją na drodze określanych mianem koniecznych reform. Podobną tezę odnajdujemy w pracach badaczy polskiego świata pracy [Gardawski 1997; Ost 2007; Mrozowicki 2011], którzy podkreślali, że upowszechnienie umiarkowanego poparcia dla gospodarki rynkowej w środowisku robotników przemysłowych umożliwiło przeprowadzenie głębokich reform na początku kapitalistycznej transformacji.

Jak pisała Kolarska-Bobińska [1995: 124], w latach 1990-tych *świadomość kształtowała się jako wypadkowa mitu rynku i codziennych doświadczeń, nowej ideologii i recesji, porównania rozbudzonych aspiracji i niewielkich możliwości ich zaspokojenia przez kurczące się budżety domowe*. Nie dziwią zatem sprzeczności zawarte w ówczesnych poglądach pracowników. Badania prowadzone od połowy lat 1980-tych w Polsce nad robotnikami bardzo wyraźnie wskazywały, że większość badanych (50–60%) na poziomie ogólnych deklaracji popierała prywatyzację, odrzucała bezpośrednią ingerencję rządu w gospodarkę i zgadzała się na uciążliwości społeczne związane z restrukturyzacją na poziomie ogólnych zasad funkcjonowania systemu, dużo krytyczniej wypowiadając się na temat prywatyzacji i konieczności wprowadzenia głębokich zmian rynkowych w odniesieniu do własnych miejsc pracy [por. Gardawski 1997]. Przejawem działań na rzecz obrony interesów egzystencjalnych był rosnący opór wobec prywatyzacji oraz fala strajków z lat 1991–1994. Instytucjonalnym odzwierciedleniem ambiwalencji na poziomie świadomości społecznej było wyhamowanie radykalnych reform rynkowych już w pierwszej połowie lat 1990-tych, a na poziomie stosunków pracy – próby implementacji rozwiązań neokorporatystycznych (np. utworzenie Komisji Trójstronnej ds. Społeczno-Gospodarczych) mających na celu lepszą koordynację interesów i utrzymanie spokoju społecznego w kraju.

Analizy Bohle i Greskovitsa [2012: 22] sugerują, że w efekcie poszukiwań kompromisu między spójnością społeczną i neoliberalną transformacją rynkową, w krajach wyszehradzkich, w tym w Polsce, ukształtował się model „zakorzenionego neoliberalizmu”. Jego cechą dystynktywną było połączenie otwarcia na bezpośrednie inwestycje zagraniczne, względnie głębokich reform gospodarczych kompensowanych (częściowo) przez transfery socjalne oraz słabych instytucji świata kapitału i pracy w ramach neokorporatystycznej koordynacji interesów ekonomicznych na poziomie centralnym i sektorowym. Demobilizacja świata pracy i niewielka koordynacja interesów środowisk pracodawców sprawiły, że restauracja kapitalizmu w Polsce nie opierała się na kompromisie między „kapitałem i pracą” [Ost 2007], ale na stopniowym pozbawianiu pracowników głosu w stosunkach pracy. Uzwiązkowienie w Polsce spadło pod koniec lat 1990-tych do poziomu ok. 15–20%, a zasięg układów zbiorowych pracy do ok. 25% ogółu

zatrudnionych, przy czym najważniejsze w krajach skoordynowanej gospodarki rynkowej (takich jak kraje skandynawskie) układy branżowe obejmują niewielką frakcję pracujących (ok. 3%) [por. Gardawski i in. 2012].

Marginalizacja związków zawodowych oraz innych form reprezentacji interesów pracowniczych w sferze pracy sprzyjała, z jednej strony, ekspansji strategii indywidualistycznego radzenia sobie z konsekwencjami zmian w sferze pracy, z drugiej zaś „zagoszodarowywaniu” niezadowolenia społecznego przez partie polityczne i ruchy społeczne kontestujące przebieg transformacji w imię rozmaicie rozumianych interesów narodowych [Ost 2007]. Zarazem jednak, jak wskazują późniejsze badania Juliusza Gardawskiego [2009c], w drugiej połowie lat 2000-nych poparcie dla zasad egalitarnych znacznie wzrosło. Jak zauważa Gardawski:

Przytłaczająca większość Polaków uważa, iż dochody są zbyt zróżnicowane i ten pogląd nie zależy od przynależności do grupy społeczno-zawodowej. Większość Polaków oczekuje także znacznie bardziej egalitarnego wariantu kapitalizmu niż istniejący [Gardawski 2009c: 27].

Czy zaobserwowana w badaniach tendencja oznacza wyczerpywanie się wiary w wolny rynek jako panaceum na problemy społeczne w naszym kraju? Istniejące badania nie dają jednoznacznej odpowiedzi na tak zadane pytanie. Z jednej strony, Polska, w przeciwieństwie do innych krajów europejskich, takich jak Grecja, Hiszpania czy Włochy, nie stała się przynajmniej w początkowym (2008–2012) okresie kryzysu miejscem masowych protestów pracowniczych. Nie powinno to dziwić ze względu na generalną tendencję do „demobilizacji” świata pracy w wyniku rosnącego bezrobocia skutkującego spadkiem siły przetargowej pracowników na rynku pracy i w miejscu pracy [Silver 2007]. Po okresowym wzroście liczby strajków w latach 2007–2008 (do 12,765 w 2008), od 2009 liczba akcji strajkowych w Polsce spadła do kilkunastu rocznie [GUS 2012]. Sam wzrost protestów pracowniczych w latach 2007–2008 tłumaczono pojawieniem się niedoborów na rynku pracy w okresie rozwoju gospodarczego po wejściu Polski do Unii Europejskiej oraz masową migracją Polaków za granicę, która przełożyła się na wzmocnienie pozycji pracowników wobec pracodawców na rynku pracy [Meardi 2012]. Trwająca obecnie (2013–2015) radykalizacja związków zawodowych, której przejawem są zarówno protesty uliczne, jak i wzrost aktywności strajkowej, wydaje się mieć nieco inny, wyraźniej polityczny charakter.

Z drugiej strony, badacze świata pracy podkreślali niejednokrotnie [Bohle i Greskovits 2013; Kalb i Halmai 2011; Meardi 2012; Ost 2007], że mobilizacja zbiorowa w sferze pracy nie jest jedynym sposobem wyrażania pracowniczego niezadowolenia. Pracownicy, oprócz „wychodzenia na ulicę”, mogą również

w inny sposób „głosować stopami” [Meardi 2012], na przykład poprzez migracje, nieformalny opór w miejscu pracy (na przykład masowe zwolnienia chorobowe), pracę „na czarno” (poza formalnym rynkiem pracy) czy też głosowanie (lub, częściej, absencję) w wyborach i aktywność w ramach istniejących w sferze publicznej ruchów społecznych. Również i w tej sytuacji ich działania mają istotne (skumulowane) konsekwencje dla własności systemu społecznego i wskazywać mogą (zwykle lepiej niż sondaże społeczne) na przemiany świadomości społecznej. Aby udokumentować tak postawioną tezę, chciałbym odwołać się do dwóch prowadzonych przez siebie w latach 2002–2012 badań empirycznych nad robotnikami.

Badania śląskie nad robotnikami (2002–2004)

Pierwsze z badań, do których chciałbym nawiązać, dokumentując tezę o stopniowym „odczarowywaniu” rynku, są badania śląskie nad robotnikami z lat 2002–2004. Głównym problemem badawczym było tu pytanie o wpływ segmentacji środowisk robotniczych (w kategoriach zasobów ich członków), zbiorowego etosu (praktycznej wiedzy kulturowej) i indywidualnej refleksyjności (sposobów definiowania siebie w odniesieniu do kontekstu społecznego) na robotnicze strategie radzenia sobie ze zmianą społeczną po upadku realnego socjalizmu w Polsce. Badania empiryczne przeprowadzone zostały za pomocą dwóch komplementarnych metodologii: biograficznego wywiadu narracyjnego [Schütze 1983] i metodologii teorii ugruntowanej [Glaser i Strauss 2009]. Wykorzystując schützowską technikę wywiadu narracyjnego, zebrano łącznie 166 biografii robotniczych. Badaniami objęto mężczyzn i kobiety w zróżnicowanych kategoriach wiekowych, wykonujących prace fizyczne i fizyczno-umysłowe w przemyśle, budownictwie i usługach, w trzech subregionach śląskich – na Dolnym Śląsku, Śląsku Opolskim i Górnym Śląsku. Analiza zebranych narracji biograficznych zrealizowana została w oparciu o standardowe procedury metodologii teorii ugruntowanej, zaś jej wyniki na kolejnych etapach badań służyły do celów teoretycznego doboru próby i nasycania wyłaniających się typów „strategii życiowych”.

Szczegółowe wyniki analiz zaprezentowano gdzie indziej [Mrozowicki 2011]. Dla celów niniejszego artykułu najważniejsza wydaje się konstatacja o dwojakich, skumulowanych konsekwencjach robotniczych strategii życiowych dla funkcjonowania systemu społecznego w Polsce. Z jednej strony, konsolidacja kapitalizmu w Polsce wsparta została przez przynajmniej część indywidualnych i zbiorowych praktyk podejmowanych przez robotników. Z drugiej strony, już na początku drugiej dekady transformacji, bardzo wyraźnie zaznaczał się sceptycyzm

wobec „mitu rynku” oraz związanej z nim idei ponoszenia koniecznych kosztów transformacji w imię lepszej przyszłości [Eyal et al. 2000]. Prowadziło to do pojawienia się nowych, interesujących konfiguracji sposobów radzenia sobie ze zmianą. Te ostatnie analizowano za pomocą wyłonionej w trakcie badań typologii opartej na skrzyżowaniu dwóch kontinuumów własności strategii życiowych: dominującej odmiany refleksyjności determinującej logikę opowiadanej historii życia (refleksyjność wspólnotowa *versus* refleksyjność sprywatyzowana) oraz dominującej relacji między kontekstem działania i podejmowanymi działaniami (sprawstwo *versus* podporządkowanie/znoszenie).

Indywidualistyczno-rynkowe strategie życiowe, oparte na poczuciu sprawstwa względem własnego życia („typ konstrukcji”), objęły, między innymi, inwestowanie w kwalifikacje i edukację (swoją oraz dzieci), żywiołową przedsiębiorczość „po godzinach” w postaci rozwijania własnej działalności gospodarczej lub pracy nierejestrowanej, w szarej strefie, a także strategie migracyjne. Przedstawiciele młodego, wykwalifikowanego pokolenia pracowników oraz wykwalifikowani fachowcy i robotnicy posiadający własne lub rodzinne firmy bezpośrednio odwoływali się do dyskursu przedsiębiorczości i rynkowej zaradności, odrzucając „bierne” oczekiwanie na pomoc ze strony państwa. Zarazem jednak, robotnicza „konstrukcja” jest często niepewna ze względu na ograniczone zasoby ekonomiczne i kulturowe. W tej sytuacji pojawiają się trzy inne typy strategii życiowych. Są to: (a) strategie „zakorzenienia” oparte na wycofaniu w tradycyjną wspólnotowość (np. szerokie sieci rodzinne) postrzeganą zarówno w kategoriach wsparcia dla strategii rynkowych, jak i ochrony przed zagrażającym światem; (b) strategie „przetrwania” obejmujące chaotyczne i osamotnione próby indywidualistycznego radzenia sobie za pomocą wszystkich dostępnych pod ręką środków; (c) strategie „integrowania”, łączące sprawstwo i wspólnotowość w celu działań na rzecz zmiany istniejących reguł gry w różnych sferach i na różnych poziomach rzeczywistości, np. w ramach ruchów społecznych, organizacji pozarządowych czy związków zawodowych (typ „integrowania”).

Badania pozwoliły na wysunięcie wniosku, że radykalna strategia reform rynkowych już u progu lat 2000-nych zaczyna być podważana przez zamierzone i niezamierzone konsekwencje robotniczych sposobów adaptacji do zmian. Po pierwsze, w ramach typów „przetrwania” i „konstrukcji” nasilały się strategie migracyjne poza granice Polski interpretowane w kategoriach biograficznego projektu lub egzystencjalnej konieczności. W latach 2002–2007 liczba Polaków zamieszkałych za granicą zwiększyła się niemal trzykrotnie (z 786 tys. do 2,27 miliona, por. GUS 2011). W przypadku migracji ekonomicznej, ważnym kontekstem wyborów biograficznych była mityzacja Zachodu jako „Ziemi Obiecanej”

[por. Kazimierska, Piotrowski, Waniek 2011: 144]. W niektórych przypadkach, degradacja statusowa związana z wykonywaniem niskokwalifikowanej pracy poza Polską prowadziła do urealnienia obrazu gospodarki rynkowej. W innych, doświadczenie państwa opiekuńczego, „godnych” warunków pracy i płacy oraz możliwości awansu społecznego stwarzały nową przestrzeń do praktycznych porównań i doświadczeń innych od polskiej odmian europejskiego kapitalizmu.

Po drugie, pojawiały się strategie „integrowania”, oparte zarówno na mobilizacji zasobów w skali lokalnej (na przykład aktywność w grupach religijnych), jak i na nowych formach mobilizacji w miejscu pracy, w tym organizowaniu nowych związków zawodowych w sektorze prywatnym oraz poddaniem restrukturyzacji sektorze publicznym. Te ostatnie tendencje wydawały się jednak (niemal dekadę temu) dużo słabsze niż formy sprywatyzowanej, indywidualistycznej adaptacji. Badania nad procesami „rewitalizacji” związków zawodowych prowadzone w latach 2009–2012 miały na celu sprawdzenie, czy i w jaki sposób poczucie sprawstwa pracowników w miejscu pracy ewoluowało u schyłku drugiej dekady transformacji, w warunkach narastającego kryzysu ekonomicznego.

Badania nad rewitalizacją związków zawodowych (2009–2012)

Kontynuacją opisywanych wcześniej badań śląskich nad sprawstwem pracowników i jego systemowymi konsekwencjami były prowadzone w latach 2009–2012 analizy procesów rewitalizacji związków zawodowych w Europie Środkowo-Wschodniej [por. m.in. Mrozowicki 2012; Mrozowicki i in. 2013]². Mianem „rewitalizacji związków zawodowych” określamy działania organizacji pracowniczych mające na celu zwiększenie ich siły przetargowej w miejscu pracy i na poziomie ponadzakładowym, odbudowę ich znaczenia w sferze polityki, zwiększenie poziomu uzwiązkowienia oraz poprawę ich zdolności organizacyjnej adaptacji do zmian [por. Behrens i in. 2004: 21]. Badania pozwoliły na rekonstrukcję działań pracowników określanych przez Alberta Hirschmana [1995] mianem „voice” [por. Meardi 2012], których celem była krytyka istniejących reguł gry na poziomie organizacji lub systemu społecznego, a w konsekwencji ich reforma lub zmiana. Dane empiryczne zbierano w dwóch kontrastowych branżach, w silniej uzwiązkowionym przemyśle motoryzacyjnym (montownie aut i producenci komponentów motoryzacyjnych) oraz w handlu, o słabo rozwiniętej

² Badania były częścią koordynowanego przez autora projektu „Negotiating capitalism in Central and Eastern Europe. Between marginalisation and revitalisation of organised labour”, finansowanego przez Fundację na Rzecz Nauki Polskiej, program „Powroty”/„Homing”, grant HOM/2009/8B, ze środków mechanizmu finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego.

związkowej reprezentacji interesów pracowników. Wykorzystano zarówno dane zastane (GUS, Eurostat, Eurofound), jak i wywiady eksperckie (20) i biograficzne (43) z działaczami zakładowych organizacji związkowych w czterech krajach: Polsce, Rumunii, Słowenii oraz Estonii.

Podobnie jak w przypadku poprzednich analiz, skupię się jedynie na wnioskach dotyczących Polski, wskazując na symptomy powolnego kwestionowania neoliberalnego „mitu” samoregulującego rynku. Warto przypomnieć, że poparcie udzielone przez część liderów NSZZ Solidarność dla bolesnych reform rynkowych na początku lat 90-tych interpretowano często jako jedną z przyczyn marginalizacji związków zawodowych w Polsce [Ost 2007]. W tym sensie, procesy odnowy ruchu związkowego w Europie Środkowo-Wschodniej wskazywać mogą nie tylko na „koniec postkomunizmu” w stosunkach pracy [Ost 2007], ale i na próby „negocjowania” społecznych granic modelu neoliberalnego, którego ekspansja z zasady podważa pozycję organizacji pracowniczych.

Wśród najważniejszych symptomów ożywienia związków zawodowych w ostatnich latach warto wymienić: (1) trwające od końca lat 90-tych działania związane z organizowaniem związków zawodowych w firmach niezwiązanych; (2) nowe kampanie społeczne mające na celu zwrócenie uwagi na problem umów cywilnoprawnych (tzw. „umów śmieciowych”) w kontekście szerszej debaty nad oszczędnościami budżetowymi w okresie kryzysu; (3) (niezbyt udane) starania na rzecz rozwoju dialogu społecznego na poziomie ogólnokrajowym, w tym działania antykryzysowe w ramach Komisji Trójstronnej ds. Społeczno-Gospodarczych, których namacalnym efektem było opracowanie pierwszej wersji ustawy antykryzysowej w 2009 roku; (4) próby budowania nowych koalicji z partiami i ruchami społecznymi, w tym sytuacyjne koalicje NSZZ Solidarność z Prawem i Sprawiedliwością oraz ruchami skupionymi wokół Radia Maryja (marsz „Obudź się Polsko” we wrześniu 2012 roku) oraz koalicje OPZZ i WZZ „Sierpień 80” z ruchami feministycznymi i nową lewicą („Manify” w ramach obchodów Międzynarodowego Dnia Kobiet); (5) trwająca (przynajmniej od 2013 roku) radykalizacja i bliska współpraca trzech największych central związkowych w Polsce (OPZZ, NSZZ Solidarność, FZZ), w tym protesty przeciw reformie emerytalnej i zmianom regulacji dotyczącym czasu pracy w sytuacji załamania się dialogu społecznego z rządem i pracodawcami na poziomie ogólnokrajowym, organizacja pierwszego po 1989 roku strajku generalnego na Śląsku w marcu 2013 r. oraz fala strajkowa w górnictwie (2014/2015) przeciw planowanej likwidacji kopalń.

Niektóre z opisywanych powyżej działań rozpoczęły się u schyłku lat 90-tych, na długo przed globalnym kryzysem ekonomicznym w 2008 roku [por. Ost 2007;

Gardawski i in. 2012]. Przykładem jest organizowanie związków zawodowych w sektorze prywatnym, zarówno w toku prowadzonych centralnie kampanii organizowania (inicjowanych przede wszystkim przez Dział Rozwoju Związku NSZZ Solidarność), jak i w wyniku procesów oddolnych, żywiolowych, w toku których to sami pracownicy zwracali się o pomoc w utworzeniu nowych organizacji do istniejących związków zawodowych. Przeprowadzone badania nad liderami zakładowych organizacji związkowych [Mrozowicki 2011] sugerują, że zarówno długoletni działacze i działaczki związków zawodowych zaangażowani w reformowanie swych organizacji po doświadczeniach restrukturyzacji w latach 90-tych, jak i nowicjusze i nowicjuszkowie biorący udział w procesach organizowania, odrzucają wizję biernych organizacji pracowniczych. Powszechna w zebranych wywiadach opinia, że pracodawca, tak z dobrej woli, nie da zarobić, trzeba się upomnieć (Szymon, 33 lata), wskazuje na przełom w myśleniu o stosunkach pracy. Opierając się na osobistych doświadczeniach pracy w realnym kapitalizmie, badani związkowcy konstruowali normatywny dyskurs obrony praw pracowniczych, który przeciwstawiał się zarówno stygmatyzacji związków zawodowych jako „destruktorów reform”, jak i podważał dogmatyczną wiarę w skuteczność rynkowej samoregulacji.

Przykładem działań ściślej związanych z okresem kryzysu ekonomicznego końca lat 2000-nych jest pojawienie się publicznej krytyki tzw. „umów śmieciowych”. Mianem tym zaczęto określać umowy cywilnoprawne ze względu na fakt wykluczenia „usługodawców” z regulacji obowiązujących w kodeksie pracy oraz części świadczeń socjalnych. Samo upowszechnienie się terminu „umowy śmieciowe” w debatach publicznych miało miejsce w roku 2011, przy okazji wyborów parlamentarnych. Warto zauważyć, że termin ten w połowie lat 2000-nych obecny był niemal wyłącznie w kręgach radykalnej lewicy (Związek Syndykalistów Polski, Ogólnopolski Związek Zawodowy Inicjatywa Pracownicza) w ramach krytyki „elastycznych form zatrudnienia”. Ogólnokrajowe centrale związkowe, poza trwającą od lat krytyką samozatrudnienia, nie zajmowały się problemem umów cywilnoprawnych i umów na czas określony [Trappmann 2011], pomimo ekspansji tego typu „nietypowych” form zatrudnienia na długo przed kryzysem. W latach 1998–2014 udział pracowników na umowach na czas określony w ogóle zatrudnionych wzrósł z 4,7% do 28,4%, lokując Polskę w czołówce Unii Europejskiej. Zgodnie z szacunkami GUS [2014], liczba osób zatrudnionych na umowach cywilnoprawnych, z którymi nie została zawarta (w innym miejscu) umowa o pracę, wynosiła w 2012 roku 1,35 miliona, w porównaniu z podawanymi wcześniej 546,7 tys. Równocześnie, liczba pracowników

agencji pracy tymczasowej wzrosła w Polsce z 31,628 osób w 2003 roku do około 534,000 w 2011 roku [Polskie Forum HR 2012].

Zaangażowanie związków zawodowych w problem umów cywilnoprawnych rozumieć trzeba w szerszym kontekście stanu dialogu społecznego w Polsce. Organizacje związkowe wielokrotnie wyrażały swoje rozczarowanie działaniami rządu, których efektem było ograniczenie ich możliwości wpływu na rozwiązania gospodarcze mające na celu łagodzenie skutków kryzysu dla pracowników. Mowa tu m.in. o jednostronnych zmianach rządowych w wynegocjowanej z pracodawcami ustawie antykryzysowej, brakiem konsensusu w sprawie płacy minimalnej od 2010 roku oraz brakiem kompromisu w negocjacjach w sprawie wydłużenia wieku emerytalnego do 67 lat dla kobiet i mężczyzn w 2012 roku, a także w kwestii wprowadzenia nowych okresów rozliczeniowych czasu pracy. Problem umów śmieciowych pojawił się najwyraźniej w czasie protestów przeciwko reformie emerytalnej. Organizacje związkowe zwracały uwagę na fakt, że brak składek emerytalno-rentowych z umów cywilnoprawnych podważa sens wydłużania wieku emerytalnego, gdyż znaczna część ludzi młodych, zatrudnionych w ramach niestandardowych umów, znajduje się poza systemem ZUS. Należy przy tym zauważyć, że dotychczasowe inicjatywy związkowe w sprawie umów śmieciowych znalazły jedynie częściowe przełożenie ustawodawcze w postaci obowiązkowego odprowadzania składek do ZUS od umów zleceń, jeśli ich suma w danym miesiącu przekracza wynagrodzenie minimalne (od 1 stycznia 2016). Niedoskonałości dialogu społecznego w Polsce [Czarzasty i Owczarek 2012] oraz słabość reprezentacji interesów pracowniczych w okresie kryzysu sprawiły, że wzrósł potencjał radykalizacji społecznej, zarówno w ramach, jak i poza tradycyjnie rozumianym obszarem stosunków pracy.

MOBILIZACJA POZA PRACĄ – SPOŁECZNE GRANICE WOLNEGO RYNKU

Przywoływane przeze mnie badania nie analizowały szczegółowo procesów mobilizacji pracowników poza sferą pracy, dlatego konieczne jest odwołanie się do analiz innych autorów. O ile w wielu krajach europejskich odpowiedzią na słabość tradycyjnych instytucji świata pracy w okresie kryzysu była mobilizacja w ramach ruchów młodzieżowych o podłożu lewicowym, takich jak *indignados* w Europie Zachodniej czy ruch *Occupy Wall Street* w USA, w Polsce okres kryzysu to rosnąca mobilizacja zbiorowa poza miejscem pracy i istniejącymi ramami demokracji parlamentarnej, w ramach ruchów radykalnych o podłożu narodowo-katolickim. Ruchy te, istniejące w większości od początku transfor-

macji, wykorzystują społeczne niezadowolenie i niepokój okresu kryzysu, nakierowując ostre krytyki przeciw liberalnemu rządowi Platformy Obywatelskiej. Coraz częściej i wyraźniej w przestrzeni publicznej widoczne są także niszowe wcześniej ruchy narodowo-radykalne, takie jak Młodzież Wszechpolska, Obóz Narodowo-Radykalny czy Narodowe Odrodzenie Polski. Po 2012 roku część z nich (MW oraz ONR) zbudowała koalicję w ramach tworzącego się „Ruchu Narodowego”. Warto podkreślić, że program RN nie odwołuje się bezpośrednio do kwestii stosunków pracy, choć w wymiarze gospodarczym łączy poparcie dla liberalizmu (w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw) z postulatem re-nacjonalizacji kluczowych sektorów gospodarczych [Ruch Narodowy 2014].

Oczywiście źródła rewitalizacji ruchów radykalno-narodowych nie sposób sprowadzić do trwającego kryzysu gospodarczego. Łączą w sobie opozycję wobec ponowoczesności i liberalizmu kulturowego (w tym m.in. hasła wielokulturowości czy tolerancji wobec mniejszości społeczno-kulturowych) z niechęcią wobec różnie rozumianego „dziedzictwa komunizmu” w polskim życiu politycznym [por. Kajta 2013]. Wykorzystują przy tym repertuar metod działania znany z aktywności nowych ruchów społecznych w Europie Zachodniej, w tym np. mobilizację członków w toku cyklicznych protestów czy też działania w ramach luźnych sieci funkcjonujących obok oficjalnych hierarchii. Jak zauważają Don Kalb i Gábor Halmai [2011: 6], nowe, prawicowe odmiany mobilizacji:

(...) nie są jedynie głośnymi przerywnikami codziennego biznesu post-polityki, jak je często opisują politolodzy, ani też nie powinny być z zasady postrzegane jako siły uderzeniowe nowego europejskiego faszyzmu, jak czynią to często liberalni dziennikarze i działacze organizacji pozarządowych. Są one raczej, bardziej fundamentalnie, narzędziami, z pomocą których pozbawione swych praw (*disenfranchised*) społeczeństwa próbują zrozumieć swe doświadczenia i niezadowolenie w post-politycznym, neoliberalnym, zglobalizowanym środowisku.

Socjologowie są podzieleni w interpretacji opisywanych powyżej zjawisk. Sympatyzując z nowymi ruchami narodowymi, Zdzisław Zagórski [2012] otwarcie pisze o mobilizacji w ramach ruchu określanego przez niego mianem Konfederacji Wolnych Polaków. Tę ostatnią interpretuje jako odpowiedź na kryzys oraz dążenie obrony wartości cywilizacji zachodniej przeciw neoliberalnej globalizacji. Promując idee „neoobywatelskości”, ruchy narodowo-radykalne stanowić mają przyczynek do budowy „subcywilizacji międzymorza” broniącej interesów narodów małych i średnich Europy Środkowo-Wschodniej w Unii Europejskiej. Podejmując próbę zrozumienia wspomnianych zjawisk z perspektywy lewicowej ekonomii politycznej, Bohle i Greskovits [2012] oraz Meardi [2012] odwołują się do myśli Karla Polanyiego. Wskazują na tendencję do wahadłowego ruchu

od ekspansji idei samoregulującego się rynku do mobilizacji społecznej na rzecz ponownego „zakorzenienia rynku” w instytucjach społecznych. Tendencję tą odnoszą do odpowiedzi na globalny kryzys ekonomiczny, w tym ekspansji ruchów nacjonalistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej. W podobnym duchu argumentuje Stuart Shields [2011: 182], wskazując, że nowe ruchy narodowe *przywołują niezróżnicowany podmiot polityczny, naród, w kontekście zapośredniczonego regionalnie i globalnie upadku prawomocności państwa i integracji społecznej*.

Jak podsumowuje Justyna Kajta [2013: 65], zdaniem części autorów *współczesny nacjonalizm jest odpowiedzią na pogłębiające się nierówności społeczne wynikające z globalnej ekspansji neoliberalnej odmiany kapitalizmu*. Obok kryzysu ekonomicznego i spowodowanego nim przyspieszenia erozji „mitu rynku”, na pojawienie się nowych ruchów narodowych w Polsce złożyło się zapewne kilka innych czynników. Wskazać można na słabość tradycyjnej i „nowej” lewicy w naszym kraju, narastającą polaryzację społeczno-kulturową i polityczną po katastrofie smoleńskiej, poczucie braku „rozliczenia przeszłości” po 1989 roku czy też niedoskonałość procedur demokratycznych w Unii Europejskiej i groźbę pojawienia się „Europy dwóch prędkości”, marginalizującej nowoprzyjęte kraje UE. Wydaje się jednak, że sytuacja kryzysu ekonomicznego stanowić może swoisty katalizator obserwowanych wcześniej, często niszowych i skrajnych tendencji. Weryfikacja takiej tezy wymaga oczywiście dalszych, pogłębionych badań empirycznych.

ZAKOŃCZENIE

Niniejszy artykuł stanowił próbę zrozumienia procesów „odczarowania rynku” rozumianego jako zakwestionowanie wiary w samoregulujący się rynek będący gwarancją społecznego dobrobytu. Upowszechnienie się „mitu rynku” u schyłku realnego socjalizmu interpretowano w kategoriach poszukiwania skutecznych i szybkich alternatyw wobec gospodarki niedoboru [Kolarska-Bobińska 1998] oraz ekspansji idei neoliberalnych często za pośrednictwem liderów i doradców opozycji antykomunistycznej oraz zachodnich ekspertów [Weyland 1999]. W artykule wskazano, że mit ten obecny był również, zwykle na poziomie przyjmowanych *implicite* założeń o naturze procesu transformacji, w akademickiej socjologii w Polsce, utrudniając diagnozę przyczyn i konsekwencji kolejnych kryzysów ekonomicznych.

Nie sprawdziły się optymistyczne przekonania części socjologów o tym, że koniec postsocjalizmu oznaczać będzie *względnie stabilne, poukładane, bez-*

pieczne i przewidywalne życie młodych pokoleń Polaków [Sztompka 2004: 193]. Odczarowanie rynku zaczyna się wówczas, gdy ludzie odkrywają, że niepewność i ryzyko nie są jedynie cechami okresu przejściowego, ale trwałymi cechami życia w realnie istniejącym kapitalizmie, a ideał gospodarki rynkowej jako gwarancja dostatku, merytokracji i sprawiedliwości społecznej znacznie odbiega od ich doświadczeń życia codziennego.

W artykule postawiono tezę, że wyczerpywanie się wiary w dobroczynną moc samoregulującego się rynku miało charakter procesualny, wiążąc się z doświadczeniami radzenia sobie ze zmianami w sferze pracy na poziomie indywidualnym oraz zbiorowym po 1989 roku. Symptodem urealniania wizji gospodarki rynkowej były ambiwalentne orientacje ekonomiczne środowisk pracowniczych oraz protesty społeczne przeciw prywatyzacji w pierwszej połowie lat 90-tych, przy wyraźnej jednak dominacji indywidualistyczno-rynkowych sposobów adaptacji do zmian. W tekście skupiłem się na środowiskach robotniczych i związkowych, gdyż zdaniem części badaczy [por. Gardawski 2009b; Ost 2007] to właśnie umiarkowane prorynkowe orientacje robotników przemysłowych (oraz działaczy związków zawodowych) były kluczowe dla utrzymania względnego spokoju społecznego w okresie transformacji systemowej w Polsce w latach 90-tych. Warto zauważyć jednak, że z przejawami „zmęczenia liberalizmem gospodarczym”, m.in. względnie silnym poparciem dla ingerencji państwa w gospodarkę, mamy do czynienia również w znacznej części środowiska właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw [Gardawski 2013: 313]. Problem społecznego zasięgu „odczarowania rynku” wymaga jednak z pewnością dalszych analiz empirycznych prowadzonych w innych niż robotniczo-związkowe środowiskach społecznych.

Wydaje się jednak, że już u progu drugiej dekady transformacji, a także w latach późniejszych, społeczeństwo polskie znalazło się w symbolicznym punkcie zwrotnym. Migracyjny *exodus* Polaków po rozszerzeniu Unii Europejskiej, gdy *zagłosowali oni stopami* [Meardi 2012] przeciw warunkom życia i pracy w Polsce oraz symptomy rewitalizacji i politycznej radykalizacji związków zawodowych, wyrażać mogą symboliczną alternatywę między indywidualistyczno-rynkową adaptacją (bez względu na jej koszty społeczne) oraz próbami oddolnej budowy bardziej inkluzywnej, kontrolowanej społecznie gospodarki rynkowej. Alternatywa ta nie wyczerpuje jednak spektrum możliwych przejawów kontestacji konsekwencji neoliberalnych reform w Polsce. Obserwując towarzyszący manifestom środowisk narodowo-radykalnych dyskurs obrony cywilizacji zachodniej przed kulturowymi i politycznymi Innymi, trudno oprzeć się wrażeniu analogii z opisywanym przez Polanyiego doświadczeniem wielkiego kryzysu w niektórych krajach w latach 30-tych, gdy próby reform gospodarki rynkowej przeprowadzono

za cenę wypłnienia wszelkich instytucji demokratycznych, zarówno w dziedzinie gospodarki, jak i polityki [Polanyi 2010: 281]. Scenariusz taki zapewne Polsce nie grozi ze względu na słabość i amorficzność ruchów radykalnych, jednak przesunięcie akcentów z dyskusji o problemach gospodarczych na kwestie kulturowe nie wydaje się najlepszym rozwiązaniem pojawiających się w okresie kryzysu nowych wyzwań ekonomicznych.

Warto zauważyć, że pomimo ich odmiennego charakteru, zarówno ekspansja „kontr-ruchów” narodowych, jak i radykalizacja związków zawodowych, stanowią niewątpliwie wyzwanie poznawcze dla polskiej socjologii, którego wyjaśnienie jest trudne w ramach opisywanego w niniejszym artykule prorynkowego konsensusu. Potrzeba nowej „wyobraźni socjologicznej” [Mills 2007], aby zrozumieć powiązanie trosk indywidualnych z poziomem problemów makrosystemowych i globalnych. W tym właśnie, nieco przewrotnym sensie, globalny kryzys gospodarczy, kwestionując definitywnie „mit rynku”, stanowić może szansę dla odnowy i ponownego przemyślenia krytycznej socjologii kapitalistycznej transformacji w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej.

BIBLIOGRAFIA

- Balcerowicz L.**, 1998, *Budowa nowego systemu gospodarczego a dziedzictwo socjalizmu*, w: A. Siciński (red.), *Do i od socjalizmu. Dwa przełomy w ciągu półwiecza Polski*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN: 65–76.
- Bednarski M., Frieske K.** (red.), 2012, *Zatrudnienie na czas określony w polskiej gospodarce. Społeczne i ekonomiczne konsekwencje zjawiska*, Warszawa: IPiSS.
- Bohle D., Greskovits B.**, 2012, *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*, Ithaca and London: Cornell University Press.
- Buchowski M.**, 2006, *The Specter of Orientalism in Europe: From Exotic Other to Stigmatized Brother*, „Anthropological Quarterly” 79: 463–482.
- Burszta W.J.**, 1996, *Czytanie kultury. Pięć szkiców*, Łódź: Akademickie Centrum Graficzno-Marketingowe LODART.
- Calhoun C., Derluigan G.**, 2011, *Business as Usual. The Roots of the Global Financial Melt-down*, New York: Social Science Research Council, New York University Press.
- Crouch C.**, 2011, *The Strange Non-Death of Neoliberalism*, Cambridge: Polity Press.
- Czarczasty J., Owczarek D.**, 2012, *Kryzys gospodarczy i dialog społeczny w Polsce*, Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Desperak**, 2010, *Młodzi w Łodzi. Prekariat z wyższym wykształceniem. Raport z badań 2010. Raport z badań fokusowych w ramach projektu Think Tanku Feministycznego „Odzyskać obywatelstwo. Gender i ekonomia opieki”*, dostępny pod adresem: http://www.ekologiasztuka.pl/think.tank.feministyczny/articles.php?article_id=392 (dostęp 18 lutego 2015).
- Eyal G., Szelenyi I., Townsley E.**, 2000, *Making Capitalism Without Capitalists. The New Ruling Elites in Eastern Europe*, London: Verso.

- Fedorowicz, M.**, 2004, *Różnorodność kapitalizmu: instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Warszawa: IFiS PAN.
- Gardawski J.**, 2001, *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, Warszawa: IFiS PAN.
- Gardawski J.**, 1997, *Przyzwolenie ograniczone. Robotnicy wobec rynku i demokracji*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gardawski J.**, 2009a, *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gardawski J.**, 2009b, *Świadomość ekonomiczna Polaków pracujących*, w: J. Gardawski (red.) *Polacy pracujący a kryzys fordyzmu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, ss. 230–255.
- Gardawski J.**, 2009c, *Postawy Polaków a dialog społeczny i związki zawodowe w warunkach kryzysu*, w: J. Osinski (red.), *Nauki społeczne wobec kryzysu ekonomicznego*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, ss. 11–44.
- Gardawski J., Mrozowicki A., Czarzasty J.**, 2012, *Trade Unions in Poland*, Brussels: European Trade Union Institute.
- Gardawski J.** (red.), 2013, *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Gdula M.**, 2014, *Klasa średnia i doświadczenie elastyczności*, „Polityka społeczna” 5–6: 40–45.
- Glaser B., Strauss A.**, 2009, *Odkrywanie teorii ugruntowanej. Strategie badania jakościowego*, Kraków: ZW Nomos.
- Grochal S., Szacki W.**, 2011, *Rząd się bierze za umowy śmieciowe*, „Gazeta Wyborcza Online”, dostępne pod adresem: http://wyborcza.pl/1,75478,10189757,Rzad_sie_bierze_za_smieciowe_umowy.html
- GUS, 2011, *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji z Polski w latach 2004–2011*, dostępne pod adresem: http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/LU_infor_o_rozm_i_kierunk_emigra_z_polski_w_latach_2004_2011.pdf (dostęp 18 lutego 2015).
- GUS, 2012, *Rocznik statystyczny Polski*, Warszawa: GUS.
- GUS, 2014, *Monitoring rynku pracy*, notatka z 10.01.2014, dostępna pod adresem: http://old.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PW_monitoning_ryнку_pracy_notatka_2012.pdf (dostęp 19 lutego 2015).
- Hall P.A., Soskice D.**, 2001, *An Introduction to Varieties of Capitalism*, in: P.A. Hall, D. Soskice (eds.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press, pp. 1–68.
- Harvey D.**, 2008, *Neoliberalizm. Historia katastrofy*, Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Harvey D.**, 2011, *The Enigma of Capital and the Crises of Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Herrmann M.**, 2009, *Przyczyny kryzysu gospodarczego i oceny sposobów jego zwalczania w opiniach ludności 19 krajów świata*, Warszawa: CBOS, dostępny pod adresem: http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2009/K_107_09.PDF
- Hirschman A.**, 1995, *Krytyka, lojalność, rozstanie: reakcje na kryzys państwa, organizacji i przedsiębiorstwa*, Kraków: Znak.
- Jałowiecki B., Kaprański S.**, 2012, *Społeczny wymiar kryzysu*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Jasiecki K.**, 2013, *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Kajta J.**, 2013, *Kto się sprzeciwia różnorodności? O tożsamości uczestników ruchu nacjonalistycznego*, „Pogranicze. Studia społeczne”, t. 22: 63–78.
- Kalb D., Halmai G.**, 2011, *Headlines of Nation, Subtexts of Class: Working-Class Populism and the Return of the Repressed in Neoliberal Europe*, New York: Berghahn Books.
- Kazimierska K., Piotrowski A., Waniek K.**, 2011, *Biographical Consequences of Working Abroad in the Context of European Mental Space Construction*, „Przegląd Socjologiczny” 60 (1): 139–158.
- Kolarska-Bobińska L.**, 1998, *Egalitaryzm i interesy grupowe w procesie zmian ustrojowych*, w: W. Adamski (red.), *Polacy '95. Aktorzy i klienci transformacji*, Warszawa: Wydawnictwo IFIS PAN.
- Kowalik T.**, 2009, *www.polskatransformacja.pl.*, Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- Kozek W.**, 2011, *Gra o jutro usług publicznych w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Krzysztofek K., Szczepański M.**, 2005, *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Lewicki M.**, 2014, „Za mała, by sfinansjalizować?” *Procesy finansjalizacji i polska gospodarka*, „Prakseologia” 155: 125–174.
- Marody M.**, 2004, *Trzy Polski – instytucjonalny kontekst strategii dostosowawczych*, w: M. Marody (red.), *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku*, Warszawa: Wydawnictwo Scholar, ss. 252–271.
- Meardi G.**, 2012, *Social Failures of EU Enlargement. A Case of Workers Voting with their Feet*, New York: Routledge.
- Mills C.W.**, 2007, *Wyobraźnia socjologiczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mokrzycki E.**, 1995, *Redystrybucja a interes klasowy*, w: A. Sulek, J. Styk (red.), *Ludzie i instytucje: stawianie się ładu społecznego*, Pamiętnik IX Ogólnopolskiego Zjazdu Socjologicznego, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Mrozowicki A.**, 2011, *Coping with Social Change. Life Strategies of Workers in Poland's New Capitalism*, Leuven: Leuven University Press.
- Mrozowicki A.**, 2012, *Tożsamości biograficzne zakładowych działaczy związkowych a rewitalizacja związków zawodowych w Europie Środkowo-Wschodniej*, „Folia Sociologica” 41.
- Mrozowicki A., Bajuk-Sencar T., Roosalu T.**, 2013, *Precarious Work in the Retail Sector in Estonia, Poland and Slovenia: Trade Union Responses in a Time of Economic Crisis*, „Transfer: European Review of Labour and Research” 19 (2).
- Müller B.**, 2002, *Die Entzauberung der Marktwirtschaft: Ethnologische Erkundungen in ostdeutschen Betrieben*, Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- Osinski J.**, (red.), 2009, *Nauki społeczne wobec kryzysu ekonomicznego*, Warszawa: Oficyna wydawnicza SGH.
- Ost D.**, 2007, *Kłęska solidarności. Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie*, Warszawa: Muza.
- Partycki S.**, 2010, *Partnerstwo i współpraca a kryzys gospodarczo-społeczny w Europie Środkowo-Wschodniej*, Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Partycki S.**, 2012, *Kryzys finansowy: przebieg i skutki społeczno-gospodarcze w Europie Środkowo-Wschodniej*, Lublin: Wydawnictwo KUL.

- Polanyi K.**, 2010, *Wielka transformacja*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Polskie Forum HR, 2012, Rynek Agencji Zatrudnienia w 2011 r., dostępne pod adresem: http://pkpplewiatan.pl/opinie/gospodarka/1/_files/2012_03/Raport_RYNEK_AGENCJI_ZATRUNDNIENIA_W_2011_ROKU.pdf
- Polawski P.**, 2012, *Precarious Generation on the Polish Labour Market*, "Polityka Społeczna" (English Edition), 1: 15–22.
- Pysz P.**, 2010, *Nowa ekonomia po kryzysie gospodarki światowej 2007–2009*, w: S. Partycki, (red.), *Partnerstwo i współpraca a kryzys gospodarczo-społeczny w Europie Środkowo-Wschodniej*, Lublin: Wydawnictwo KUL, ss. 60–73.
- Ruch Narodowy, 2014, Strona WWW, Dział News, Wiadomość nt. możliwości współpracy między Ruchem Narodowym a Kongresem Nowej Prawicy z dnia 22.11.2014, dostępna pod adresem: <http://ruchnarodowy.org/> (dostęp 19 lutego 2015).
- Schütze F.**, 1983, *Biographieforschung und narratives Interview*, „Neue Praxis”, 3: 283–293.
- Shields S.**, 2011, *Poland and the Global Political Economy: From Neoliberalism to Populism (and Back Again)*, in: G. Dale (ed.), *First the Transition, then the Crash: Eastern Europe in 2000s*, London: Pluto Press, pp. 169–186.
- Silver B.**, 2009, *Globalny proletariat. Ruchy pracownicze i globalizacja po 1870 r.*, Warszawa: Książka i Prasa.
- Staniszki J.**, 2009, *Antropologia władzy*, Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Sztompka P.**, 1993, *Civilizational Incompetence: The Trap of Postcommunist Societies*, "Zeitschrift für Soziologie" 22 (2): 85–95.
- Sztompka P.**, 2004, *The Trauma of Social Change*, w: J.C. Alexander, R. Eyerman, B. Giesen, N.J. Smelser i P. Sztompka (red.), *Cultural Trauma and Collective Identity*, Berkeley: University of California Press.
- Tarkowska E.B.**, 1999, *Mit*, w: H. Domański i in. (red.), *Encyklopedia socjologii*, tom 2, Warszawa: Oficyna Naukowa, ss. 249–252.
- Tischner J.**, 1992, *Etyka solidarności oraz homo sovieticus*, Kraków: Znak.
- Touraine A.**, 2013, *Po kryzysie*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Trappmann V.**, 2011, *Precarious Employment in Poland: The Legacy of Transition or an Effect of European Integration?*, "Emecon" 1, dostępne pod adresem: <http://www.emecon.eu/current-issue/second/vera-trappmann/>
- Walczak-Duraj D.**, 2012, *Zróżnicowanie przyczyn kryzysu finansowego. Kryzys jako efekt zaniechania, błędnych decyzji czy zideologizowania świata społecznego?*, w: S. Partycki (red.), *Kryzys finansowy: przebieg i skutki społeczno-gospodarcze w Europie Środkowo-Wschodniej*, Lublin: Wydawnictwo KUL, ss. 72–85.
- Walczak-Duraj D.**, 2014, *Uspołecznianie ryzyka i strat w sytuacji kryzysu gospodarczego*, „Prakseologia” 155: 13–40.
- Weyland K.**, 1999, *Neoliberal Populism in Latin America and Eastern Europe*, "Comparative Politics" 31 (4): 379–401.
- Zagórski Z.**, 1996, *Strukturalne bariery transformacji i integracji a społeczeństwo polskie*, Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Zagórski Z.**, 2012, *Kapitały społeczne Polaków a „kryzysowe” szanse budowy nowych ładów. Wybrane aspekty problematyki*, w: S. Partycki (red.), *Kryzys finansowy: przebieg i skutki społeczno-gospodarcze w Europie Środkowo-Wschodniej*, Lublin: Wydawnictwo KUL, ss. 175–203.

Ziólkowski M., 1999, *O imitacyjnej modernizacji społeczeństwa polskiego*, w: P. Sztompka (red.), *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Adam Mrozowicki

“DISENCHANTMENT OF THE MARKET”? SOCIOLOGICAL REFLECTIONS ON THE CONSEQUENCES OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS IN POLAND

Abstract

The global economic crisis has contributed to the intensification of sociological and public debates on the limits of the free market, which poses anew the problem of alternatives to the neoliberal model of capitalism. However, in the case of Poland, these discussions have been much weaker and focused more on the cultural than the socio-economic dimension. This article examines the consequences of the global economic crisis through the lens of selected socio-economic changes in Poland. Its empirical basis is the author’s research on working-class milieus in Poland during the period 2002–2004, and his research on employment relations and trade union strategies during the period 2009–2012. It is argued that transformations in the sphere of work, such as the expansion of non-standard forms of employment, have mobilized potential debates on the ideas and discourses that question the ideas of self-regulating markets. Simultaneously, however, it is suggested that the deregulation of employment relations in Poland contributes to a situation whereby a “disenchantment of the market” does not lead to a collective mobilization in the workplace, but rather beyond it in the public sphere, using local resources of cultural resistance.

Key words: economic crisis, the myth of the market, system transformation, Poland

PIOTR MICHON
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*

DZIECIŃSTWO W BULLERBYN CZY Z *TIGER MOTHERS*?¹

Bycie dzieckiem a stawanie się szczęśliwym dorosłym – zastrzeżenia wobec stosowania perspektywy inwestycji społecznych w polityce społecznej

Streszczenie

Polityka społeczna wobec dzieci została zdominowana przez perspektywę inwestycji społecznych. Nie kwestionując jej zasadności, ten artykuł wskazuje na jej ograniczenia. Inwestycje w dzieci przynoszą korzyści dziecku, jego rodzinie oraz całemu społeczeństwu, opierają się jednak na budzących wątpliwości założeniach: (1) podrzędności dzieciństwa; dzieciństwo traktowane jest jako podrzędna wobec dorosłości faza życia, (2) efektywności i selekcji; należy inwestować tak, by zwrot z inwestycji był największy; (3) przewagi konkurencyjnej; celem inwestowania w dziecko przez rodziców jest zdobywanie przez nie przewagi konkurencyjnej w życiu dorosłym; (4) dominacji perspektywy rynku pracy; inwestować należy w to, co przydaje się w wykonywaniu pracy zawodowej; (5) nierówności talentów (powiązane

* Dr, Katedra Pracy i Polityki Społecznej, piotr.michon@ue.poznan.pl

¹ Artykuł powstał w ramach realizacji projektu badawczego finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki (numer grantu 2013/11/B/HS5/03618). *Tiger mother* – dosłownie „tygrysią matką”, termin który upowszechnił się po publikacji książki *Battle Hymn of the Tiger Mother* autorstwa Amy Chua. „Tygrysię matki” są wymagające, oczekują od dzieci osiągnięć i – w trosce o przyszłość dziecka – stawiają pracę przed zabawą. Natomiast „dzieci z Bullerbyn” z powieści Astrid Lindgren pod tym samym tytułem znajdują czas na zabawę i odkrywanie świata na własną rękę, mają swoje prawa, uczą się tworzyć i utrzymywać relacje, a do otoczenia podchodzą z zapalem. Choć obraz odmalowany przez Lindgren może wydawać się zbyt sielankowy, stanowi on wyraz tego, co w artykule określam jako „bycie dzieckiem” w przeciwieństwie do „stawania się dorosłym”.

z poprzednim), niektóre obszary aktywności ludzkiej, talenty i umiejętności człowieka są mniej ważne niż inne, dlatego należy skupić się na tych najważniejszych; (6) wiedzy o przyszłości; współcześni ludzie posiadają wiedzę na temat tego co będzie człowiekowi potrzebne w przyszłości; (7) stałości modelu dorosłości; to co dziś uważa się za „bycie dorosłym” pozostanie niezmiennie w przyszłości.

Konsekwencją przyjęcia tych założeń jest polityka: wspierająca „stawianie się” dorosłym kosztem „bycia” dzieckiem; skierowana głównie do najuboższych dzieci, gdyż w tej grupie zwrot z inwestycji jest największy; przedkładająca umiejętności i talenty przydatne na rynku pracy nad inne; oparta na normatywnych oczekiwaniach dotyczących dorosłości oraz tego jak będzie wyglądać przyszłość; zachęcająca do zdobywania przewagi konkurencyjnej.

Słowa kluczowe: inwestycje społeczne, dziecko, dzieciństwo, dorosłość

WPROWADZENIE

„Każdy człowiek ma w sobie potencjał, który potrzebuje warunków do tego, by się móc w pełni rozwinąć” – to fundamentalne założenie polityki inwestycji społecznych. A zatem inwestując w dzieci, należy tworzyć politykę promującą bezpieczeństwo materialne i równość szans. Przy czym zarówno bezpieczeństwo, jak i równość same w sobie nie są ostatecznym celem polityki, a jedynie środkiem do czegoś większego i ważniejszego: stworzenia możliwości do pełnego rozwoju.

Inwestowanie w dzieci znajduje silne uzasadnienie w przyszłym i bieżącym dobrobycie społeczeństwa, a przede wszystkim w poziomie jego kapitału ludzkiego i społecznego. Traktowanie dzieci jako inwestycji to także wyraz głębokiej zmiany, jaka nastąpiła w polityce społecznej; przejścia od pasywnego pomagania potrzebującym do aktywnego wspierania roli jednostki, aktywizowania i uczenia radzenia sobie z problemami, a pośrednio także do wspierania rozwoju gospodarczego. Ponadto perspektywa inwestycyjna sprawiła, że dziecko, samo w sobie, oddzielna jednostka a nie tylko część większej całości (rodziny), uzyskało status adresata polityki społecznej.

Przejście do perspektywy inwestycji społecznych stanowi efekt ewolucji myślenia o dzieciach w polityce społecznej krajów wysokorozwiniętych. W czasach, gdy umieralność niemowląt była wysoka, duży odsetek dzieci nie chodził do szkoły lub opuszczał ją zbyt wcześnie, a liczne choroby stanowiły istotne zagrożenie dla najmłodszych członków społeczeństwa, politycy społeczni koncentrowali swoją uwagę na tym, by pomagać dzieciom i rodzinom najbardziej zagrożo-

nym. Dbanie o dzieci przybierało przede wszystkim formę eliminowania tego, co negatywne, zmniejszania częstości i siły występowania czynników ryzyka. W następnym kroku pojawia się refleksja, że nawet wraz z całkowitym wyeliminowaniem zjawisk negatywnych, nie można jeszcze mówić o tym, że stworzone zostały warunki do pełnego wykorzystywania potencjału tkwiącego w dzieciach. Tak jak brak długu nie świadczy jeszcze o bogactwie, a brak nieszczęścia nie jest równoznaczny z byciem szczęśliwym, tak samo istotne ograniczenie zagrożeń nie równa się jeszcze stworzeniu warunków do pełnego rozwoju dzieci. Pytanie o to, gdzie nie chcemy by nasze dzieci były w przyszłości, zostało uzupełnione, a może nawet nieco odsunięte na drugi plan przez inne pytanie: jak chcemy, by wyglądała sytuacja dzisiejszych dzieci, gdy staną się dorosłymi jutro? Wyrażając to innymi słowami: perspektywa negatywna została uzupełniona perspektywą pozytywną. Warto podkreślić, że trudno jest znaleźć uzasadnienie dla wartościowania tych dwóch perspektyw i przeciwstawianie ich sobie. Należy na nie spoglądać raczej przez pryzmat komplementarności niż konkurencji. W tym artykule uwaga pozostanie skupiona na trzecim etapie ewolucji podejścia do dzieci w polityce społecznej. Nie podważając istotności perspektywy inwestycyjnej, ale wskazując na jej ograniczenia, postaram się uzasadnić potrzebę myślenia o dzieciństwie nie tylko w kategoriach okresu przygotowującego do dorosłości, ale także jako czasu, którego wartość kryje się sama w sobie.

Celem tego artykułu nie jest podważenie zamysłu, który przyświeca polityce inwestowania w dzieci. Materiał empiryczny zgromadzony przez badaczy w wielu krajach świadczy dobitnie o tym, że nakierowanie polityki na inwestycje jest silnie uzasadnione. A zatem pozostając w pełni świadomym zalet inwestowania w dzieci, ten artykuł poświęcę na prezentację potencjalnych zagrożeń, jakie niesie ze sobą bezwarunkowa dominacja perspektywy inwestycyjnej. Ich źródłem są następujące założenia:

1. *Podrzędność dzieciństwa* – dzieciństwo jest ważne głównie ze względu na skutki, jakie niesie ze sobą dla dorosłości.
2. *Efektywność i selekcja* – inwestycje przynoszą największą korzyść, gdy trafiają do najuboższych dzieci, przez co polityka powinna się koncentrować na wybranej grupie dzieci.
3. *Przewaga konkurencyjna* – celem inwestowania w dziecko przez rodziców jest zdobywanie przez nie przewagi konkurencyjnej w życiu dorosłym.
4. *Dominacja perspektywy rynku pracy* – inwestować należy w to, co przydaje się w wykonywaniu pracy zawodowej.

5. *Nierówność talentów* – (powiązane z poprzednim) niektóre obszary aktywności ludzkiej, talenty i umiejętności człowieka są mniej ważne niż inne, dlatego należy skupić się na tych najważniejszych.
6. *Wiedza o przyszłości* – współcześni ludzie posiadają wiedzę na temat tego, co będzie człowiekowi potrzebne w przyszłości.
7. *Stalość modelu dorosłości* – współczesna wizja dorosłości będzie obowiązywać w przyszłości.

INWESTYCJE SPOŁECZNE

Jak stwierdza Morel [2013], koncepcja inwestycji społecznych w pewnym sensie wyrosła na gruncie przygotowanym przez politykę neoliberalną, która doprowadziła do polaryzacji społeczeństwa, wzrastającego ubóstwa i rosnących kosztów wykluczenia społecznego. Drugim powodem była krytyka *welfare state* – tradycyjnego, niedopasowanego do warunków postindustrialnego społeczeństwa [Morel 2013]. Inwestycje społeczne to jedno z wiodących uzasadnień interwencji państwa, mające na celu wspieranie rozwoju gospodarczego i społecznego w XXI wieku [Deeming & Smyth 2014; European Commission 2010]. Nawet pobieżne spojrzenie na zespół symboli, jakim jest język stosowany w dyskusji na temat polityki społecznej, pozwala zauważyć dominację pojęć z zakresu ekonomii. Mówimy o inwestycjach i dzieciństwie jako okresie gromadzenia kapitału ludzkiego, z którego zwrot uzyskamy w przyszłości, a ewentualne zaniedbania (niedoinwestowanie lub nietrafienie z inwestycją) przyniosą ze sobą wymierne, choć trudne do określenia koszty w postaci postaw i zachowań obciążających społeczeństwo jako całość. Logika, na której wspieramy postulaty inwestycji w dzieci, pozostaje niezachwiana – zaniedbania poczynione dzisiaj, gdy mamy do czynienia z dzieckiem, będą nas kosztować znacznie więcej w przyszłości, gdy Jaś stanie się panem Janem, a Natalka panią Natalią. Jednocześnie do kosztów należałoby dopisać marnotrawstwo talentów i potencjału tych dzieci, które nie miały szans na ich rozwinięcie [Michon 2013; Stiglitz 2012]. Nie dość, że „niedoinwestowany” jako dziecko dorosły nie będzie przyczyniał się do dobrobytu ogółu, to jeszcze w przyszłości będzie przyczyniał się do powstawania obciążeń (np. poprzez korzystanie z pomocy społecznej) [OECD 2009]. A wszystko to w warunkach starzejącego się społeczeństwa i narastającego braku wykwalifikowanej siły roboczej. Problem jest ważki już dziś. Przykładowo w Stanach Zjednoczonych wskazuje się na to, że podaż odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej nie nadąży za popytem na nią [Carneiro & Heckman 2003]. Ponadto wiele dzieci nie ma możliwości rozwoju pełni swojego potencjału, gdyż

ich szanse życiowe pozostają silnie powiązane ze statusem rodziny [Johnson i Kossykh 2008].

Argumenty przemawiające za inwestowaniem w ubogie dzieci znane są od dawna; dzieci wychowywane w rodzinach dotkniętych ubóstwem częściej niż ich rówieśnicy doświadczają zaburzeń rozwoju poznawczego, ich osiągnięcia szkolne są relatywnie słabsze, stan zdrowia jest zwykle gorszy, częściej sprawiają problemy wychowawcze, większe jest wśród nich prawdopodobieństwo ciąży u nastolatków, uzależnienia od alkoholu, narkotyków i papierosów, a do tego ich dążenie do polepszenia (zmiany) swojej sytuacji skutecznie jest temperowane poprzez obniżony poziom aspiracji i umiejętności [Phillips & Shonkoff 2000]. W efekcie, w okresie dorosłości, osoby te relatywnie często stają się uzależnione od pomocy społecznej.

Popularne w ostatnim czasie stwierdzenie, że bogactwo narodu to wiedza i umiejętności ludzi, nabiera szczególnego znaczenia we współczesnym świecie. W gospodarce opartej na wiedzy jak nigdy wcześniej liczy się to, co umiemy i to, co wiemy. Dziś wielu naukowców i polityków wskazuje, że coraz więcej miejsc pracy będzie wymagało od nas, abyśmy posiadli intelektualną elastyczność oraz duże umiejętności rozwiązywania problemów, odporność na stres wywołany ciągle zmieniającymi się warunkami pracy i konkurencją, stabilnością emocjonalną oraz umiejętnością pracy z innymi [Knudsen et al. 2006]. A zatem, z jednej strony rośnie potrzeba rozwoju umiejętności u wszystkich członków społeczeństwa, a z drugiej dzieciństwo wskazywane jest jako kluczowy dla rozwoju okres w życiu człowieka. W konsekwencji spotkania się tych dwóch okoliczności wszelkie zaniedbania prowadzące do niewykorzystania potencjału rozwojowego dziecka, będą skutkowały negatywnymi konsekwencjami, których rozmiar znacznie przekroczy to, co znamy z historii.

Z licznych przeprowadzonych dotychczas badań dowiadujemy się, że we wczesnym dzieciństwie rozwijane są podstawowe zdolności, na bazie których dziecko będzie w przyszłości opierało swój rozwój. Rozwojowi poznawczemu i kształtowaniu zdolności językowych towarzyszy niezwykle postęp w zdolnościach społecznych, emocjonalnych i moralnych. Wszystkie te obszary są ze sobą powiązane, wszystkie wymagają szczególnej uwagi [Phillips & Shonkoff 2000], a właściwy rozwój w każdym z wymienionych obszarów rzutuje na przyszłość jednostki na rynku pracy [Knudsen et al. 2006]. Proces kształtowania się umiejętności ma charakter hierarchiczny i przypomina budowę domu; fundamenty naszego rozwoju są kładzione w dzieciństwie, i tylko na nich możemy budować dalej [Knudsen et al. 2006]. Trzymając się tej budowlanej metafory, możemy stwierdzić, że próby naprawienia tego, co zaniedbane we wczesnym wieku,

przypominają wylewanie fundamentu, gdy dom stoi, chybotając się na wietrze. Ludzkie zdolności i umiejętności kształtowane są w sekwencji bardzo wrażliwych okresów rozwoju specyficznych połączeń neuronowych, w czasie których oddziaływanie środowiska na jednostkę jest największe [Knudsen et al. 2006].

PODRZĘDNOŚĆ DZIECIŃSTWA WOBEC DOROSŁOŚCI

Przyjmując zgodnie z Konwencją Praw Dziecka, że dzieciństwo trwa do ukończenia 18 roku życia, to przy średniej oczekiwanej długości życia 80 lat dzieciństwo stanowi ponad 20% jego długości. Gdy na dzieciństwo spoglądamy przez pryzmat inwestycji, traktujemy je jako okres stawania się dorosłym. Dziecko to „dorosły w procesie tworzenia”, ktoś komu brakuje i powinien nabyć umiejętności potrzebnych w dorosłym życiu. A zatem dzieciństwo to rozbieg, po którym się wybijamy i od niego zależy, jak daleko polecimy w naszym skoku w dal. Takie mu podejściu przeciwstawia się perspektywa jakości życia, w której dziecko jest (ang. being), a nie tylko staje się (ang. becoming) (dorosłym). Bycie oznacza, że w dziecku dostrzegamy uczestnika życia społecznego, który ma swoje własne prawa, samo uczestniczy w tworzeniu swojego dzieciństwa i ma swoje poglądy na temat bycia dzieckiem. Tymczasem perspektywa inwestycyjna prowadzi do przedkładania tego, co w przyszłości nad to, co tu i teraz. To z kolei automatycznie stawia w centrum myślenie o tym, kim i czym dziecko będzie, a oddala od refleksji na temat tego, kim dziecko jest [Uprichard 2008]. Duża część literatury dotycząca dzieci koncentruje się wyłącznie na „przyszłych dorosłych”, „następnych pokoleniach pracowników”. Można znaleźć całą listę argumentów uzasadniających i legitymizujących takie podejście. Jednocześnie należy podkreślić, że ograniczenie się do spoglądania w przyszłość może prowadzić do zaniedbań wynikających z niepostrzegania dzieciństwa jako okresu w życiu, który jest ważny sam w sobie; ma swoją, wymagającą docenienia specyfikę, a dziecko ma udział w jego kształtowaniu [Ben-Arieh 2006; Woodhead 2006].

W ujęciu inwestycyjnym dziecko to przyszły dorosły, niedokończony produkt, a nie samoistny podmiot w pełni będący istotą ludzką. Podstawowym kryterium oceny dzieciństwa staje się jakość życia osoby dorosłej. W takim ujęciu dzieciństwo to okres szkolenia do bycia dorosłym (ang. *adult in training*) [Sorin 2005]. Założenie, na którym opiera się inwestowanie w dzieci, skutkuje tym, że skupiamy się na przyszłości, zaniedbując terażniejszość.

STAŁOŚĆ MODELU DOROSŁOŚCI

W swej wnikliwej analizie zmian w koncepcji dzieciństwa Nick Lee zauważa, że rozróżnienie „bycia” i „stawania się” jest produktem ubocznym określonych warunków społecznych i gospodarczych, które doprowadziły do stworzenia standardowego dorosłego [Lee 2003]. Jednostka ludzka, dorosły to ktoś, kto jest zdolny do samodzielnego podejmowania decyzji i działań. Dziecko, „nie-dorosły”, albo może „jeszcze-nie-dorosły”, jednostka niekompletna, nie jest zdolna do samodzielnych decyzji i do niezależnego podejmowania działań. Dzieciństwo to nie tylko inna, oddzielona od dorosłości część życia, dzieciństwo to również jej przeciwieństwo [Lee 2003: 8]. Obraz, który kryje się za wizją, w której dzieciństwo zrównane jest z procesem „stawania się dorosłym”, ma kształt liniowego rozwoju człowieka, którego ostateczną fazą rozwoju jest osoba dorosły. Tymczasem dorastanie to nie preludium do „prawdziwego” życia. Już Janusz Korczak zwracał uwagę na to, że dziecko ma prawo do szczęśliwego dzieciństwa i dlatego domagał się respektowania jego praw [zob. Ornacka 2013]. Jak pisze White [2002], najważniejszą kwestią jest uznanie, iż dziecko to nie jest po prostu dorosły w mniejszej skali, który potrzebuje czasu, by dorosnąć. Dziecko musi być postrzegane jako podmiot sam w sobie, wymagający indywidualnego i odpowiednio dostosowanego podejścia [White 2002]. Należy też pamiętać, że skoro kształtowanie wyobrażenia osoby dorosłej to efekt procesu historycznego, możemy się spodziewać, że w przyszłości będzie on też ulegał zmianie. Stąd pojawiający się w literaturze postulat traktowania dzieci jako jednostek posiadających swoje własne prawa; pełnoprawnych uczestników życia społecznego, aktywnie uczestniczących w kształtowaniu własnego życia [Sorin 2005].

BRAK WIEDZY NA TEMAT PRZYSZŁOŚCI

To, jak postrzegamy coś, co może przytrafić się w przyszłości, będzie wpływać na to, jak oceniamy teraźniejszość [Uprichard 2008]. W związku z tym, że efekty inwestycji będą widoczne w przyszłości, inwestor podejmuje decyzje w oparciu o wyobrażenie na temat tego, co, jego zdaniem, dopiero się wydarzy. Gdy koncentrujemy się na inwestycjach społecznych, liczą się nasze wyobrażenia na temat przyszłych warunków społeczno-ekonomicznych. W tym miejscu pojawia się wątpliwość, na ile nasze przewidywania dotyczące przyszłości są trafne. Historia uczy pokory. Czerpiąc z niej lekcje, musimy się zgodzić, że przyszłość jest w dużej mierze niepewna, ocenianie dziecka przy użyciu kryteriów wiążących teraźniejszość z przyszłością jest co najmniej kontrowersyjne i problematyczne.

Lee [2003] przekonuje nas, że w niedalekiej przeszłości fordyzm doprowadzi do stworzenia wizji dorosłości, która byłaby stabilna i przewidywalna. Z kolei współczesna gospodarka tworzy warunki odpowiednie dla ludzi elastycznych, łatwo się dostosowujących do zmieniającej się sytuacji [Morel 2013], którzy jednak nie są w stanie przewidzieć swojej przyszłości. Nie wiemy, jakie zmiany w gospodarce i sposobie wykonywania naszego zawodu przyniesie przyszłość. Zatem, jeżeli w pierwszym przypadku dzieciństwo było przygotowaniem do przewidywalnej przyszłości, o tyle teraz nie za bardzo jest wiadomo, do czego dzieci mają dorosnąć [Lee 2003].

Na próżno szukać w historii ludzkości okresów, które charakteryzowały się podobną do dzisiejszej dynamiką, zakresem i złożonością zmian. Kombinacja czynników demograficznych, gospodarczych oraz technologicznych prowadzi nas do nieprzyjemnego wniosku, iż nasze prognozy dotyczące przyszłości są bardzo niepewne. Osoby urodzone w 2010 roku przejdą (przy założeniu utrzymania wieku emerytalnego na niezmiennym poziomie) na emeryturę w roku 2077. Nikt nie jest w stanie przewidzieć, jak będzie wyglądał świat za kilkanaście lat, nie mówiąc już o tym, co będzie za lat kilkadziesiąt [Robinson 2012]. Stąd w dyskusji nad polityką wobec dzieci coraz częściej pojawia się postulat kształtowania umiejętności ogólnych, takich jak na przykład zdolność uczenia się. Wyposażona w takie umiejętności jednostka może ciągle dostosowywać się do zmieniających się warunków.

DOMINACJA PERSPEKTYWY RYNKU PRACY ZAWODOWEJ

Inwestowanie w dzieci w pierwszej kolejności zorientowane jest na kształtowanie umiejętności i wiedzy, które przyszły dorosły może wykorzystać w wykonywaniu pracy zawodowej. To zastrzeżenie w pewnym sensie wiąże się z poprzednim (brak wiedzy o przyszłości). Już od dawna w polityce społecznej akcent kładziony jest na: aktywizację zawodową, uzależnienie prawa i wysokości świadczeń od wykonywania pracy zawodowej. Nadrzędność sfery zawodowej nad sferą osobistą nie zawsze będzie oznaczać sprzeczność. Jako przykład obrazującą tę sytuację można wskazać wspieranie stabilności emocjonalnej – osiągnięcie jej może służyć każdemu człowiekowi, zarówno w pracy, jak i poza nią. Jednakże przedkładanie pracy zawodowej nad inne sfery życia może skutkować zaniedbaniami zabierającymi życiu sens i znaczenie również poza pracą [Robinson 2012]. W tym miejscu należy też pamiętać o tym, że dzieciństwo to ten okres życia, w którym człowiek jest najbardziej wrażliwy i zależny od relacji z innymi (osobami dorosłymi, rodzeństwem, przyjaciółmi), stąd konieczne jest nie tylko

tworzenia warunków do rozwoju kompetencji zawodowych, ale także bezpieczeństwa emocjonalnego i integracji społecznej [Woodhead 2006].

Obserwując zmiany w polityce społecznej można pokusić się o stwierdzenie, że stosowanie perspektywy inwestycyjnej istotnie odmieniło postrzeganie dzieci. Wcześniej nieobecne lub zmarginalizowane – widziane przez pryzmat rodziny jako całości, dzieci przesunęły się w kierunku centrum dyskusji. Wpływ, jaki określone rozwiązania mają na dzieci, stał się jednym z kryteriów dokonywania wyborów w procesie kształtowania polityki społecznej. Przykładowo: prowadzona w wielu krajach dyskusja na temat urlopów rodzicielskich koncentruje się zwykle wokół takich kwestii, jak: aktywność zawodowa kobiet, podział pracy w rodzinie, równość płci, ubóstwo rodzin, rynek pracy, dyskryminacja płciowa. Dziecko jako podmiot, którego mocno dotyczą dyskutowane rozwiązania, niemal w ogóle nie było uwzględniane. Przyjęcie perspektywy inwestycyjnej sprawia, że coraz częściej pojawiają się pytania o to, jakie mogą być konsekwencje nie/obecności rodziców w domu i wykorzystywania opieki instytucjonalnej. Gdzie zatem tkwi problem? Argumenty wyrastające z idei inwestycji społecznych będą skupiać się na tym, jak przyjęcie określonego rozwiązania dotyczącego sprawowania opieki nad dzieckiem wpłynie na jego rozwój poznawczy i kształtowanie umiejętności przydatnych w przyszłości. Badania, które dostarczają argumentów do dyskusji, zwykle sprowadzają się do porównywania osiągnięć szkolnych dzieci wychowywanych przez matki w domu z tymi, które większość dzieciństwa objęte były opieką zorganizowaną. Nie podważając zasadności robienia takich porównań, należałoby jeszcze zapytać: jak dany instrument polityki rodzinnej wpływa na przebieg dzieciństwa? Choć ważne, mówienie o wpływie dzieciństwa na przyszłe życie człowieka nie wystarczy, potrzebne są pytania o to, czego dziecko doświadcza dzisiaj.

NIERÓWNOŚĆ TALENTÓW

Artykuł 29 Konwencji Praw Dziecka ONZ wskazuje, iż kształcenie w szkole powinno pozwolić na rozwijanie w jak najpełniejszym zakresie osobowości, talentów oraz zdolności umysłowych i fizycznych dziecka. U podstawy stosowania inwestycji społecznych w polityce społecznej leży zasada tworzenia warunków do pełnego rozwijania potencjału. Postulat ważny i chwalebny. W idealnym świecie inwestycje społeczne dawałyby równe szanse odkrywania i rozwoju rozmaitych talentów, a nie tylko wybranych. Przed dziećmi otwierałyby się możliwości rozwoju w wielu rozmaitych obszarach (np. sportowym, artystycznym, humanistycznym), a żadna z dróg nie byłaby traktowana jako gorsza od innych.

W świecie rzeczywistym obowiązuje ranking rodzajów wiedzy i umiejętności. Dominujący w wielu krajach system kształcenia od dziesięcioleci na pierwszym miejscu stawia matematykę, jednocześnie nieco lekceważąc np. zajęcia plastyczne i muzyczne. Normatywny, ukształtowany w umysłach osób dorosłych ranking ważności tego, czego dziecko powinno się uczyć, a co jest tylko mało pożyteczną zabawą, sprawia, że wiele talentów nie rozwinęło się tylko dlatego, że geometria wykreślna była ważniejsza. Oczywiście powyższe sformułowanie nie jest atakiem wymierzonym w matematykę. Jego celem było tylko zwrócenie uwagi na niebezpieczeństwa kryjące się w wartościowaniu, którego skutkiem jest postrzeganie niektórych potencjałów dzieci (i dorosłych) jako mniej ważnych, a inwestowanie w ich rozwój jako niepotrzebne.

EFEKTYWNOŚĆ I SELEKCJA

Programy wspierające dzieci pozytywnie wpływają na ich rozwój intelektualny i społeczny, przyczyniają się do uzyskiwania dobrych wyników w szkole i w pracy, a przy tym zmniejszają prawdopodobieństwo popełnienia przestępstwa [Schweinhart et al. 2005; Carneiro & Heckman 2003; Heckman & Conti 2012]. Zwrot z inwestycji jest największy, gdy dotyczy dzieci z najuboższych rodzin. W ich przypadku różnica pomiędzy warunkami w środowisku, w którym wrażliwość, a środowiskiem stymulującym rozwój jest największa. Z kolei w przypadku dzieci wychowywanych w typowych rodzinach różnica pomiędzy tymi środowiskami jest mała lub nie ma jej wcale [Knudsen et al. 2006; OECD 2009]. Dodatkowo efekty uzyskiwane z inwestowania w dzieci wrażliwe w warunkach deprivacji są tak duże, że może pojawić się wątpliwość, czy w ogóle adresatem polityki państwa powinny być dzieci z tzw. typowych rodzin. Gdy podstawowymi kryteriami oceny są efektywność inwestycji i jej skuteczność w rozwiązywaniu problemów, większość dzieci, jako niewymagająca interwencji państwa, trafia poza obszar zainteresowania polityki społecznej.

PRZEWAGA KONKURENCYJNA

Już Fred Hirsch [2005] zwracał uwagę na to, że kształcenie ma dwa wymiary: absolutny i relatywny. Ten pierwszy, absolutny znajduje wyraz w tym, czego człowiek się uczy, w dużej mierze zależy od talentu ucznia, zaangażowania i umiejętności nauczyciela, infrastruktury edukacyjnej itp. Ten drugi, relatywny, jest uzależniony od tego, co osiągają inni. Inwestycje mogą prowadzić do zdobywania przewagi konkurencyjnej na rynku pod warunkiem, że jednostka lepiej niż inni

wykorzysta dostępne zasoby lub, gdy inne osoby nie dokonują inwestycji. Robert Frank [1987] porównuje zabieganie o przewagę relatywną do wyścigu zbrojeń; kto zainwestuje więcej, będzie zwycięzcą, ale gdy wszyscy inwestują tyle samo, stan równowagi sił pozostaje niezachwiany. Gdy spojrzymy na inwestowanie w dzieci przez pryzmat zabiegania o uzyskanie przewagi konkurencyjnej, naszą uwagę zwrócą trzy kwestie.

Po pierwsze, dziecko, w które się intensywnie inwestuje, będzie zdobywać przewagę nad innymi w przyszłości, pod warunkiem jednak, że rodzice innych dzieci nie przyjmą podobnej strategii. Przeprowadźmy zatem mały eksperyment myślowy i odpowiedzmy sobie na pytanie, co by się stało, gdyby wszyscy rodzice inwestowali w swoje dzieci na takim samym poziomie, a dążąc do uzyskania przewagi relatywnej zwiększaliby ilość zajęć rozwijających potencjał swojego dziecka. Doszłoby do sytuacji, gdy każdy moment w życiu dziecka zostałby wypełniony „inwestycjami”, a nie byłoby w nim miejsca na zabawę, bez troskę czy nawet nudę. W tej wizji dzieciństwo dzieci z Bullerbyn tak niezwykle opisane przez Astrid Lindgren, musiałyby ustąpić miejsca reżimowi zaproponowanemu przez Amy Chua w książce *Battle Hymn of the Tiger Mother*. A co bardzo istotne, gdyby wszyscy rodzice stali się tacy, jak Amy Chua, stając się dorosłymi, żadne z dzieci nie wyrastałoby ponad przeciętność. Niedawno opublikowane badania dostarczają jeszcze jednego argumentu do dyskusji na temat wychowywania nastawionego na inwestowanie w dzieci. Kim wraz ze współpracownikami wykazali, że dzieci wychowywane w stylu zaproponowanym przez Amy Chua nie osiągają wyższych wyników, zarówno jeżeli chodzi o osiągnięcia edukacyjne, jak i poziom dobrostanu [Kim i in. 2013].

Po drugie, na kwestię budowania przewagi konkurencyjnej należy spojrzeć nie tylko od strony zwycięzców, ale też od strony przegrywających. W sytuacji, gdy zdobywanie przewagi konkurencyjnej odbywa się poprzez inwestycje dokonywane wśród dzieci, perspektywa „being” nigdy nie stanie na równi z perspektywą „becoming”. Rodzic, który uzna, że dzieciństwo jest ważne same w sobie i nie powinno być podporządkowane wyłącznie przyszłości, może swoją decyzją doprowadzić do tego, że na starcie w dorosłość jego dziecko będzie pozbawione argumentów w walce konkurencyjnej z dziećmi rodziców zorientowanych na inwestowanie.

Po trzecie, z czysto gospodarczego punktu widzenia, niektóre inwestycje przynoszą mniejszy zwrot niż inne. Mając to na uwadze, wielu rodziców może kierować rozwojem swoich dzieci w ten sposób, by zdobywały umiejętności i wiedzę konieczne do wykonywania najlepiej opłacanych zawodów. W konsekwencji talenty wielu osób nie zostaną właściwie wykorzystane, np. zamiast

zostać nauczycielem, będą uczyć się prawa czy finansów. Do tego, w przypadku niepowodzenia w ubieganiu się o niektóre stanowiska, wiedza i umiejętności zdobywane w dzieciństwie mogą okazać się częściowo lub całkowicie nieprzydatne.

PODSUMOWANIE

Poglądy na temat dzieci i dzieciństwa są nierozzerwalnie powiązane z moralnymi i praktycznymi dyskursami na temat tego, jak dzieci powinny być traktowane [White 2002]. Dominujące obecnie w polityce społecznej nastawienie na inwestycje społeczne wpisuje się w podejście, w którym dzieciństwo jest traktowane jako okres „stawania się” dorosłym. W literaturze można znaleźć liczne, bardzo istotne i niepodważalne argumenty za inwestowaniem w dzieci.

Celem tego artykułu nie było umniejszenie znaczenia inwestycji w dzieci jako narzędzia polityki społecznej, a jedynie nakreślenie trudności, z jakimi wiąże się patrzenie na dzieciństwo wyłącznie jako okres poprzedzający i podporządkowany dorosłości. W artykule wskazane zostały założenia, na których oparte są inwestycje społeczne w dzieci: podrzędności dzieciństwa, efektywności i selekcji, przewagi konkurencyjnej, dominacji perspektywy rynku pracy, nierówności talentów, wiedzy o przyszłości i stałości modelu dorosłości.

W artykule starałem się wskazać konsekwencje pomijania perspektywy „bycia dzieckiem” („dzieciństwo w Bullerbyn” prowadzi do stworzenia polityki, która: wspiera „stawanie się” dorosłym kosztem „bycia” dzieckiem; skierowana jest głównie do najuboższych dzieci, gdyż w tej grupie zwrot z inwestycji jest największy; przedkłada umiejętności i talenty przydatne na rynku pracy nad inne, mniej gospodarczo przydatne; jest oparta na normatywnych oczekiwaniach dotyczących dorosłości oraz tego, jak będzie wyglądać przyszłość; zachęca do zdobywania przewagi konkurencyjnej).

Polityka społeczna wiąże się z rozpoznawaniem dziecięcych potrzeb. Rozwój badań naukowych z zakresu neurobiologii i nauk społecznych oraz behawioralnych istotnie powiększył wiedzę na temat roli dzieciństwa w życiu człowieka. Bardziej niż kiedykolwiek wcześniej umiemy ocenić istotność pierwszych lat życia dla jego całego przebiegu, znaczenie, jakie mają w tym okresie relacje międzyludzkie, dostrzegamy dwukierunkowy wpływ genów i środowiska itp. W tym kontekście perspektywa inwestycyjna pozostaje niezwykle istotna. Należy przy tym podkreślić, iż koncentrowanie polityki społecznej wokół „stawania się dorosłym” nie jest przeciwieństwem dla polityki skupionej wobec „bycia dzieckiem”. Dbanie o przyszłego dorosłego często idzie w parze z dbaniem o dzisiejsze dziecko.

BIBLIOGRAFIA

- Ben-Arieh A.**, 2006, *Measuring and monitoring the well-being of young children around the world. Background paper prepared for the Education for All Global Monitoring Report 2007 Strong foundations: early childhood care and education*, 34.
- Carneiro P., Heckman J.**, 2003, *Human Capital Policy*. NBER working paper series, 9495.
- Deeming C., Smyth P.**, 2014, *Social Investment after Neoliberalism: Policy Paradigms and Political Platforms*, "Journal of Social Policy", November (FirstView Article), pp. 1–22.
- European Commission, 2010, *New Skills for New Jobs: Action Now – A report by the Expert Group on New Skills for New Jobs prepared for the European Commission*.
- Frank R.**, 1987, *Choosing the Right Pond. Human Behavior and the Quest for Status*, New York, Oxford: Oxford University Press.
- Heckman J.J., Conti G.**, 2012, *The Economics of Child Well-Being*, IZA Discussion Paper, (6930).
- Hirsch F.**, 2005, *Social Limits to Growth* (Revised edition ed.), London: Taylor & Francis e-Library.
- Johnson P., Kossykh Y.**, 2008, *Early Years, Life Chances and Equality*, Manchester: Equality and Human Rights Commission.
- Kim S.Y., Wang Y., Orozco-Lapray D., Shen Y., Murtuza M.**, 2013, *Does "Tiger Parenting" Exist? Parenting Profiles of Chinese Americans and Adolescent Developmental Outcomes*, "Asian American Journal of Psychology", 4 (1), pp. 7–18.
- Knudsen E.I.** et al., 2006, *Economic, Neurobiological, and Behavioral Perspectives on Building America's Future Workforce*, "Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America", 103 (27), pp. 10155–10162.
- Lee N.**, 2003, *Childhood and Society: Growing up in an Age of Uncertainty*, Maidenhead: Open University Press.
- Michoń P.**, 2013, *Nierówności społeczne jako przyczyna ograniczenia wzrostu gospodarczego*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, (5) 1, ss. 26–33, <http://soep.ue.poznan.pl/jdownloads/Wszystkie%20numery/Rok%202013/5-37.pdf>
- Morel N.**, 2013, *A Social Investment Strategy for the Knowledge-Based Economy?*, "Scuolademocratica", 3 (special issue: education, welfare), pp. 631–650.
- OECD, 2009, *Doing Better for Children*, Paris: OECD Publishing.
- Ornacka K.**, 2013, *Od socjologii do pracy socjalnej. Społeczny fenomen dzieciństwa*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Phillips D., Shonkoff J.** (eds.), 2000, *From Neurons to Neighborhoods: The Science of Early Childhood Development*, Washington: Committee on Integrating the Science of Early Childhood Development, Board on Children, Youth, and Families; National Academy of Science.
- Schweinhart L.J.** et al., 2005, *The High/Scope Perry Preschool Study Through Age 40*, Ypsilanti: High Scope Press.
- Sorin R.**, 2005, *Changing Images of Childhood—Reconceptualising Early Childhood Practice*, "International Journal of Transitions in Childhood", 1, pp. 12–21.
- Stiglitz J.E.**, 2012, *The Price of Inequality*, New York: W.W. Norton & Company.
- Uprichard E.**, 2008, *Children as "Being and Becomings": Children, Childhood and Temporality*, "Children & Society", 22 (4), pp. 303–313.
- White S.C.**, 2002, *Being, Becoming and Relationship: Conceptual Challenges of a Child Rights Approach in Development*, "Journal of International Development", 14(8), pp. 1095–1104.
- Woodhead M.**, 2006, *Changing Perspectives on Early Childhood: Theory, Research and Policy*, Paris: UNESCO.

Piotr Michoní

CHILDHOOD IN BULLERBYN OR *TIGER MOTHERS*?

Being a child and becoming a happy adult – reservations for the use of social investment perspective in social policy

Abstract

Social policy towards children has become dominated by the perspective of social investment. Without questioning the legitimacy of the social investment concept, this article points out its limitations. While investing in children benefits the children, their families and the general public, it is however based on questionable assumptions: (1) childhood inferiority; childhood is treated as inferior to adulthood, (2) effectiveness and selection; it should be invested in such a way that the return on investment is the largest; (3) competitive advantage; the purpose of investing in the child by parents is for them to gain a competitive advantage in adulthood; (4) the dominance of the labour market perspective; it should be invested into what will be advantageous in obtaining professional work; (5) the inequality of the many varied talents (related to previous point); some areas of human activity, human talents and skills are less important than the others, hence the policy should focus on the most important ones; (6) knowledge of the future; people know what will be needed in the future; (7) stability of the model of adulthood; what is today considered as „*being an adult*” will remain unchanged in the future.

The adoption of these assumptions results in a policy: that supports “becoming an adult” at the expense of “being” a child; is mainly targeted at the poorest children because the return on investment in this group is the greatest; that privileges the skills and talents needed for salary work; that is based on the reigning normative expectations regarding adulthood and what the future will look like; that encourages people to obtain competitive advantages.

Key words: social investment, childhood, children policy, adulthood

ANNA BACZKO-DOMBI
Polska Akademia Nauk, Warszawa*
ANNA GIZA
Uniwersytet Warszawski**

DROGA DO „SZAREJ STREFY”. SPOŁECZNE MECHANIZMY WYKLUCZENIA

Streszczenie

„Szara strefa” jest zjawiskiem wieloaspektowym, którego zrozumienie wymaga odniesienia do czynników społecznych, politycznych, gospodarczych i z zakresu polityki regionalnej. W badaniach nad „szarą strefą” dominuje jednak podejście ekonomiczne, koncentrujące się na identyfikacji jej rozmiaru i czynników ją kształtujących. W badaniu, którego rezultaty prezentujemy w artykule, znalazł się obszerny moduł poświęcony społecznemu wymiarowi „szarej strefy”, a w szczególności trajektoriom zawodowym nierejestrowanych pracowników oraz społecznym postawom wobec niej. Wnioski z badań sugerują, że „szara strefa” jest swoistym i w pełni zalegitymizowanym systemem społecznym, zapewniającym nie tylko korzyści finansowe, ale również społeczne i psychologiczne. Mechanizmy rekrutacji do niej wiążą się z wadliwością systemu edukacji, niską mobilnością w połączeniu z regionalnym zróżnicowaniem rynku pracy, dynamicznym rozwojem sektora usług i niskim zaufaniem do instytucji publicznych. Biorąc pod uwagę aktualne trendy – szczególnie jeśli idzie o system emerytalny, należy się spodziewać utrwalania i rozrostu „szarej strefy”.

Słowa kluczowe: „szara strefa”, wykluczenie społeczne, nierejestrowana praca, edukacja, praca, bezrobocie, zawód, biografia zawodowa, kapitał społeczny

* Mgr, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, e-mail: anna.baczko@gmail.com

** Dr hab. prof. nadzw., Zakład Psychologii Społecznej, Instytut Socjologii, Wydział Filozofii i Socjologii, e-mail: gizap@is.uw.edu.pl

1. WPROWADZENIE

„Szarą strefę” traktuje się z reguły jako (dysfunkcyjne) zjawisko ze sfery gospodarczej, zwracając uwagę na ekonomiczne konsekwencje pracy nierejestrowanej dla systemu zabezpieczeń społecznych, dla którego oskładkowana i opodatkowana praca jest podstawowym źródłem finansowania [Schneider 1997, Schneider, Enste 2002, Schneider 2003]. W dyskursie ekonomicznym podkreśla się jednocześnie długoterminowe korzyści płynące z legalizacji zatrudnienia, i to dla wszystkich zainteresowanych: dla pracowników – z uwagi na świadczenia zdrowotne i chorobowe, nabywanie uprawnień emerytalnych oraz wysokość przyszłych świadczeń, ochronę praw pracowniczych; dla pracodawców – z uwagi na podstawowe znaczenie pracy rejestrowanej dla uczciwej konkurencji, a dla ogółu obywateli – z uwagi na wpływy z podatków, ale i zabezpieczenie źródła finansowania bieżących i przyszłych świadczeń. Wiadomo bowiem, że przy niewystarczających wpływach z bieżących składek na realizację nabytych uprawnień, trzeba będzie albo zapewnić dopływ środków z innych funduszy publicznych, powiększając zadłużenie wewnętrzne, albo zmniejszyć wysokość wypłacanych świadczeń – co zawsze wiąże się z dużym ryzykiem politycznym. Wiadomo również, że nawet osoby funkcjonujące poza legalnym rynkiem pracy będą musiały, w razie potrzeby, otrzymać jakąś pomoc, której koszty poniesie społeczeństwo.

Wydaje się zatem oczywiste, że legalizacja pracy jest nie tylko przejawem „moralności obywatelskiej” [Hanousek, Palda 2002], ale aktem rozsądku. Doraźne, finansowe korzyści płynące z unikania opodatkowania i oskładkowania są pozorne: z jednej bowiem strony jest to typowa sytuacja dyskontowania przyszłości, z drugiej zaś – zarówno pracownik, jak i pracodawca znajdują się z uwagi na nierejestrowanie pracy w gorszej sytuacji. Pracownik ma słabą pozycję negocjacyjną, i w efekcie otrzymuje mniej, niż mógłby otrzymać netto z pracy nierejestrowanej, nie wspominając o braku zdolności kredytowej czy ochrony prawnej. Pracodawca z kolei nie tylko ponosi ryzyko kary w przypadku kontroli (choć kary te nie są wysokie), ale – co ważniejsze, nie może ujawnić części ponoszonych przez siebie kosztów (kosztów niezarejestrowanej pracy).

Istotnie, wyniki badań empirycznych jednoznacznie wskazują trafność tych przewidywań: nierejestrowana praca statystycznie rzecz biorąc jest dla pracownika mniej opłacalna [Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008], a pracodawcy posilkujący się tego rodzaju zatrudnianiem pracowników z reguły nie są w stanie przekroczyć bariery wzrostu [tamże]. Trzeba przy tym zaznaczyć, że mówimy tu o związkach statystycznych, których kierunek czy charakter nie jest znany na mocy prostej korelacji. Niewykluczone więc, że do sfery pracy nierejestrowanej

trafiają ci, którzy z innych względów są w słabszej pozycji jako pracownicy czy pracodawcy. Tak czy inaczej, mamy tu do czynienia ze zjawiskiem podobnym do paradoksu przedwczesnej dezaktywizacji zawodowej: zachowania ludzi są sprzeczne z ich dobrze pojętym czy dającym się obiektywnie wykazać interesem [Krzyżanowska 2013]. Zarówno przedwczesne przechodzenie na emeryturę, jak angażowanie się w nierejestrowane zatrudnienie, są typowymi przypadkami rozbieżności między aktualnymi (teraźniejszymi) a przyszłymi (odroczone) konsekwencjami danego zachowania. Określone zachowanie – na przykład praca nierejestrowana – przynosi korzyści dzisiaj (nieco wyższa wypłata „na rękę”), ale koszty tego zachowania ujawnią się w przyszłości (brak świadczenia, niskie świadczenie). I odwrotnie – uprawianie sportu wymaga poniesienia pewnych kosztów dzisiaj (wyjście z domu, zmęczenie fizyczne, czas itp.), ale w przyszłości może (choć nie musi) przynieść korzyści w postaci dłuższego życia w dobrym zdrowiu. Paradoks polega na tym, że ludzie „przejadają” przyszłość (dyskontują przyszłość), mimo że wiedzą, iż jest to nierozsądne: każdy pałacy wie, że papierosy są niezdrowe, i każdy jest świadomy, jak ważna jest zdrowa dieta i aktywność fizyczna. W literaturze przedmiotu, zarówno ekonomicznej, jak psychologicznej [por. np. Loewenstein, Read, Baumeister 2003] wskazuje się mechanizmy odpowiedzialne za zjawisko, które można określić mianem deficytu samokontroli. Odwołanie się do indywidualnych postaw i preferencji, choć niewątpliwie istotne z punktu widzenia psychologii ekonomicznej, teorii racjonalnego wyboru czy modelu preferencji czasowych, nie jest jednak wystarczające, i to z wyjątkowo ważnego dla socjologa powodu. Otóż kluczową rolę w radzeniu sobie z deficytem „rozsądku” odgrywają normy i wzory społeczne oraz kontrola społeczna. Jednostki, wiedząc, że ulegają pokusom o negatywnych odroczone konsekwencjach, lub mają problem ze zmuszeniem się do ponoszenia kosztów na rzecz przyszłości, mogą albo same delegować kontrolę nad swoim zachowaniem na otoczenie społeczne, albo podporządkować się presji społecznej.

2. „SZARA STREFA” – PERSPEKTYWA SOCJOLOGICZNA

W analizie zjawiska pracy nierejestrowanej konieczne jest zatem, w naszym przekonaniu, uwzględnienie wymiaru społecznego, i to z dwóch powodów. Pierwszy odnosi się do społecznego usytuowania „szarej strefy”. Nie jest bowiem wykluczone, że nierejestrowana praca wiąże się ze specyficznymi społecznymi korzyściami, które zmieniają relację aktualnych do odroczone konsekwencji, bądź jej postrzeganie i waloryzowanie ukształtowane zostało w innej sytuacji – np. w gospodarce socjalistycznej. Możliwe jest zatem, że nie istnieje społeczna

presja na rejestrację zatrudnienia, lub że jest ona na tyle słaba, że nie racjonalizuje działania jednostek. Prawdopodobna wydaje się też sytuacja, w której ze środowiska społecznego płyną zachęty do podejmowania pracy nierejestrowanej.

Powód drugi odnosi się do społecznych, a nie ekonomicznych, mechanizmów i uwarunkowań rekrutacji jednostek do pracy nierejestrowanej. W „szarej strefie” funkcjonują, jak pokażemy dalej, różne segmenty pracowników o odmiennych cechach określających ich pozycję na rynku pracy: z jednej strony sezonowi pracownicy w rolnictwie, a z drugiej – wysoko wykwalifikowani pracownicy agencji reklamowych.

Z tych właśnie dwóch powodów socjologia może dodać do ekonomicznych badań nad „szarą strefą” nowe aspekty, pomagające lepiej zrozumieć charakter i złożoność tego zjawiska. Z punktu widzenia socjologii najbardziej istotne jest pytanie o drogę ludzi do „szarej strefy” i powody, dla których w niej pozostają – tym bardziej, że większość zidentyfikowanych w roku 2007 nierejestrowanych pracowników (dokładnie 77%), zaczynała „karierę” na rynku pracy od zatrudnienia rejestrowanego. Dlaczego zatem znaleźli się w „szarej strefie”, podejmując kolejne zatrudnienie? I dlaczego niemal jedna czwarta pracujących od razu zaczyna od „nielegalnego” zatrudnienia?

Z socjologicznego punktu widzenia istotna jest identyfikacja mechanizmów wykluczenia ekonomicznego – w tym przypadku, wykluczenia z legalnego rynku pracy¹. Przejście do „szarej strefy” jest w tym ujęciu efektem rozłożonego w czasie procesu, którego przebieg zależy od wielu czynników. Dopiero identyfikacja składających się na ten proces czynników i mechanizmów pozwoli zrozumieć, kto i dlaczego staje się nierejestrowanym pracownikiem. W literaturze przedmiotu wskazuje się na silny, choć niejednoznaczny związek między wykluczeniem społecznym a „szarą strefą” [Bednarski, Kokoszyński 1988, Bednarski 2010, Bendarski 2013]: nie jest bowiem jasne, czy „szara strefa” jest, jak to ujęła Elżbieta Kryńska, *utrapieniem gospodarczym czy ratunkiem społecznym* [Kryńska 2004].

Potraktowanie „szarej strefy” jako „ratunku społecznego” wskazuje na kolejny, istotny dla socjologia aspekt pracy nierejestrowanej. Wydaje się, że „szara strefa” jest swoistym systemem społecznym, który mimo że funkcjonuje częściowo poza granicami prawa, jest społecznie akceptowany, a nawet zalegitymizowany (w odróżnieniu od całkowicie nielegalnej i nieakceptowanej „czarnej

¹ Najbardziej istotną formą wykluczenia z rynku pracy jest oczywiście bezrobocie.

strefy gospodarki²⁾). Te dwa pytania – czy raczej problemy, zostały włączone do dużych badań empirycznych.

2.1. Opis badania

Społeczny aspekt funkcjonowania „szarej strefy” został szeroko i systematycznie uwzględniony w badaniach przeprowadzonych w roku 2007³ w ramach projektu *Przyczyny pracy nierejestrowanej, jej skala, charakter i skutki społeczne* na zlecenie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej. Jednym z głównych celów tego badania – obok oszacowania rozmiarów „szarej strefy” i kształtujących jej profil czynników, było poszukiwanie odpowiedzi na pytanie o procesy i mechanizmy rekrutacji do niej oraz jej społeczną percepcję. Dlatego obok standardowych badań kwestionariuszowych, przeprowadzone zostały częściowo ustrukturyzowane wywiady biograficzne dotyczące przebiegu edukacji oraz kariery zawodowej⁴, których zadaniem było dostarczenie materiałów do rekonstrukcji trajektorii prowadzących do znalezienia się poza granicami legalnego rynku pracy i – jak zobaczymy – z reguły uwięźnięcia w „szarej strefie”. W niniejszym artykule wykorzystujemy głównie materiał zebrany w tych właśnie wywiadach i opracowany w osobnym raporcie przez Annę Baczek-Dombi [niepublikowane opracowanie Anny Baczek-Dombi *Jaka droga wiedzie do szarej strefy? Raport podsumowujący badanie ilościowe i jakościowe osób pracujących w szarej strefie*], choć odwołujemy się również do wniosków i danych pochodzących z innych części projektu badawczego [materiały dostępne na stronie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej]. Należy podkreślić, że w artykule koncentrujemy się na prezentacji wyników tego, jak się wydaje, pionierskiego badania, wnioskując na

² „Czarna strefa” obejmuje nielegalną działalność gospodarczą – np. narkotyki, przemysł, obrót kradzionymi towarami itp.

³ O ile dane ilościowe pochodzące z tych badań mogły się już nieco zdezaktualizować, to na pewno aktualność zachowały materiały pochodzące z badań jakościowych. Rozmiar zjawiska zapewne uległ zmianie, ale zakładamy, że mechanizmy działające w obrębie „szarej strefy” pozostały niezmiennione.

⁴ Osoby badane rekrutowane były do wywiadów biograficznych z dużej próby wylosowanej do badań ilościowych, po identyfikacji danej osoby jako wykonującej, w całości lub częściowo, pracę nierejestrowaną. Zebrane wywiady biograficzne są tym samym reprezentatywne dla zbiorowości nierejestrowanych pracowników. Badaniem ilościowym objętych było 1003 pracujących w „szarej strefie”, spośród których pogłębionym wywiadem biograficznym objęto 200 osób, z czego 20 było poszerzonych o pogłębione wywiady jakościowe. Z tych właśnie wywiadów pochodzą cytaty ilustrujące przedstawione w artykule wnioski. Badani byli przedstawicielami różnych branż (przede wszystkim: następujących branż: rolnictwo-sadownictwo, budownictwo, handel, usługi, gastronomia) i zróżnicowani wiekowo (powyżej i poniżej 35 roku życia).

ich podstawie istnienie kilku mechanizmów rekrutujących do „szarej strefy”.

W opracowaniu zajmujemy się jedynie pracownikami najemnymi, którzy wykonują nierejestrowaną pracę⁵ – choć naturalnie w obszar „szarej strefy” wchodzi również pracodawcy oferujący taką pracę oraz przedsiębiorcy (w tym głównie samozatrudnieni), którzy nie wykazują części wykonanych prac, czyli po prostu nie wystawiają faktury bądź rachunku⁶ [Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008, Bednarski 2010].

2.2. Skala zjawiska

Jednak i w tej kategorii, czyli wykonujących nierejestrowaną pracę pracowników najemnych, mamy do czynienia ze zróżnicowaną sytuacją. Większość pracowników (80% wszystkich funkcjonujących w „szarej strefie”) ma zatrudnienie jedynie na podstawie umowy ustnej, co oznacza, że całość wynagrodzenia wypłacana jest bez podatków i składek; 11% pracowników wykonuje pracę, w której wynagrodzenie jest częściowo wpisane do umowy o pracę, zaś częściowo płatne „do ręki”, bez odprowadzania składek i podatków; 9% pracuje na własny rachunek – czyli prowadzi działalność gospodarczą bez rejestracji, tzw. nierejestrowane samozatrudnienie [wszystkie przytaczane dane ilościowe pochodzą z raportu z badań dla Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008]. Wymienione typy pracowników z „szarej strefy” różnią się w sposób istotny, głównie z uwagi na wykształcenie.

Dla większości (72% respondentów) nierejestrowana praca – w którejkolwiek ze wskazanych wyżej form – jest pracą jedyną; pozostali „dorabiają” w pracy nierejestrowanej, mając jednocześnie „legalne” zatrudnienie. W sposób oczywisty, sytuacja tych grup zasadniczo się różni z uwagi na perspektywę zabezpieczenia na wypadek choroby oraz (mniejszej lub większej) emerytury.

Spośród 26 rodzajów branż, w których wykonywano pracę nierejestrowaną, dominują budownictwo oraz usługi, w tym przede wszystkim handel i gastronomia, a następnie rolnictwo, w którym mamy do czynienia zarówno z zatrudnianiem nierejestrowanym w indywidualnych gospodarstwach rolnych jak i w firmach

⁵ Badanie biograficzne objęło jedynie tę kategorię uczestników „szarej strefy”. Z pracodawcami przeprowadzone zostały wywiady indywidualne, których wyniki opracowane zostały osobno, głównie pod kątem barier utrudniających pełną rejestrację zatrudnienia.

⁶ Oszacowanie rozmiaru tego zjawiska dokonane zostało poprzez badanie gospodarstw domowych, pytanych o korzystanie z różnego rodzaju usług i o to, czy otrzymano oraz proszono o fakturę/rachunek. Wspominam o tym z uwagi na stwierdzone w tym właśnie badaniu powszechne społeczne przyzwolenie dla niewystawiania faktur, połączone z przekonaniem deklarowanym przez ponad 60% respondentów, że nisko płatne, drobne prace w ogóle nie powinny być opodatkowywane.

z branży rolniczej oraz leśnej. Budownictwo tradycyjnie cechuje się wysokim udziałem pracy nierejestrowanej, podobnie jak rolnictwo, dla którego typowa jest sezonowość zapotrzebowania na pracę; wzięwszy jednak pod uwagę dynamiczny wzrost sektora usług, należy spodziewać się rozrostu „szarej strefy”. Istotne jest to, że pracownicy zatrudnieni „na szaro” w różnych branżach różnią się co do wieku i wykształcenia: w branży usługowej zatrudnionych jest relatywnie najwięcej młodych ludzi z wyższym wykształceniem, a w branży rolniczej – najwięcej starszych osób o niskim poziomie wykształcenia. Sugeruje to, że w systemie społeczno-gospodarczym działają różne mechanizmy wykluczające z legalnego rynku pracy, które odmiennie „traktują” różne kategorie poszukujących pracy.

3. TRAJEKTORIE WIODĄCE DO SZAREJ STREFY

3.1. Przypadkowa szkoła

Z wywiadów biograficznych jasno wynika, że pierwszym czynnikiem na drodze do nierejestrowanej pracy jest system edukacji. Dla starszego pokolenia i „nierejestrowanych” z mniejszych miejscowości charakterystyczny jest nieprzemysłany, przypadkowy wybór szkoły, wynikający zarówno z uwarunkowań obiektywnych (bliskość szkoły, finansowe możliwości wyjazdu do szkoły oddalonej od domu), jak i braku dostatecznego rozpoznania własnych predyspozycji intelektualnych i wręcz fizycznych – jeden z naszych respondentów ukończył zasadniczą szkołę budowlaną ze specjalnością tynkarza, mimo że już w trakcie praktyk okazało się, że jest poważnie uczulony na większość materiałów budowlanych. W efekcie, mimo ukończenia szkoły dającej określone umiejętności, respondenci „nie mają zawodu”: *w tym zawodzie w ogóle chyba nie pracowałem nigdy [w8]⁷, (...) nie widziałem się w zawodzie, chyba, że jak miałem staż w szkole, to mi się to w ogóle nie podobało, ale trzeba to było po prostu zrobić [w8], oczywiście przypadkowa szkoła, bo wtedy nie było dużo szkół. Zdawałem do technikum chemicznego, nie dostałem się, zaproponowali mi to, to poszedłem [w10].*

Część badanych – dotyczy to szczególnie młodszych, kształcących się już po 1989 roku – nie kontynuowała nauki po ukończeniu obowiązkowego etapu edukacji (gimnazjum) lub po uzyskaniu wykształcenia ogólnego. Czasami wynika to z uwarunkowań obiektywnych – trzeba było iść do pracy, wesprzeć rodzinę, czasem – z braku rozsądku, niedostrzegania wartości dalszej edukacji: *w wieku tam osiemnastu, dziewiętnastu lat miałem taki mętlik w głowie i ostatnia rzecz,*

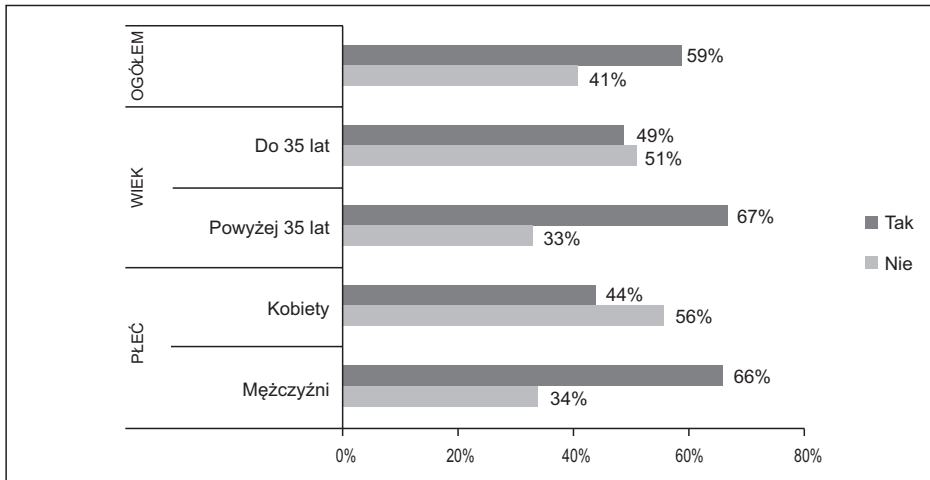
⁷ Fragmenty wywiadów biograficznych przytoczone są w brzmieniu oryginalnym. Oznaczenia typu „[w8]” odnoszą się do wywiadu biograficznego o danym numerze porządkowym.

jaką chciałbym robić była nauka [w5], [na studia] nie poszedłem, no bo w sumie, ale też mi się nie chciało i miałem też pracę zapewnioną [w9]. Część badanych przyznaje zresztą, że kończyli szkołę tylko „dla papierka”: Tak z ciekawości (śmiech), no, nie wiem, żeby był papier. (...) żeby mieć jakieś wykształcenie, nie tylko podstawówka [w9].

Tak czy inaczej, 41% „nierejestrowanych” wkroczyło na rynek pracy nie mając zawodu – albo dlatego, że nie chciało bądź nie mogło pracować w zawodzie wyuczonym, albo dlatego, że poprzestało na wykształceniu ogólnym. Wśród osób poniżej 35 roku życia, odsetek deklarujących „brak zawodu” jest wyższy (51%) niż w całej próbie: *Nie, nie miałem określonego zawodu, raczej mnie wtedy właśnie moi kuzyni zabierali mnie na miesiąc, dwa miesiące, jeździłem do pracy na czas wakacji. (...) mi się szkoła w ogóle nie przydała, bo taka szkoła jaką skończyłem to w ogóle mi się nie przydaje w życiu [w9].*

Brak zawodu, o którym mówi 56% osób „nierejestrowanych”, częściej deklarują osoby młode oraz kobiety (34%).

WYKRES 1. Procentowy schemat odpowiedzi na pytanie *Czy podejmując pierwszą pracę, miał(a) Pan(i) określony zawód?* Przedstawiono zróżnicowanie ze względu na wiek i płeć.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008].

Posiadanie zawodu – lub przekonanie o jego posiadaniu – nie gwarantuje zresztą jego wykonywania: ogólnie, jedynie 24% „nierejestrowanych” podjęło pierwszą pracę zgodną z wyuczonym zawodem. Dla większości pierwsza praca okazała się przypadkowa.

3.2. Przypadkowa praca

W poniższej tabeli zaprezentowany został procentowy udział osób nierejestrowanych (z uwzględnieniem kategorii wykształcenia oraz wieku), które swoją pierwszą pracę uznają za przypadkową: *tak mi się trafiła* [w11]; *to była przypadkowa, która dobre dochody po prostu przynosiła* [w9]

TABELA 1. Odsetki osób, które uważają swoją pierwszą pracę za przypadkową – zróżnicowanie ze względu na wykształcenie i wiek badanych.

Wykształcenie	Wiek		Ogółem
	Do 35 lat	Powyżej 35 lat	
Wyższe	57	40	50
Średnie	58	37	48
Zasadnicze zawodowe	45	32	37
Podstawowe lub niepełne podstawowe	88	20	43

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008].

Na marginesie warto zauważyć, że „przypadkowość” pierwszej pracy jest szczególnie częsta wśród młodszych „nierejestrowanych”, a patrząc na odsetki ogółem – występuje najczęściej (choć różnica jest niewielka) wśród osób z wykształceniem wyższym.

Podjęcie pierwszej, dla większości młodszych osób przypadkowej pracy, jest jednak w 60% przypadków dobrowolne: *...no chciałem, no nie, nie bardzo musiałem, bo mnie rodzice jeszcze utrzymywali* [w8]. Wśród pozostałych 40% przeważa przymus ekonomiczny, powodowany koniecznością utrzymania rodziny, usamodzielnienia się, zdobycia własnych pieniędzy: *...były problemy w domu, trzeba było komuś, więc nie była nauka, tylko, żeby jak najszybciej tej matce pomóc, prawda. Ja byłem drugi z kolei z rodzeństwa, czyli nie najstarszy, ale drugi i mój brat się uczył, więc ja zostawałem w domu najstarszy prawie, więc tak uważałem, że powinienem jakoś z racji tego, że jest rodzeństwo, że uważałem, że matce trzeba jeszcze pomóc* [w12]; *nie chodziłam do szkoły fryzjerskiej tylko same praktyki w zawodzie fryzjerskim. Bez nauki, czyli faktycznie od szesnastego roku życia zarabiałam na siebie. Matka zmarła (...) Zostałam sama z ojcem. I musiałam się po prostu już utrzymywać sama* [w1]. Na drugim jednak miejscu – a wśród młodszych nierejestrowanych na pierwszym, pojawia się innego rodzaju przymus ekonomiczny, związany z aspiracjami materialnymi: *chciałem po prostu coś, no, wiadomo, rodzice mogli mi zapewnić ciuchy, a tu już wchodziły ciuchy markowe, za które trzeba było zapłacić, miałem od rodziców spodnie za*

trzydzieści, czterdzieści złotych, to mi mogli zapewnić, ale jeżeli chciałem spodnie za dwieście, trzysta, albo po prostu inną jakąś rzecz chciałem sobie kupić, no to musiałem zarobić [w9].

W młodszym pokoleniu pojawia się też silne dążenie do usamodzielnienia się rozumianego jako prowadzenie własnego, niekoniecznie akceptowanego przez rodziców stylu życia: *rodzice przeszkadzali mi w tym co lubię. Dokładnie. Także tak, poznałem dziewczynę, stwierdziłem, że nie chcę mieszkać z rodzicami, bo ciągle miałem awantury, że dom to nie hotel i stwierdziłem, że coś trzeba z tym zrobić. (...) Wynająłem mieszkanie, zaczęłam jakieś tam dorywcze prace [w5].*

3.3. Przypadkowa, choć rejestrowana: utrata pierwszej pracy

Z badań wynika, że dla niemal połowy badanych pierwsza „przypadkowa” praca była w 77% przypadków pracą legalną, w pełni rejestrowaną. Co więcej, 60% badanych ocenia ją jako „dobrą pracę”, a 37% jako najlepszą spośród wszystkich, jakie kiedykolwiek mieli. Jedynie 6% badanych od początku traktowało swoją pierwszą pracę jako tymczasową i nie wiązało z nią przyszłości. Dlaczego więc badani porzucili pierwszą, zazwyczaj legalną pracę, skoro została ona pozytywnie oceniona?

Nie sposób na to pytanie odpowiedzieć w kategoriach ogólnych: powody przedstawiają się zupełnie inaczej w przypadku mężczyzn niż w przypadku kobiet. Powodem najczęściej wskazywanym przez mężczyzn jest dobrowolna zmiana pracy na inną (21%) lub zwolnienie (18%). Kobiety natomiast traciły pierwszą pracę głównie z powodu ciąży i konieczności opieki nad dzieckiem (22% wskazań). Wiązało się to m.in. z nieodpowiednimi warunkami pracy (*uciążliwe warunki, no, dosyć zimno i później zaszłam w ciążę, to już nie mogłam sobie na tą pracę pozwolić [w11]*) lub likwidacją stanowiska pracy podczas urlopu wychowawczego (*Urodziłam dziecko i później w trakcie wychowawczego były redukcje na kolei [w7]*). Jest to początek drogi do „szarej strefy”, ponieważ zwolnione w takich okolicznościach kobiety bardzo często mają problem ze znalezieniem później legalnej pracy.

Kryterium badawczym różnicującym wyniki był również wiek badanych. Zaczniemy od „starszych nierejestrowanych”, czyli osób powyżej 35 roku życia. Ponad 40% spośród nich rezygnowało z pierwszej pracy na rzecz innej, uważanej, niekoniecznie z finansowego punktu widzenia, za lepszą. Wyraźnie daje tu o sobie znać związek z przypadkowością wyboru szkoły i powiązanej z uzyskanym zawodem pierwszej pracy: dopiero obowiązkowy staż w zakładzie pracy uświadamiał badanym, że źle wybrali zawód: *Trudno powiedzieć czy nie*

chciałem [tam pracować], to znaczy, ja byłem zmuszony do pracy, bo wtedy było, była to przyzakładowa i był taki wymóg, że jak kończyło się tą szkołę to trzeba było jakieś tam lata odpracować. Nie mógł pan gdzie indziej podjąć pracy, o, tak to było (...) No, było fatalnie... (...) później siłą rzeczy kolega mnie namówił, mówi, nie ma sensu, żebyś musiał robić, są przyjęcia w instytucie to się możemy tam udać [w10].

Niemal równie liczna jest jednak kategoria „starszych nierejestrowanych”, którzy utracili pierwszą pracę w wyniku likwidacji zakładu pracy. Dotyczy to szczególnie osób po 40 roku życia (stanowią aż 52% tych, którzy utracili pierwszą pracę po likwidacji zakładu pracy), którzy po stracie pracy często nie mogli znaleźć pracy legalnej.

Inaczej przedstawia się sytuacja „młodszych nierejestrowanych”. W ich przypadku pierwszym, najczęściej wymienianym powodem jest zwolnienie z pracy, a więc odejście niedobrowolne. Dopiero na drugim miejscu pojawia się znalezienie innej, lepszej pracy, a na trzecim – niskie zarobki. Co zrozumiałe, wśród młodszych pracowników jako powód odejścia z pierwszej (rejestrowanej) pracy praktycznie nie pojawia się likwidacja zakładu.

Starsi nierejestrowani inaczej więc zaczynają swoją drogę do mobilności na rynku pracy. Po pierwsze, zaczynają ją później: ponad 20% „starszych” pracowało w pierwszym miejscu zatrudnienia ponad 10 lat, a podstawowymi powodami pierwszej zmiany pracy było znalezienie pracy lepszej lub likwidacja zakładu. W odróżnieniu od nich, „młodszy nierejestrowani” pracują w pierwszej pracy krótko (blisko połowa nie dłużej niż rok), tracą pracę w wyniku indywidualnego zwolnienia lub znajdują „coś lepszego”.

3.4. Wejście w „szarą strefę”

Z punktu widzenia samej drogi zawodowej, można wskazać kilka schematów rozpoczynania pracy w systemie nierejestrowanym. Po pierwsze możliwe jest wejście w „szarą strefę” od początku działalności zawodowej, bez podjęcia próby zatrudnienia się w pracy legalnej: *Nie interesuję się tym w ogóle (...) Nie szukam. Ale powiem, że moje wykształcenie nie pozwala po prostu zarobić dobrych pieniędzy...* [w9]. Model taki występuje rzadko i wydaje się popularny raczej wśród młodszych.

Model drugi to przejście do „szarej strefy” z pracy legalnej w wyniku pojedynczego zdarzenia, impulsu, np. zwolnienia po długim czasie pracy lub po urlopie wychowawczym. W takich wypadkach praca nierejestrowana staje się albo

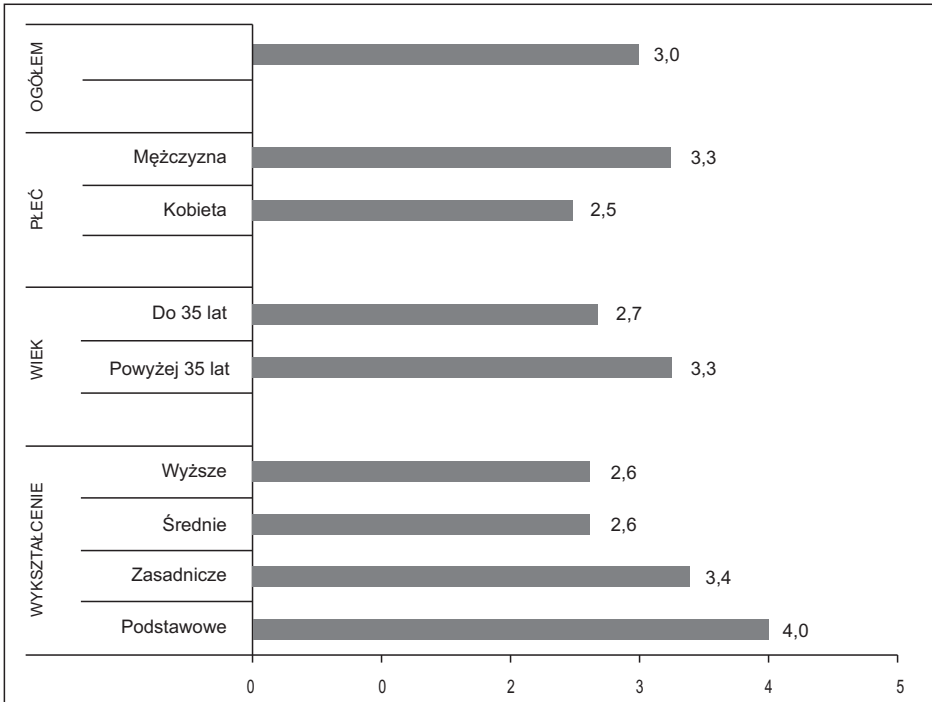
jedynym dostępnym rozwiązaniem, albo rozwiązaniem najdogodniejszym. Typowymi przedstawicielami tego modelu są *starsi mężczyźni oraz kobiety z dziećmi*.

Model trzeci, występujący bodaj najczęściej, to stopniowe wkraczanie w „szara strefę”: początkowo praca nierejestrowana traktowana jest jako etap przejściowy, pracownicy wciąż próbują znaleźć pracę legalną (i czasami im się to udaje, przynajmniej na jakiś czas), aż w końcowym etapie poddają się i rezygnują z poszukiwania pracy „na umowę”. W zamian „nierejestrowani” poszukują sposobów zabezpieczenia się przed różnego rodzaju ryzykami *związanymi z funkcjonowaniem poza legalnym rynkiem pracy. Widać też, że im dłużej pracownik pozostaje poza legalnym rynkiem pracy, tym trudniej mu na niego wrócić*.

Zacznijmy zatem od 23% „nierejestrowanych”, dla których już pierwsza praca była nierejestrowana – a zatem zaczęli swoją karierę na rynku pracy od razu od „szarej strefy”. Niemal połowa z nich (9%) pozostaje w tej właśnie pracy do dzisiaj – zaskakująca stabilność na tle młodych, którzy zaczęli karierę od pracy rejestrowanej. Większość tej grupy to młodzi ludzie z wyższym wykształceniem (!), którzy zaczęli dorabiać w trakcie studiów i albo czekają na stałą umowę o pracę, albo weszli w tryb pracy częściowo rejestrowanej, a częściowo „płatnej pod stołem”. Oczywiście nie zawsze podjęcie pierwszej pracy w trybie nierejestrowanym oznacza pozostanie w „szarej strefie”, szczególnie gdy służy ona np. dorabianiu w trakcie studiów, wydaje się jednak, że tego rodzaju doświadczenie osłabia wrażliwość na „legalność pracy” i może w przyszłości sprzyjać podobnym wyborom: *Już od czasu studiów ta praca na czarno była mi bliska, to nie dążyłam do tego żeby jakoś, to zorganizować* [w3]. Wątek „wsiąkania” w „szarą strefę” będzie ważny przy identyfikacji mechanizmów wykluczania.

Pozostałych 77% badanych weszło jednak w „szarą strefę” na późniejszym etapie kariery zawodowej, po (średnio) trzykrotnych zmianach pracy. Jak widać na poniższym wykresie, relatywnie większą mobilnością cechują się mężczyźni, osoby z wykształceniem podstawowym oraz osoby z branży budowlanej.

WYKRES 2. Średnia liczba podejmowanych prac w podgrupach ze względu na płeć, wiek i wykształcenie respondentów.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008].

Największa grupa badanych wkroczyła w „szarą strefę” na etapie drugiej i trzeciej pracy.

Na podstawie wywiadów można wyróżnić kilka momentów krytycznych, sprzyjających podjęciu (pierwszej) pracy nierejestrowanej.

W przypadku kobiet takim momentem jest urodzenie dziecka, szczególnie pierwszego. Potwierdzają to dane ilościowe: 11% badanych kobiet podjęło pierwszą pracę nierejestrowaną w roku poprzedzającym lub następującym po urodzeniu pierwszego dziecka (czyli w okresie obejmującym ciążę i pierwszy rok życia dziecka). Analogicznie, dodatkowe 9% kobiet wkracza w szarą strefę w czasie bezpośrednio poprzedzającym lub następującym po urodzeniu drugiego dziecka. Powodów decyzji o podjęciu nierejestrowanej pracy jest kilka. Pierwszy z nich – można by rzec, klasyczny, to zwolnienie z pracy w trakcie ciąży lub urlopu wychowawczego. Czasem taką decyzję podejmuje samodzielnie kobieta

z powodu różnego rodzaju trudności związanych z łączeniem pracy i obowiązków rodzinnych: *a zresztą byłam w ciąży z drugim dzieckiem i dlatego zdecydowałam odejść na własną prośbę. Urodziłam dziecko drugie, no to później różnie pracowałam [w1]; pracowałam cztery lata. Do urodzenia Kacpra (...) [Praca skończyła się] jak wróciłam, bo moje dziecko chorowało i tak dalej. I później skończyły się normalne prace i zaczęły się różne prace [w3].*

Kobiety, szczególnie samotnie wychowujące dzieci, rezygnują też z pracy legalnej, bo przynosi im ona zbyt małe dochody: *nie dam sobie rady za tysiąc pięćset złotych w Warszawie z wynajęciem mieszkania, z opłaceniem dziecka przedszkola. Już nie wspomnę o zakupie mieszkania czy czegokolwiek [w3].* Kolejny powód wiąże się z elastycznością nierejestrowanego zatrudnienia: kobiety wybierają ten tryb pracy, ponieważ pozwala ona na „dorabianie” do dochodów męża przy jednoczesnym niezaniechaniu gospodarstwa domowego: *dobrze dlatego, że to jest na miejscu, tak jak mówię, mogę się domem zająć, mam dzieci, a jednocześnie iść sobie jeszcze zarobić [w7]; żeby też nie siedzieć w domu, no i żeby dopomóc w budżecie [w7].*

Powody, dla których kobiety decydują się na podjęcie pracy nierejestrowanej, znakomicie ilustrują niedostatki pracy „legalnej” związane z łączeniem pracy z obowiązkami rodzinnymi: zbyt mała elastyczność godzin pracy, ograniczone możliwości pracy na część etatu, co jednocześnie potwierdza trudniejszą sytuację kobiet i ich dyskryminację na rynku pracy.

W przypadku mężczyzn niewralgicznym momentem był w przeszłości powrót z wojska, wykluczający niemal na tych samych zasadach, co urlop wychowawczy kobiet: w firmach zachodzą zmiany, czasem stanowisko pracy już nie istnieje: *jeżeli bym nie poszedł do wojska, to w tym momencie już naprawdę bym pracował z 10 lat (...) kończąc wojsko nie miałem rozwiązanej umowy z Krusem (...) Później byłem, pani kierownik się pytałem, ale: musiałabym zwolnić (...) 3 osoby żeby ciebie przyjąć [w4]. Źródłem trudności bywało też pójście do wojska zaraz po ukończeniu szkoły (np. zawodowej), a po powrocie problem z odnalezieniem się na rynku pracy: *Potem byłem w wojsku. (...) Potem (...) no nic nie robiłem (...) Powiedzmy że trzy lata na pewno... [w8].**

Dla osób w starszym wieku, szczególnie mężczyzn, trudnym momentem jest utrata legalnej pracy po wielu latach jej wykonywania. Po takim wydarzeniu często nie mogą się pozbierać: *...jak mogłem się poczuć? Że jestem niepotrzebny nikomu. Tyle lat pracy a tu... [w10].* Z różnych powodów, również „obiektywnych” (koszt dojazdu, brak pracy w okolicy) nie są w stanie znaleźć nowej legalnej pracy i w konsekwencji podejmują pracę nierejestrowaną, żeby zarobić na dom: *by lepiej nie słuchać, że jestem (...) pasożytem [w6], bo żona była bardzo*

niezadowolona [w10]. Po latach bezskutecznych prób, nie widzą dla siebie szansy na znalezienie pracy innej niż dorywcza.

Zjawiskiem nowym, dotyczącym przede wszystkim młodszego pokolenia, jest utrata kontaktu z legalną pracą po powrocie z dłuższego wyjazdu zagranicznego w celach zarobkowych: *myślałem, że ten szefu którego pracowałem wtedy, że, że będzie mu zależało po prostu na mnie, a on tak o, tak zatrzymywał mnie, zatrzymywał, a w końcu, a jedź sobie, no (...) Myślałem, że po prostu, że jak przyjadę, to będzie dalej mu zależało na tym [na zatrudnieniu] [w8]; tam byłem przez 6-mcy. Wróciłem do Polski, trochę miałem, miałem później załamanie trochę takie, trochę uciekłem w alkohol można powiedzieć [w4].*

Początkowo praca nierejestrowana jest traktowana jako wybór tymczasowy, pozwalający podreperować budżet do czasu znalezienia czegoś lepszego lub w sytuacji kryzysowej, jak np. przerwa w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej: *na razie nie handluję, czekam. (...) Więc teraz towar, który mam to stanę i prosto z ulicy go sprzedaję [w1].* Jedynie niewielka część osób faktycznie łączy prace nierejestrowane z rejestrowanymi. Im dłużej trwa okres pozostawania w „szarej strefie”, tym trudniej jest z niej wyjść – tym bardziej, że nie bardzo jest czym pochwalić się w CV (lub po prostu przed potencjalnym pracodawcą).

3.5. Podsumowanie: rekrutacja do „szarej strefy” a przekształcenia rynku pracy w Polsce

Nie ulega wątpliwości, że transformacja gospodarcza i polityczna w Polsce stworzyła szczególnie grunt dla rozwoju [szarej strefy] [por. Balcerzak-Paradowska 2003, Beley 2003, Grabowski 1995, Kloc 1998]. Biorąc pod uwagę zarówno uwarunkowania historyczne, jak i zidentyfikowane w badaniu biograficznym czynniki sprzyjające wejściu w „szarą strefę”, a także ogólną wiedzę o charakteryzujących Polskę trendach, chcielibyśmy zaproponować ich syntezę w postaci czterech mechanizmów „rekrutacji” do „szarej strefy”, oddziałujących w odmienny sposób na różne kategorie pracowników.

3.5.1. Mechanizm pierwszy: segment prac niskopłatnych i „boom edukacyjny”

Rynek pracy, wbrew wzrostowi przeciętnej płacy, ma coraz bardziej niekorzystną strukturę z punktu widzenia pracobiorcy: rozrasta się sektor prac w usługach, niskopłatnych i niedających perspektyw awansu czy rozwoju, a relatywnie maleje sektor prac wysokopłatnych i przyszłościowych.

Równoległe do tych niekorzystnych trendów, młodzi ludzie intensywnie się kształcą i nie chcą podejmować „McPracy”, obawiając się „utknięcia” w dolnym segmencie rynku pracy⁸. Potencjalni pracownicy, w coraz większym stopniu legitymujący się wyższym wykształceniem, mają pełną świadomość, że pracując w niskim segmencie rynku pracy, nie zdobędą ani żadnych istotnych kompetencji, ani poczucia bezpieczeństwa: w kolejce tłoczą się młodszy, imigranci, osoby gotowe pracować za mniejsze pieniądze. Niestabilność w niskim segmencie rynku pracy powoduje z kolei, że pracodawcy nie inwestują w pracowników, a „wypłukiwanie” pracowników o wyższym „apetycie na ryzyko”, i prawdopodobnie wyższych kompetencjach, powoduje obniżanie się poziomu kwalifikacji tych, którzy w niskim segmencie pracują, więc oferowane płace nie rosną (rodzaj błędnego koła). Jest to przyczyna, dla której młodzi ludzie oraz ludzie o wyższych aspiracjach i/lub wykształceniu uznają wejście w ten segment rynku pracy za ryzykowne: można już nigdy z niego nie wyjść. Nie zdobywa się tu żadnego liczącego się doświadczenia, nie buduje się pozycji przetargowej. W pewnym zaś momencie, kiedy pojawiają się obciążenia rodzinne czy finansowe, ryzyko podjęcia próby zmiany pracy na lepszą staje się zbyt duże. Tak mówi o tym jeden z badanych: *Jest też obawa, bo jak ma się naprawdę te kredyty, ma się dziecko i teraz przejdź do tej innej firmy. A może mnie wyrzucą po trzech miesiącach. I to jest ryzyko i tego się boję i to jest najgorsze* [cytat pochodzi z raportu Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008: 38]. Opowiadając o swoich własnych doświadczeniach i doświadczeniach rodziny, badani wiele razy wskazywali na pułapkę niskokwalifikowanej pracy: ktoś ma szwagra, który już 12 lat pracuje jako ochroniarz za 1200 złotych, bez żadnych szans na poprawę płacy czy pozycji – ale ryzyko zmiany pracy jest za duże, gdy ma się żonę i dziecko. Im dłużej pozostaje się w marnej pracy, tym większe niebezpieczeństwo, że pozostanie się w niej na zawsze.

W konsekwencji, młodzi lepiej wykształceni (nowa fala pracujących w szarej strefie) woła podjąć pracę nierejestrowaną, która daje im (a) niezbędną elastyczność na wypadek, gdyby się „coś trafiło”; (b) gwarantuje przejściowość, tymczasowość – czyli nie grozi „utknięciem” na stałe, podkopaniem prestiżu. Paradoks jednak polega na tym, że w pracy nierejestrowanej można „utknąć”. Tym, co uruchamia mechanizm rekrutacji do „szarej strefy”, jest rozbieżność pomiędzy popytem na pracę a podażą nie w sensie niedopasowania strukturalnego, ale raczej w sensie niedopasowania społecznego i kulturowego: dopóki

⁸ W CV lepiej jest nie pisać, że pracowało się w hipermarkecie budowlanym.

socjologowie mierzą prestiż zawodów, wiemy jak trudno jest osobie z wyższym wykształceniem zatrudnić się przy segregowaniu śmieci⁹.

3.5.2. Mechanizm drugi: bariery mobilności i elastyczności

Sytuacja na rynkach pracy jest bardzo zróżnicowana regionalnie (a nawet w mikroskali), a mobilność jest bardzo ograniczona (cechy rynku nieruchomości, „przywiązanie” do mieszkań o niejasnym statusie własnościowym, koszty dojazdu – nie tylko pieniężne, ale i czasowe). Pracodawcy nie są skłonni rekompensować dodatkowych kosztów związanych z pracą, zarówno jeśli idzie o częściowe choćby refundowanie dojazdów (lub zapewnianie własnego transportu, co czasem się zdarza), jak i koszty relokacji (wynajem mieszkania lub wręcz jego zapewnienie). Kanonicznym wręcz przykładem są tu odcięte od świata osiedla popegeerowskie. Choć więc w Polsce prowincjonalnej, szczególnie na obszarach relatywnie biednych, wciąż jest wielu chętnych do pracy w niskim segmencie rynku, napotykają oni barierę niemal nie do przejścia, w postaci kosztów dojazdu lub relokacji do dużego miasta – wynajęcia mieszkania czy pokoju, utrzymania się z niskiej pensji, zbudowania sobie życia od podstaw bez wsparcia rodziców. Pozostają dwie opcje: dostępna lokalnie praca nierejestrowana albo migracja – opcja z reguły znacznie lepsza, ponieważ dochody z pracy za granicą są dużo wyższe, a koszt utrzymania się nie musi być wysoki: *wie pani ale żeby z obszaru Mazur, który jest bardzo biednym obszarem dostać się do Warszawy żeby pracować na przykład na hali w markecie, to potrzebne jest tej osobie przeprowadzka. Tak? To ona często się pakuje, bierze walizki i jedzie do Irlandii* [Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008: 39]. Opcja migracji nie jest jednak realną alternatywą dla osób starszych, szczególnie tych, którzy utracili pracę w wyniku likwidacji zakładu po wielu latach pracy (w tym likwidacji PGR-ów).

Na rzecz podjęcia pracy nierejestrowanej działa też nieelastyczność pracodawców, czy, ogólniej, reguł działających w ekosystemie rynku pracy: dobrym przykładem jest zasada, w myśl której matka, która jest bezrobotna, nie może umieścić dziecka w publicznym przedszkolu, co naturalnie skutecznie uniemożliwia jej znalezienie i podjęcie pracy, czyniąc dorywcze, nierejestrowane prace jedynymi dostępnymi. Wspomniane już wcześniej problemy łączenia regularnej

⁹ Jeden ze studentów po powrocie z wakacyjnej pracy w Irlandii opowiadał o swoim szoku kulturowym, kiedy – nie znalazłszy niczego bardziej godnego, i bliski głodowania, zatrudnił się przy wywozie śmieci, co wydawało mu się dnem poniżenia. Kiedy stawiał się po raz pierwszy do pracy, zobaczył młodych ludzi (na dobrych motocyklach), którzy przebiegali się i „jakby nigdy nic” wsiadali do śmieciarek, a zapytani o samopoczucie w tak nędznej pracy, wyrażali zdumienie: „praca to praca, o co Ci chodzi?!?!”

(rejestrowanej) pracy z obowiązkami rodzinnymi, w tym przede wszystkim opieką nad dziećmi (chodzącymi np. do szkoły zaledwie na kilka godzin dziennie i to o różnych porach) wpisują się w wadliwość ekosystemu pracy, albo podnosząc atrakcyjność pracy nierejestrowanej, albo wręcz czyniąc ją jedynym rozwiązaniem. W przypadku kobiet wciąż też dają o sobie znać czynniki społeczne i kulturowe, które – szczególnie w bardziej tradycyjnych środowiskach – sytuują kobietę raczej w roli domowej (w małych miejscowościach wręcz uważa się, że kobieta, której mąż zarabia na dom, nie powinna szukać stałej pracy, odciągającej ją od domu na długie godziny). Kobieta raczej więc „dorabia” niż „zarabia”.

W konsekwencji, osoby o ograniczonej, z różnych powodów, mobilności i dyspozycyjności wolą, lub są zmuszone podjąć pracę nierejestrowaną, która daje im jakieś dochody, nie narażając jednocześnie na ponoszenie rozmaitych kosztów (finansowych, ale też społecznych). Mówiąc najogólniej, dla pewnych kategorii pracowników praca rejestrowana jest trudno dostępna.

3.5.3. Mechanizm trzeci: wykorzenienie z rynku pracy i „wessanie” w „szarą strefę”

Ci, którzy z różnych względów utracili pracę legalną: w wyniku likwidacji zakładu, redukcji zatrudnienia, lub w inny sposób zostali usunięci z rynku pracy (np. poprzez urodzenie dziecka), mają problem z powrotem, a „tymczasowy” incydent pracy nierejestrowanej przedłuża się w nieskończoność. Trudności w ponownym zatrudnieniu się w formie legalnej mają różnoraki charakter:

- a) luka w historii zawodowej sprawia, że „wykorzenionym” oferuje się niskopłatne prace (co jest wyraźną degradacją nie tylko w stosunku do utraconej pracy, ale często nawet w porównaniu z wykonywaną aktualnie pracą nierejestrowaną);
- b) instytucje rynku pracy są mało wydolne i pomocne: wielu badanych opowiadało np. o absurdalnych szkoleniach, które nie dają żadnych realnych, liczących się kwalifikacji;
- c) nawyki z pracy na czarno (relatywny „luz”) sprawiają, że trudno wdrożyć się z powrotem w reżim pracy i nadzoru (w wywiadach często pojawia się motyw przyjaznych, opartych na zaufaniu stosunków z pracodawcą w „szarej strefie” w opozycji do mało elastycznych szefów z prac legalnych);
- d) „szara strefa” jest systemem społecznym o swoistych wartościach – wbrew obiegowym opiniom, nierejestrowani pracownicy czują się doceniani, darzeni zaufaniem, a relacja z pracodawcą jest bardziej zrównoważona, co wynika z konieczności obustronnego zaufania i zachowania pracy nierejestrowanej

w tajemnicy. Zwiększa to równowagę sił, odczuwaną przede wszystkim przez pracowników o niskiej pozycji na rynku pracy.

To powolne, narastające wykluczanie dotyczy głównie starszych pracowników, którzy stracili pracę pod koniec lat 90-tych. Są coraz bardziej „niedostosowani” [Krzyżanowska 2013]. Daje się u nich zauważyć przekonanie o wyjątkowo słabej własnej pozycji na rynku pracy. Wśród starszych pracowników jest wiele osób po „ciężkich przejściach” na rynku pracy: *ja poszłam do szkoły zawodowej, miałam praktykę spożywczą, nie czułam się w tym, uciekłam po roku, bo za ciężko mi było nosić skrzynki, i tak dalej, przy moich gabarytach, zawsze byłam taka drobna, a praca była ciężka. I zmieniłam na obuwie, na praktykę, bo można było sobie przejść. Później po tym wszystkim poszłam sobie do technikum ekonomicznego. Podczas szkoły pracowałam w Niemczech, wyjechałam do Monachium i pracując zarabiałam sobie też na szkołę, na egzaminy, i oprócz go, no, zbierałam doświadczenie, że tak powiem. W różnych tam kulinariach. Jak wróciłam do Polski, pracowałam w Taderix, w salonie firan, chciałam się uczyć czegoś nowego, no, ale później okazało się, że po 18-stej są darmowe godziny, siedzenie u klienta, zawieszanie firanek, wracało się o 1-wszej do domu, trzeba było znowu iść na 10-tą do pracy i do 18-stej, nikt nam za to nie płacił [Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008: 39]; są to też często osoby mobilne, pochodzące z małych ośrodków, pozbawione oparcia w rodzinie i sieci przyjacielskiej; czują się więc szczególnie wystawione na niekorzystne wydarzenia losowe: (...) *przyjechałem z miejsciny 100 kilometrów oddalonej od Poznania, wybrałem tutaj pracę, ponieważ tam dawali kiepskie umowy, dawali na 2 tygodnie, na miesiąc, później zwalniali. A też nie uśmiechało mi się pracować na czarno. W tym roku wyszedłem z wojska, to wyjechałem do Szwecji, nie było też pracy legalnej, w której dawali dobrą umowę i dobre wynagrodzenie. No, więc wróciłem. Wziąłem to, chociaż ciężko. No, bo za 600 złotych, to jest ciężko [tamże].**

Mechanizm wykluczania tych, którzy raz utracili pracę, jest ściśle związany z funkcjonowaniem instytucji rynku pracy (i instytucji otoczenia biznesu). Warto podkreślić, że przejście na samozatrudnienie, albo, tym bardziej, uruchomienie przedsiębiorstwa, nie jest rozpatrywane jako realna opcja, głównie w związku z wysokimi kosztami działalności gospodarczej i wysokim ryzykiem (o którym mówili badani przedsiębiorcy w poświęconej im części badania).

3.5.4. Mechanizm czwarty: „dzieci gorszego Boga” i samopomoc społeczna

W ramach tej wielorodnej kategorii, obejmującej osoby starsze, gorzej wykształcone, tzw. „peryferyjnych” oraz osoby nierejestrowane, dominuje poczucie pozostawienia samym sobie, bez wsparcia i bez pomocy instytucjonalnej (stąd

też uruchamiają się sieci społecznej samopomocy). Szczególnie negatywne są doświadczenia z Powiatowymi Urzędami Pracy: *to było tak, że tam dostawało się skierowania do pracy ze 2 – 3 razy dostałem taką karteczkę i po przyjeździe okazało się, że to skierowania było już nie aktualne i była jedna z takich prac, która mianie odpowiadała, nie przyjąłem jej. Wtedy tak było, że jak nie skorzystałem z ich oferty, to mnie wyrejestrował [w1]; w ogóle z tym urzędem zerwałem wszelki kontakt, oni mi nie dawali propozycji pracy, ja nie odrzucałem, nie przyjmowałem, zrezygnowałem po prostu [w12].* Niewątpliwie, „dzieci gorszego Boga” mają niską świadomość swoich praw, są często niedoinformowani, a ich stosunek do instytucji cechuje lęk i nieufność. Jednocześnie, ta właśnie kategoria „nierejestrowanych” rzadziej szuka legalnej pracy, a nawet nie planuje jej szukać. Nie mają oni nadziei na znalezienie chętnego do ich zatrudnienia pracodawcy: *bardzo trudno, z moim wykształceniem, nie ma przyjąć, wie pan [w7]; dzisiaj cokolwiek, to największą blokadą jest nieznanomość języka. To jest największa moja bolączka. Gdziekolwiek idę, to strasznie się tego wstydzę (...) I nawet jak szukam pracy, to wstydzę się powiedzieć, że mam wyższe wykształcenie i nie znam języka (...) Cokolwiek, gdziekolwiek się pójdzie, to po prostu bez znajomości języka, to nie ma sensu [w3]; Nie szukam. Ale powiem, że moje wykształcenie nie pozwala po prostu... [w9].*

Ten rodzaj samowykluczenia, w połączeniu z niewystarczająco sprawnym działaniem instytucji, skutecznie „rekrutuje” do pracy nierejestrowanej na stałe. Tym bardziej, że tego rodzaju praca postrzegana jest w kategoriach samopomocy społecznej: „daje się” pracę sąsiadce, starszemu koledze, studentowi w ramach solidarności z tymi, którzy gorzej sobie radzą i muszą dorobić. Szczególnie silnie formy samopomocy działają w sferze usług domowych, skądinąd trudno dostępnych – opieka nad dziećmi, drobne naprawy, korepetycje, sprzątanie itp.; jak już zostało wspomniane, ponad 60% badanych z ogólnopolskiego badania ilościowego uważa, że tego rodzaju prace nie powinny być opodatkowane. W przypadku usług technicznych, szczególnie z branży budowlanej (remonty, kładzenie podłóg, glazury itp.), ale i motoryzacyjnej (naprawa samochodu) rzadko komu przychodzi do głowy zawieranie umowy i domaganie się faktury: cała ta sfera wciąż funkcjonuje w oparciu o reputację (rekomendacje). Wiadomo też, że korzyści płynące z legalnej umowy są iluzoryczne, ponieważ dochodzenie swoich praw w sądzie wobec nieuczciwego fachowca (firmy) wymaga takiego nakładu wysiłku i czasu, że pozbawione jest sensu.

W przypadku tego mechanizmu, powinniśmy raczej mówić o włączaniu do „szarej strefy” na mocy zasad solidarności społecznej. W obliczu obojętnego państwa i nieprzyjaznych instytucji, ludzie wspierają się wzajemnie, dając i świadcząc

pracę. „Szara strefa” jest w istocie znakomitą egzemplifikacją działania kapitału społecznego o charakterze kapitału łączącego (*binding*), w odróżnieniu od pomostowego – (*bridging*) [por. Sierocińska 2011]. Mechanizm włączania działa szczególnie silnie w branżach i środowiskach, w których tradycją jest „praca na szaro”, a posiadanie etatu należy do rzadkości: budowlanka, rolnictwo, gastronomia. *Ex definitione*, dotyczy on przede wszystkim osób o niższych kwalifikacjach i umiejętnościach – choć motyw odrzucenia państwa (wraz z ZUS, Urzędami Skarbowymi i wszystkimi innymi „wyzyskiwaczami”) bardzo silnie pojawia się wśród młodych, dobrze wykształconych mieszkańców miast¹⁰.

4. „SZARA STREFA” JAKO SYSTEM SPOŁECZNY

Praca nierejestrowana nie jest, jak się okazuje, banicią. Wkraczając do niej, pracownicy odnajdują dobrze prosperujący system norm, jasne reguły, a nawet, co najbardziej zaskakujące, szacunek dla osoby pracującej.

4.1. Można się dogadać

Większość nierejestrowanych – 69%, jest zadowolonych ze swojej pracy, a 20% zdecydowało się pozostać w „szarej strefie”, mimo że miało szanse podjąć legalną pracę. I choć korzyści finansowe (zarówno pracownika jak pracodawcy) są podstawową, najczęściej wymienianą zaletą nierejestrowania zatrudnienia (*o wiele wyższe pensje (...) To tylko o to chodzi. Za to się żyje* [w9]), to tuż obok pojawiają się inne cenione wartości pracy „na szaro”. Wśród nich wymieniana przez niemal połowę badanych wolność, elastyczność i niezależność: *po prostu pracuję i nie jestem od nikogo uzależniona. Pracuję sama i to, że pracuję kiedy chcę* [w1], *mając pieniądze czasu mam więcej* [w2].

Pracę w szarej strefie ceni się za to, że kreuje ona zwartą, solidarną społeczność: tu jest mała zbiorowość, z którą można się dogadać [w2]. 48% badanych wskazuje na zaufanie w relacjach między pracodawcami a pracownikami: *facet ma do mnie zaufanie, uważam, że to jest najważniejszy powód. Że darzy mnie zaufaniem człowiek* [w12]. Nie ulega wątpliwości, że „szarą strefę” – czy raczej

¹⁰ Można sądzić, że ostatnia fala doniesień o wysokości emerytur aktualnego młodego pokolenia i przejście przez ZUS znaczącej części pieniędzy z OFE tylko pogłębia poczucie bezsensowności płacenia składek i podatków. Pomijając kwestie ekonomiczne, „zamach” na OFE i tocząca się wokół nich dyskusja stanowi naruszenie społecznego zaufania – wszak nie tak dawno temu OFE było reklamowane, zachęcano do lokowania w nich II filaru, a przed emerytami roztaczano wizje idealnej starości.

mikrostrefy pracy nierejestrowanej – cechuje „wiązący kapitał społeczny”, niezbędny w sytuacji, kiedy nie można odwoływać się do formalnych instytucji. Gwoli uczciwości należy dodać, że w narracjach badanych pojawiają się i mniej pozytywne korzyści z pracy nierejestrowanej: chroni ona przed ściąganiem z pensji różnych należności, takich jak alimenty i raty kredytów.

Nie oznacza to, że badani nie dostrzegają wad i zagrożeń związanych z funkcjonowaniem „na szaro”. W pierwszej kolejności pojawiają się kwestie ubezpieczenia zdrowotnego, emerytury, odszkodowania w razie wypadku oraz zasiłku chorobowego. W drugiej kolejności wymieniana jest niestabilność (*w każdej chwili mogą mnie wyrzucić jak nie będę potrzebna* [w10]) i brak gwarancji otrzymania zapłaty: *to na ryzyko tego, kto podejmuje taką pracę* [w1]. Wreszcie, młodzi ludzie wskazują na brak zdolności kredytowej. Osobiste doświadczenie badanych nie potwierdza jednak stereotypu o „wyzysku” nierejestrowanych pracowników przez pracodawców. Zdecydowanej większości badanych w ciągu całej kariery zawodowej w „szarej strefie” ani razu nie zdarzyło się, żeby pracodawca zalegał z wypłatą lub zaniżał obiecaną pensję. Jedynie odpowiednio 11% (zaleganie) i 8% (zaniżenie) badanych spotkało się z taką sytuacją w trakcie jednej lub dwóch prac nierejestrowanych. Jedynie 12% osób spotkało się ze zmuszaniem przez pracodawcę do pracy po godzinach czy nieprzestrzeganiem przepisów. Badani samorzutnie podkreślali przy tej okazji, że w przypadku prac legalnych sytuacja pod tym względem wcale nie jest lepsza: *Oszukać mnie mogą i w państwowej; Zależy na kogo się trafi.*

Wyraźnie zaznacza się w narracjach osób „nierejestrowanych” specyficzna więź między pracownikiem a pracodawcą. Pracownicy często czują się obdarzeni przez pracodawcę zaufaniem, z jakim nie spotkali się w pracy legalnej. Ponieważ dobrze (lepiej niż w pracy legalnej) zarabiają, czują się doceniani. Istotny jest dla nich osobisty kontakt z pracodawcą, oparty bardziej na kontaktach dwojga ludzi niż pracodawcy i pracownika. Ponieważ pracodawca nie jest zobowiązany do żadnych świadczeń, wszelkie sytuacje, w których jest on gotowy do kompromisów z pracownikami, są bardzo cenione: *nie ma problemu z urlopem jakimś, mogę się zawsze dogadać, bo tak dziecko mi chorowało jak się teraz urodziło, miałem przez pół roku problemy z dzieckiem, też nie miałem problemu z moim szefem dogadać się, żeby mi dał wolne, zrozumiał też to, wiedział, że jest taka sytuacja, a nie inna, bo już się znaleźliśmy też nie od dzisiaj, nie trzeba było żadnych zwolnień lekarskich zanosić, nie stwarzał żadnych problemów. Po prostu, że też się dogaduję z moim jakby pracodawcą* [w9]. Taka forma kontaktu z pracodawcą pozwala niejednokrotnie pracownikowi odzyskać nadwyżężone po utracie pracy legalnej poczucie własnej wartości. Dotyczy to szczególnie pracowników gorzej

wykształconych, pracujących na stałe z jednym pracodawcą, np. przy pomocy w gospodarstwie: *Ojej, bo ja tam w polu to jestem sam sobą. Sam sobie, pokazałem temu człowiekowi, że ja coś potrafię i ten człowiek mi zaufał, on nie stał nade mną, tak jak majster, przymierz, a zrób, a to, same nakazy, rozkazy i tak dalej, natomiast byłem tam sam sobie, wiedziałem, że jak miałem tam jakieś zadanie do wykonania, wykonywałem je swoim tempem, swoimi umiejętnościami, nie zdarzyło mi się prawie nigdy, żeby mi ten właściciel zwrócił uwagę, więc byłem spełniony. Satysfakcję miałem z tego co zrobiłem. O tak [w12].*

4.2. „Niedomyślany” konsensus

Zazwyczaj pracownik godzi się na pracę na czarno bez nacisku ze strony pracodawcy i pozostaje z nim na długo: ponad połowa badanych pracuje u aktualnego pracodawcy od 2 lat, a 25% od co najmniej 5 lat. Z jednej strony pracownicy rozumieją kruchość sytuacji swoich pracodawców – są to na ogół małe firmy, dla których składki i zaliczki na podatki dochodowe pracowników zagrażają płynności finansowej; powszechna jest też świadomość wysokich kosztów pracy w Polsce. Część z nich świadomie godzi się na „nielegalną” pracę czy wręcz współpracuje z pracodawcą przy ukrywaniu tego faktu: *albo człowiek się godzi na takie warunki... w gastronomii jest krucho, naprawdę. Jak się komuś nie podoba, to niech sobie szuka pracy gdzieś indziej [w5].* Z drugiej jednak strony zdarza się, że pracownik boi się poprosić o legalne zatrudnienie: *w momencie kiedy ja się upomniałam o ubezpieczenie bo minęły dane trzy miesiące to po prostu wydalili z pracy i często człowiek nawet nie dostał wynagrodzenia po prostu [w1].*

Absolutna większość badanych traktuje pracę nierejestrowaną jako sytuację „win – win”: jako „kontrakt” opłacalny zarówno dla nich, jak i dla pracodawcy. Nie są oni jednak w pełni świadomi sytuacji, w jakiej się znajdują i przyszłych konsekwencji swoich wyborów. Po pierwsze, często nie odróżniają różnych form umowy o pracę – jak kontrakt, umowa ustna czy zlecenie. Wiele osób spośród gorzej wykształconych wyróżnia tylko dwie kategorie prac, nie wdając się w niuanse: prace na czas nieokreślony i dorywcze.

Niska jest też świadomość rzeczywistych konsekwencji podejmowania pracy nielegalnej – braku ubezpieczenia, problemów z emeryturą: *brak świadczeń? Ale to przeszkadza jak człowiek jest chorowity, że konta nie ma (...)u mnie jest jeszcze dużo czasu, około 7 lat, bo jak skończę 60 lat, to dopiero mogę skorzystać z tego 3 filaru, póki ci, na razie korzystam z tego tutaj, bo to dla mnie jest dobre [w2].* Respondenci myślą krótkodystansowo, zwracają uwagę głównie na bieżące korzyści z pracy na czarno bez brania pod uwagę perspektywy kilkuletniej: *W najbliższej*

przyszłości mam jakieś plany, ale aż tak dalekosiężne nie są [w3]. Dotyczy to głównie osób młodszych: Po prostu nie chce mi się w to bawić. (...) zupełnie nie interesuje mnie jakieś odkładanie na emeryturę [w3]. Część z nich stara się obejść brak ubezpieczenia i emerytury poprzez korzystanie z usług prywatnej służby zdrowia (nie muszę żadnych składek, mam ubezpieczenie i nie, bo i tak jak trzeba pójść do lekarza to trzeba pójść prywatnie, żeby nie stać w kolejkach), samodzielnym płaceniu sobie na emeryturę [w9] czy np. lokowanie pieniędzy np. w nieruchomościach tak, by odebrać je później na starość.

Wyjątkowo rzadko zdarzają się uwagi respondentów na temat nielegalności ich pracy i łamania przez pracodawców prawa. Badani uważają, że umowa o pracę może stanowić ochronę ich praw, dlatego *lepiej ją mieć*. Nierozliczania się ich pracodawców z urzędem skarbowym nie uważają za przestępstwo. Raczej cieszą się, że udało im się (wspólnie z pracodawcą) uchronić pieniądze przed zabranieniem ich przez państwo: *dużo większe pieniądze są, bo prowadzić te składki to wszystko, to niestety... a to lepiej z własnej kieszeni [w4].* Traktują nierejestrowanie ich przez pracodawcę jako rodzaj przejawu troski o ich dochody: *Bo po prostu tak mi to wytłumaczył, ja też nie chcę się wgłębiać jakie są przepisy, no, ale te dwa tysiące mniej bym zarabiał, to ja wolę [w9].*

4.3. Świat legalnej pracy

Generalnie większość respondentów źle ocenia rynek pracy, zarówno pod względem dostępności pracy, jak i możliwości „utrzymania się z uczciwej pracy”, szacunek dla pracowników i ich pozycję wobec (legalnych) pracodawców.

Przed wszystkim jednak legalna praca (dobra praca) jest coraz bardziej niedostępna. W Polsce – jak pokazują badania CBOS – wzrasta przekonanie o kluczowej roli więzi nieformalnych w znalezieniu legalnej i dobrej pracy. Większość badanych w wywiadach biograficznych wyrażała przekonanie, że dobra praca dostępna jest poza regularnymi procesami rekrutacyjnymi: *mam takie wrażenie po mojej rodzinie i znajomych, że jednak ciekawe ofert pracy nigdy do prasy nie trafiają [Bednarski, Kryńska, Pater, Walewski 2008: 39].* Narasta przekonanie, wyraźnie widoczne w wynikach ilościowych badań CBOS, że zdobycie dobrej pracy jest w coraz większym stopniu uwarunkowane znajomościami. Wielu badanych wyrażało przekonanie, że formalne sposoby ubiegania się o pracę są nieskuteczne: *nie wiem, może 300 rozesłałem swoich CV, nie wiem, to zupełnie bez sensu, w ogóle nikt się nie odezwał, albo jak się odezwał, to że dziękują i się skontaktują; byłem zarejestrowany, ale to pożałuj Boże te oferty w urzędzie, po prostu śmiech, wiadomo że co lepsze to mają dla swoich [tamże].* Pracownicy

poszukują wiarygodnych i pewnych informacji z najlepszego źródła, czyli od swojej rodziny i znajomych: *wiadomo, szwagier ci nie będzie ściemniał, bo nie ma żadnego powodu* [tamże]; jest rzeczą wartą podkreślenia, że większość badanych znalazła pracę w „szarej strefie” przez znajomych.

Badani mają też przekonanie, że legalny rynek pracy w Polsce funkcjonuje wadliwie, a jego podstawowe problemy to wysokie koszty pracy oraz związane z tym niskie zarobki, które zmuszają do podjęcia pracy nierejestrowanej: *a jak ja wezmę 1000 zł na pasku, a w pieniądzu wezmę 600 zł, to jest różnica, a trzeba a mieszkanie zapłacić i żyć jakoś. Także uważam że nasze podatki są totalnym idiotyzmem; musiałyby [żeby ludzie nie pracowali „na szaro”] się zwiększyć zarobki, to jest główna kwestia. Zarobki* [tamże]. Istotnym problemem dla badanych, szczególnie młodszych i lepiej wykształconych, jest niewystarczająca liczba miejsc pracy, w tym prac interesujących – najlepiej jednocześnie zaspokajających ambicje, dobrze płatnych, dających poczucie stabilizacji i adekwatnych do ich wykształcenia: *Musiałyby powstać jakieś zakłady, jakieś miejsca nowe, gdzie prawda, no, ta praca by była, bo tak to ludzie wyjeżdżają za granicę, dlaczego? No, to już nie mówię o kwestii tam zarobków, ale jeżeli to by była stała praca to każdy by sobie dał radę myśleć. To nie jest kwestia, prawda, jakiegoś wynagrodzenia wielkiego*” [w10]; *„z tych pieniędzy, które zarabiam udaje mi się odłożyć albo pożyczyć komuś jakieś pieniądze i ktoś mi później, to procentuje w jakiś sposób. A praca legalna tą, którą proponują pracodawcy dla mnie, to niestety nie spełnia moich oczekiwań* [w3]. „Nierejestrowani” wspominają też o zmianie przepisów prawa. Częściowo pokrywa się to z żądaniem obniżenia kosztów pracy, z drugiej zaś strony kluczowe znaczenie wydaje się mieć uproszczenie przepisów. Szczególnie dotyczy to osób, dla których szansą na pracę legalną byłoby zarejestrowanie działalności gospodarczej, a które przerażone są barierami instytucjonalnymi związanymi z założeniem firmy: koniecznością załatwiania mnóstwa spraw w urzędach, panującą tam biurokracją. Jednocześnie mają nikłą wiedzę o rzeczywistych procedurach, opierając się raczej na zasłyszanych informacjach: *finanse... szczególnie mi chodzi o to urzędy skarbowe, rozliczania. Ja np. nie mam pojęcia o tych urzędach skarbowych, Pity nie pity, zawsze mi mama rozliczała, jak coś tam było (...))ja nie trawię w ogóle urzędów, nie trawię urzędów, dla mnie to jest coś chorego, idzie człowiek, nie pomogą, mordę będą darli, trzeba czekać* [w4]; *Po pierwsze mnóstwo załatwiania, po drugie papierki, ja już tam miałem pisanie z kartami pracy, ale, to, co mi mówi siostra i znajomi, ile tych papierów trzeba żeby założyć tą firmę, jakieś regony, przebrnąć ileś Instytucji żeby ją założyć i trzeba się jeszcze dobrze na tym wszystkim się znać, pilnować, kiedy ZUS a kiedy coś innego. Chyba żeby miał taką firmę od razu*

z jakimś kapitałem, żeby mieć księgową, która tymi sprawami by się zajmowała, bo dla mnie taka wiedza jest nieosiągalna? Skomplikowane sprawy papierkowo rachunkowe, poza tym, kiedy o tym myślałem, ale nie mam papierów, co znam się tylko na tynkowaniu ścian i na barze [w2]; samo założenie mojej działalności by mnie kosztowało dużo pieniędzy a nie mówię już ile nerwów. I urząd miasta i musiałbym do Ryk jechać i tam kombinować, bo to zmiana zamieszkania... druga sprawa pozwolenia, urząd skarbowy, nie, nie, nie nawet nie chcę o tym słyszeć, bo to jest dla mnie abstrakcja. O ile urząd gminy to dałbym rade przejść, urząd skarbowy nie [w4].

Trzeba też pamiętać, że korzyści z pozostawania na „legalnym” rynku pracy zależą od tego, jak wysoka jest subiektywnie dostrzegana wartość zabezpieczeń społecznych: wydolność ZUS, przyszła wysokość emerytury, jakość i dostępność świadczeń zdrowotnych. Wśród badanych ZUS nie cieszy się dobrą opinią – obok fiskusa, wydaje się wręcz jedną z dwóch najbardziej zniechęconych instytucji państwowych. Korzyść w postaci ochrony praw pracowniczych jest iluzoryczna – jak wspomniałam wcześniej, pracodawcy „legalni” wcale nie są postrzegani jako bardziej liczący się z prawami pracownika.

Koszty składek są wysokie, a korzyści z ich płacenia niepewne i odroczone. Z kolei w „szarej strefie” jest odwrotnie: korzyści są namacalne w teraźniejszości, a koszty (ryzyka związane z brakiem zabezpieczeń) odległe w czasie i abstrakcyjne. Modele dyskontowania przyszłości jednoznacznie wskazują, że w tej sytuacji jednostka wybierze pracę nierejestrowaną. Do przesłanek teoretycznych dołączyć jeszcze należy społeczną legitymizację pracy nierejestrowanej jako swoistej „samopomocy społecznej”.

4.4. Społeczne postawy wobec pracy nierejestrowanej

Praca nierejestrowana nie tylko nie jest potępiana, ale wręcz traktuje się ją jako naturalny element zaradności w obliczu niewydolności państwa i jego instytucji. Znaczącej części aktywności, które ekonomiści umieszczają w kategoriach „pracy nierejestrowanej”, badani w ogóle nie definiują jako „pracy”, a tylko jako wymianę usług, pomoc wzajemną, udzielanie wsparcia. Emerytka opiekuje się „za parę groszy” dzieckiem, a nie „świadczy pracę”, a student „pomaga w lekcjach”, nie jest żadnym „pracownikiem”. Ludzie nie dostrzegają w takich działaniach naruszenia prawa, a pomysł ich opodatkowania wydaje im się wyrazem nadmiernej „chciwości” fiskusa. Drobne prace ze sfery usług domowych również nie są lokowane w sferze „pracy”, a poza tym uważa się powszechnie, że takie nisko płatne zajęcia też nie powinny być opodatkowane. Nic złego nie

dostrzega się nawet już w zajęciach rozpoznawanych jako „praca”, i podejmowanych bez rejestracji. Większość badanych uzasadnia nierejestrowanie pracy jako wynik wadliwego działania legalnego rynku pracy, instytucji publicznych, wreszcie – państwa, co nie pozostawia potencjalnym pracownikom „szarej strefy” innego wyboru. W opinii badanych ich nierejestrowana praca nie jest niczym nagannym – uważa się że wręcz, że mają moralne prawo „radzić sobie”. Tym łatwiej jest wejść w „szarą strefę” i w niej pozostać.

5. PODSUMOWANIE

Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają jednoznacznie potwierdzić, że praca nierejestrowana jest społecznie akceptowana i legitymizowana: oznacza to, że nie ma praktycznie społecznej presji na legalizowanie zatrudnienia. Spośród wszystkich czynników składających się na ową akceptację warto podkreślić kilka. Najbardziej uderzająca jest odmienna percepcja i definiowanie (konstruowanie) działań, które ekonomicznie uznawane są za pracę nierejestrowaną: działania te często nie są postrzegane jako „praca” lub jako świadczenie usług, a wiązany z nimi dochód postrzegany jest jako tak niski, że, w powszechnym przekonaniu, nie powinien być opodatkowany i oskładkowany. Wydaje się, że praca nierejestrowana wciąż mentalnie lokowana jest w socjalistycznym porządku dorabiania, chałtur, fuch, zupełnie niewiązanych ze stosunkiem pracy. Kolejnym elementem społecznego mandatu szarej strefy jest negatywna percepcja państwa i jego instytucji, w tym szczególnie Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Wielu badanych ma przekonanie, że instytucje publiczne nie są godne zaufania, działają źle, zawodzą swoich obywateli, tym samym zwalniając ich niejako z wypełniania obywatelskich obowiązków. Z pewnością owa teza po części jest jedynie usprawiedliwieniem (alibi), ale biografie badanych wyraźnie ukazują zawodność wielu rozwiązań publicznych. Nie ulega też wątpliwości, że „szara strefa” przynosi badanym różnego rodzaju korzyści psychologiczne (poczucie własnej wartości, szacunek) i społeczne. Te drugie noszą wyraźne znamiona społecznego kapitału przetrwania i adaptacji, tworząc pewien rodzaj „ekonomii społecznej”, w której wykluczeni wzajemnie się wspierają. W szarej strefie liczy się zaufanie, reputacja, solidarność wobec wrogiego otoczenia instytucjonalnego. Praca nierejestrowana jest swoistym systemem społecznym, a nie jedynie rzeczywistością ekonomiczną – tym bardziej, że z reguły tworzy ona niewielkie „szare strefy” zasymilowane z lokalną społecznością.

Mechanizmy i drogi wiodące do „szarej strefy” są rozłożone w czasie i wiążą się z wieloma różnymi czynnikami nierówności społecznych: miejscem

zamieszkania, statusem rodziny pochodzenia (kapitały ekonomiczny, społeczny i kulturowy), dostępem do edukacji itp. Analizując życiowe trajektorie „nierejestrowanych”, można odnieść wrażenie, że cechuje je stopniowe zawężanie możliwości wyboru. W tym znaczeniu funkcjonowanie w szarej strefie jest elementem systemu nierówności społecznych w rozumieniu Amartyi Sena [1999]. Zaproponowany przez niego model ujmuje nierówności społeczne w kategoriach ograniczeń lub wręcz braku realnych (a nie teoretycznych) możliwości osiągnięcia pożądanego celu: nierówność polega w tym rozumieniu na różnym stopniu ograniczeniach wolności (autonomii), przy czym obok dostępu do niezbędnych¹¹ zasobów uwzględnia zdolność ich wykorzystania¹². Jeśli dostęp do zasobów jest w sposób systematyczny uzależniony od cech społecznych (przynależność do pewnej grupy/kategorii społecznej), a ponadto od tego rodzaju cech zależy konwersja zasobów, powstające nierówności mają charakter społeczny. W ujęciu Sena zmniejszanie nierówności nie jest „kosztem”, ale inwestycją w rozwój, bowiem *rozwój może być traktowany, jak staram się to wykazać, jako proces poszerzania rzeczywistej wolności, jaką cieszą się ludzie. Skoncentrowanie się na ludzkiej wolności kontrastuje z węższym traktowaniem rozwoju, utożsamianego ze wzrostem produktu narodowego brutto, czy też wzrostem dochodów osobistych, industrializacją, postępem technicznym czy społeczną modernizacją. (...) Rozwój wymaga usunięcia głównych źródeł braku wolności: ubóstwa, tyranii, niewielkich możliwości ekonomicznych, systematycznej społecznej depriwacji, zaniedbań w sferze urzędów publicznych, a także nietolerancji czy nadmiernej rozbudowy represyjnego państwa* [Sen 1999, s. 3]. Nierówności (ograniczenia wolności) powstają w przestrzeni relacji cele – zasoby (środki) – możliwości; to zaś oznacza, że obok dostępu do zasobów równie ważna jest umiejętność stawiania celów oraz rzeczywiste możliwości „konwersji” zasobów – uzależnione tak od indywidualnych cech i kompetencji, jak od „urzędów publicznych”, norm społecznych, polityk publicznych, praktyk i obyczajów, hierarchii społecznej itp. Jeśli tak jest, „szara strefa” jest zjawiskiem ze sfery rozwoju, równości i wolno-

¹¹ Model Sena pozwala uwzględnić różnorodność jednostek, która sprawia, że niezbędne zasoby mogą być dla nich różne (np. osoba niepełnosprawna potrzebuje, dla zrealizowania mobilności, większych zasobów niż osoba bez ograniczeń ruchu). Dostęp do zasobów czy wielkość pozostających w dyspozycji zasobów należy oceniać relatywnie zarówno do pożądanego celu, jak i do cech jednostki (osobisty czynnik konwersji). Z tego samego powodu różnorodności jednostek i ich celów, tak samo wyglądające „stany” jednostek, mogą być w istocie różne (np. braki w odżywianiu wyglądają pozornie podobnie u kogoś, kto głoduje i kogoś, kto pości – choć ma realną możliwość jedzenia pełnych posiłków).

¹² Zdolność wykorzystania zwana „konwersją”, wynikać może z uwarunkowań osobistych (*personal conversion factor*), społecznych i środowiskowych.

ści. Ogniskuje się w niej i łączy wiele różnych trendów i zjawisk z rozmaitych porządków – instytucjonalnego, prawnego, gospodarczego, zróżnicowań regionalnych. Analiza „szarej strefy” ma *par excellence* charakter interdyscyplinarny i trudno ją prowadzić bez uwzględnienia psychologii ekonomicznej, ekonomii, polityki społecznej, socjologii, prawa itp. [por. Torgler, Schneider 2006]. Dlatego właśnie systemowe rozwiązania, które mogłyby zmniejszyć obszar pracy nierejestrowanej, są tak trudne do zaprojektowania i wdrożenia. Czy pomoże planowane oskładkowanie wszystkich umów cywilno-prawnych? Niewątpliwie zwiększy – choć nawet i tego nie można być pewnym, wpływy do ZUS. Nie rozwiąże jednak problemów w miejscach, w których się on rodzi: w systemie edukacji – dostępności szkół, programach nauczania, stypendiach umożliwiających podjęcie nauki zgodnie z predyspozycjami, dostępności doradztwa edukacyjnego itp.; w barierach utrudniających mobilność – począwszy od połączeń kolejowych i autobusowych, a skończywszy na systemie mieszkań na wynajem.

BIBLIOGRAFIA

- Baczko-Dombi A.**, *Jaka droga wiedzie do szarej strefy? Raport podsumowujący badanie ilościowe i jakościowe osób pracujących w szarej strefie*, Warszawa: MPiPS (materiał niepublikowany).
- Balcerzak-Paradowska B.**, 2003, *Praca i polityka społeczna wobec wyzwań integracji*, Warszawa: IPiSS.
- Bednarski M.**, 2010, *Wykluczenie społeczne a szara strefa w gospodarce*, „Polityka Społeczna” 9: 24–29.
- Bednarski M.**, 2013, *Szara strefa – rynek pracy – integracja społeczna*, „Optimum Studia Ekonomiczne” 6 (66): 45–56.
- Bednarski M., Kokoszyński R.**, 1988, *Nieoficjalna gospodarka i jej społeczne następstwa*, „Ekonomista” 3–4.
- Bednarski M., Kryńska E., Pater K., Walewski M.** (red.), 2008, *Przyczyny pracy nierejestrowanej, jej skala, charakter i skutki społeczne*, Warszawa: Raport Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.
- Belev B.**, 2003, *The Informal Economy in the EU Accession Countries: Size, Scope, Trends and Challenges to the Process of EU Enlargement*, Ośrodek Studiów nad Demokracją, Sofia.
- Grabowski M.H.** (red.), 1995, *Szara strefa w transformacji gospodarki*, Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Hanousek J., Palda F.**, 2002, *Quality of Government Service and Tax Evasion*, CERE.
- Kazemier B., Van Eck R.**, 1992, *Survey Investigations of the Hidden Economy. Some Methodological Results*, „Journal of Economic Psychology” 13.
- Kloc K.**, 1998, *Szara strefa w Polsce w okresie transformacji*, Warszawa: Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych.
- Kozłowski P.**, 2004, *Gospodarka nieformalna w Polsce. Dynamika i funkcje instytucji*, Warszawa: INE PAN.

- Krzyżanowska L.**, 2013, *Praca, wiek, emerytura. O społecznych mechanizmach dezaktywizacji starszych pracowników*, IS UW: niepublikowana praca doktorska.
- Kryńska E.**, 2004, *Szara strefa rynku pracy. Utrapienie gospodarcze czy ratunek społeczny?* w: S. Borkowska (red.), *Przyszłość pracy w XXI wieku*, Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Główny Urząd Statystyczny.
- Loewenstein G., Read D., Baumeister R.F.**, 2003, *Time and Decision. Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, New York: Russell Sage Publications.
- Mróz B.**, 2002, *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, Warszawa: Monografie i opracowania – Szkoła Główna Handlowa.
- OECD 2002, *Handbook for Measurement of the Non-observed Economy*, Paris.
- Schneider F.**, 1997, *The Shadow Economies of Western Europe*, "Journal of the Institute of Economic Affairs" 17/3.
- Schneider F.**, 2003, *The Shadow Economy*, in: K.Ch. Rowley, F. Schneider (eds.), *Encyclopedia of Public Choice*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Schneider F., Enste D.**, 2002, *The Shadow Economy: Theoretical Approaches, Empirical Studies, and Political Implications*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sen A.**, 1999, *Development as Freedom*, Oxford: Oxford University Press.
- Sierocińska K.**, 2011, *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy*, „Studia Ekonomiczne” 1/2011: 69–86.
- Sowa K.Z.** (red.), 1990, *Gospodarka nieformalna: uwarunkowania lokalne i systemowe*, Rzeszów: TNOiK.
- Torgler B., Schneider F.**, 2006, *Shadow Economy, Tax Morale, Governance and Institutional Quality*, Linz: Anhof.
- Wyźnikiewicz B.**, 1987, *Druga gospodarka – znaczenie i zasięg*, Warszawa: INE PAN, <http://www.mpips.gov.pl/praca/programy/raport-przyczyny-pracy-nierejestrowanej-jej-skala-charakter-i-skutki-spoeczne/> (dostęp 11 – 11 – 2014)

Anna Baczko-Dombi
Anna Giza

THE ROAD TO THE SHADOW ECONOMY. SOCIAL MECHANISMS OF EXCLUSION

Abstract

The ‘shadow’ (also called ‘grey’ or ‘informal’) economy is a multidimensional, complex phenomenon. Its size and specific features are shaped by various policies – e.g. taxation, labour costs, labour market institutions, economic conditions, social attitudes and habits, as well as regional differentiation and mobility costs. However, these are economic analyses that dominate in the field of shadow economy, and their focus is on its size and shape. Within the framework of an extensive study for the Ministry of Labour and Social Policy, we have developed a specialized sub-study devoted to exploring the social aspect of the this segment of the economy. The main focus was on identifying the trajectories which lead people into taking unregistered jobs and work, and attempting to understand the social perception of the shadow economy. The results suggest that unregistered work is a specific, fully legitimate social system which provides people with various

benefits: not only economic (avoidance of taxation), but also social and psychological. The mechanisms of recruitment in the unregistered labour market sector (i.e. shadow economy) are clearly linked to inefficiencies of the education system, low mobility in the context of the strong regional variation of local labour markets, the dynamic development of the service sector, and low trust in public institutions. Bearing in mind recent developments and trends – especially in the retirement system – we may predict that the grey economy will rather grow than diminish.

Key words: shadow economy, informal economy, social exclusion, unregistered labour, education, labour, jobs, job biography, social capital

WOKÓŁ KSIĄŻEK

BARTOSZ MIKA
Uniwersytet Gdański*

ILUZJA STANOWEGO KAPITALIZMU

Esej o książce Marty Bucholc, 2012, *Konserwatywna utopia kapitalizmu. Etyczne iluzje międzywojennego kupiectwa*

WSTĘP

Marta Bucholc to warszawska socjolożka zaliczana do czołówki polskich intelektualistów i intelektualistek reprezentujących tę dyscyplinę. Wszechstronne wykształcenie autorki widoczne jest w elegancji i elokwencji jej stylu. Omawiana praca sprawia wrażenie napisanej bez wysiłku, swobodnie, z ogromną finezją i polotem, przy tym styl autorki nie przytłacza, a lektura jest zajęciem przyjemnym. Wrażenie robi także duch wypowiedzi, który zgodnie z zawartą na czwartej stronie okładki zapowiedzią, ujmuje delikatnością. Marta Bucholc istotnie obchodzi się z tytułowymi iluzjami międzywojennego kupiectwa z wrażliwością i sympatią. Nie przeszkadza to jednak autorce krytycznie, a chwilami wręcz surowo opisywać kupiecki etos. Fakt ten jest ważny dla oceny książki, bowiem skupia się ona na elementach dyskursywnych. Marta Bucholc wielokrotnie podkreśla, że interesująca ją, tytułowa utopia kapitalizmu, jest pochodną samowiedzy, obrazu własnego kupców. Autorka bada więc etos kupiecki tak, jak widzieli go i rozumieli międzywojenni przedstawiciele tego – jak konsekwentnie utrzymuje autorka – stanu społecznego.

* Dr, Zakład Socjologii Ogólnej, Instytut Filozofii, Socjologii i Dziennikarstwa, Wydział Nauk Społecznych e-mail: bartosz.mika@ug.edu.pl e-mail

W związku z tak zarysowanym polem badań autorka stosuje metodę analizy dyskursu, uznając ją za optymalną w drodze do odkrycia interesującej ją sfery wartości, idei i wyobrażeń. Sięga przede wszystkim po archiwalne egzemplarze branżowej prasy kupieckiej. Źródła te uzupełnia odniesieniami do specjalistycznej prasy popularnej oraz obowiązujących w międzywojniu aktów prawnych i wybranych orzeczeń sądów. Trzeba przyznać, że wybrana metoda dobrze koresponduje z celami badania, choć jak pokazują próby konfrontacji kupieckiego mitu z rzeczywistością, nie zawsze jest wystarczającym źródłem wiedzy.

Owy kupiecki mit ujęty został przez Bucholc w ramy teoretyczne manheimowsko rozumianej utopii, niosącej za sobą – inaczej niż ideologia – potencjał gruntownej zmiany. Jak stwierdza autorka: *socjolog musi (...) uznać, że idea (...) może być całkowicie konserwatywna co do treści, a zarazem (...) bytowo transcendentna, czyli po prostu nastawiona na »rozsadzenie« rzeczywistości* (s. 251). Znamiona utopijności etosu kupieckiego widoczne są nade wszystko w przekroczeniu przezeń dwóch podkreślanych w książce Marty Bucholc paradoksów opisu kapitalizmu; teoretycznego i praktycznego. Pierwszy polega na nostalgii za etosową grupą kapitalizmu, która w swej istocie musi być konserwatywna a opisem samego kapitalizmu jako systemu postępowego i dynamicznego. Drugi paradoks dotyczy praktyki i w dwóch miejscach książki Marty Bucholc został opisany nieco inaczej. W części wstępnej paradoks praktyczny dotyczy „niepamięci” restaurowanego w Polsce po 1989 roku kapitalizmu o swoim wcieleniu z lat 1918–1939. W końcowych partiach książki autorka uniwersalizuje ten element opisu, łącząc go z problemem pogodzenia interesów indywidualnych i zbiorowych.

Ten ostatni paradoks kupcy międzywojenni rozstrzygnęli w zbudowanej na własny użytek iluzji, godząc *ideę rynku jako samoregulującej się całości z akceptacją ingerencji państwa w postaci prawa oraz z aksjologicznym uprawomocnieniem dominującej pozycji przedsiębiorcy na rynku* (s. 247). Paradoks praktyczny zaś *zostaje (...) wyeliminowany w ramach wyobrażenia kapitalizmu, które zgadza się ze wzorcem etycznym, ale ostro klóci się z realizmem*. Sprzeczność między wyobrazeniami kupiectwa a realiami gospodarki międzywojennej prowadzi Martę Bucholc do następującego wniosku: *utopia konserwatywna stanowi (...) najbardziej irracjonalną postać utopii, ponieważ zakłada dążenie do realizacji projektu, który nie wspiera się i nie może wspierać ani na argumentacji dyskursywnej (...), ani na chiliastycznym poczuciu przemożnej aktualności zmiany (...)*” (s. 254).

KUPCY W ZWIERCIADLE WŁASNYCH WYOBRAŻEŃ

Dekonstrukcja, pieczołowite odtworzenie owej konserwatywnej utopii stanowi główną i najbardziej wartościową część omawianej książki. Autorka zakłada, że *samookreślenie dokonuje się poprzez akces do reguł, norm i wartości* (s. 96). Najprostszą jego formą jest negacja, przeciwstawienie swojej grupy (tu oczywiście kupiectwa) innym zbiorowościom. Kupcy odróżniają się więc w pierwszej kolejności od rzemieślników, z którymi bywają myleni (np. w ramach reguł prawnych), ale także od przemysłowców. Ponadto kupcy mają jasny obraz własnej grupy, w której nie mieszczą się niektóre kategorie trudniących się handlem. Tak na przykład kupcy wykluczają spoza swojego grona akwizytorów, komiwojażerów i straganiarzy. Działalność kupiectwa jest w oczach tej grupy stała i wymaga inwestowania czasu w zdobywanie wiadomości i umiejętności niezbędnych dla prowadzenia efektywnego handlu (szczególnie, że kupcy najczęściej nie legitymują się wykształceniem formalnym). *Kupcem był ten, kto zawodowo, w dłuższym okresie prowadził działalność handlową w formie zinstytucjonalizowanej, w oznaczonej przestrzeni, kierując się określonymi zasadami uznawanymi intersubiektywnie przez podobne mu osoby, z którymi łączyła go więź solidarności grupowej* (s. 226). Działalność kupca powinna być również nastawiona na zysk, choć ten wymóg ma zdaniem Bucholc charakter zawodowy, nie zaś etyczny. Na poziomie praktyki życiowej kupiectwo definiują czynności niekoniecznie związane z dążeniem do zysku (s. 101).

Przykładem jest tu stosunek do społeczności lokalnej, której kupiec powinien być aktywnym członkiem, poświęcającym nieraz swoje szanse zarobkowe kosztem dobrostanu wspólnoty. *Dla kupców (...) zysk stanowił nagrodę nie za racjonalność, celną kalkulację, dobre wyczucie rynku, lecz za odgrywanie pewnej roli społecznej* (s. 113). Stąd też kupcy byli zachowawczy w działaniach ekspansywnych, przywiązani do swojego przedsiębiorstwa i niechętni do rozszerzania lub zmiany działalności. Także w stosunku kupców do państwa wyrażała się ich specyficzna – motywowana etycznie – postawa. Państwo miało dla międzywojennych kupców charakter polisemiczny: z jednej strony czuli się oni – w skutek tradycji wypracowanej pod zaborami – strażnikami narodowej tradycji, z drugiej, traktowali Państwo jako siłę wyższą, na którą nie można i nie należy wpływać (na szczeblu centralnym). Z innej jeszcze strony, kupcy stykali się z aparatem biurokratycznym państwa, przypisując mu niezrozumienie dla spraw kupiectwa (zwłaszcza w obszarze opodatkowania).

Podobną – jak określa to Bucholc – mówiącą innym językiem, zbiorowością byli dla kupców klienci. Klientela może być wprawdzie oswojona przez należyte

jej traktowanie przejawiające się szczególnie w kupieckiej solidności, lecz zawsze pozostaje dla kupców żywiołem zewnętrznym. Można ten żywioł wykorzystać na własną korzyść, znając metody postępowania z klientem i stosując wobec niego działania promocyjne, nigdy jednak kupiec nie może pozbyć się trosk, jakich klienci mu przysparzają. Postawę tę najlepiej oddaje cytat: *klient to zło konieczne w interesie, i to się nie zmieni* (s. 136), aby je okiełznać, kupiec musi działać zgodnie z etosem, co pozwoli mu zapracować na zaufanie i lojalność klienteli. Co ciekawe, takie postępowanie nie jest korzystne tylko dla pojedynczego kupca. *W pewnym sensie kupcy są dla siebie nawzajem gwarantami tego, że skutki ich działań nie okażą się szkodliwe dla żadnego z nich. Wymaga tego nie tylko prawo, ale duch wspólnoty* (s. 158). Taki stan kupieckiego ducha ma oczywiście ogromny wpływ na stosunek tej grupy do zagadnienia konkurencji. Jak wynika z powyższego cytatu pozostali kupcy to partnerzy i członkowie jednego stanu społecznego.

Rzeczywiście, kiedy mówimy o innych kupcach, członkach tej samej wspólnoty, wówczas rynek traktowany jest jako rodzaj wspólnego pastwiska (s. 172). Kiedy jednak mowa o Innych, kupcach-Żydach, kartelach, wielkim kapitale handlowym czy spółdzielniach, podmioty te traktowane są jak zagrożenie, nie tylko w znaczeniu ekonomicznym, ale nade wszystko jako zagrożenie dla wartości prawdziwego kupiectwa, a pośrednio dla fundamentów całego społeczeństwa. Znamienne, że opór wobec tych zagrożeń jest dla kupców wystarczającym uzasadnieniem dla sięgania po metody walki konkurencyjnej, nieakceptowane wewnątrz ich grupy (jak działanie na szkodę czyjeś klienteli, bojkot¹ itp.). Podobne, podwójne standardy moralne, uzasadniane specjalną rolą kupiectwa, można zaobserwować także w innych punktach etosu kupieckiego.

Przykładem niech będzie stosunek międzywojennych kupców do rachunku finansowego. Otóż przedstawiciele tej grupy roszczą sobie prawo do opóźnień i zwłoki w spłatach zobowiązań, natomiast innym podmiotom rynku tego prawa odmawiają. Narzekają więc na (obcą grupie etosowej) konkurencję i klientelę, która nie spłaca wierzytelności, podczas gdy od otoczenia wymagają traktowania typowego dla kredytu kupieckiego, a więc pozwalającego na zwłokę i negocjacje długu. Jednocześnie działania takie nie są opisywane przez kupców jako niegodne, zwłaszcza kiedy uzasadnia je jakaś siła wyższa (do której zalicza się także państwo i niektóre elementy rynku), a typowe i trudne do uniknięcia. Podobnie narracje na temat samego czasu opisywane są przez kupców jako pole zakłóceń komunikacyjnych w kontaktach z otoczeniem. Przy tym jasnym jest,

¹ Zwłaszcza w stosunku do kupiectwa żydowskiego.

dla samych kupców, że winnymi tych trudności są podmioty zewnętrzne, które nie chcą przemówić „kupieckim językiem”. Klientela i administracja publiczna są tu głównymi podejrzanymi. Znamienne jednak, że w obu przypadkach etos kupiecki stoi w sprzeczności z praktyczną dokuczliwością relacji z tymi grupami. W przypadku biurokracji znaczenie odgrywa szacunek dla państwa jako całości, w odniesieniu do klientów – etyczne zobowiązanie do dbania o zaufanie i rzetelność informacji.

Ponadto, pomimo wzmiankowanych niedostosowań komunikacyjnych na linii kupiectwo – otoczenie, kupcy przypisują sobie specjalną rolę grupy będącej nośnikiem wartości ogólnospołecznych, prowadzących do powszechnego dobrobytu ekonomicznego i dobrostanu społecznego. Z tego przede wszystkim powodu Marta Bucholc przypisuje im rolę grupy etosowej i klasyfikuje ją jako stan społeczny.

KLASA CZY STAN?

Tytułowe dla tego paragrafu pytanie nawiązuje w sposób oczywisty do dorobku teoretycznego Maksa Webera. Myśl tego niemieckiego socjologa stanowi dla autorki *Konserwatywnej utopii kapitalizmu* główny punkt teoretycznego odniesienia, dostarczając takich intelektualnych kamieni węgielnych, jak pojęcia: stanu społecznego, typu idealnego czy ducha kapitalizmu. Co zatem skłoniło Martę Bucholc do zastosowania pojęcia stanu społecznego względem kupców? *Za stan uznaje Weber grupę ludzi, którzy w ramach pewnego związku roszczą sobie prawo do szczególnego szacunku stanowego oraz monopolu (...)* Jak widać, w samym pojęciu stanu zawiera się element więzi między jego członkami, przy czym więź ta nie jest funkcją dzielanych interesów (s. 72). Problem w tym, że jak zobaczymy dalej, przypisanie cech wspólnotowych jedynie stanom społecznym jest niezgodne z intencjami samego Webera. Ponadto warto rozważyć, czym jest specjalny stanowy monopol lub określony rodzaj szacunku stanowego, jeśli nie pewną wspólnotą przywilejów, *apropriacji* szans życiowych? Jeżeli zastrzeżemy obecne w zacytowanej wypowiedzi Bucholc pojęcie interesu dla obszaru gospodarki, należy przyznać autorce rację; więź stanowa nie wynika z interesu. Problem jednak w tym, że Weber wiele pisze o monopolizacji szans w co najmniej dwóch znaczeniach: monopolu dostarczania dóbr lub świadczeń (klasowych) oraz monopolu stanowych. Należy założyć, że określenie *stanowy monopol* odnosi się do *apropriacji* pewnych form szacunku oraz szans zarobkowych i odnosi się do działań pozaekonomicznych. W takim wypadku szczególnie stanowy szacunek nie jest zwykłym prestiżem, a czymś znacznie więcej [por.

Kozyr-Kowalski 1979]. Stany nie powstają na zasadzie gradacyjnej, przydzielenia wszystkim „jakiegoś” poziomu szacunku/prestżu, natomiast podobnie jak klasy, są grupami relacyjnymi.

Autorka omawianej książki pisze: *posiadanie przez przedsiębiorców charakteru stanu w sensie Weberowskim nie wymaga bynajmniej, ażeby całe społeczeństwo przypisywało im – jako zbiorowości – pozytywne cechy. Ważne jest jedynie, aby pewna grupa ludzi identyfikowalna ze względu na urodzenie, zawód lub prawa polityczne, przyznawała sobie szczególne miejsce w społeczeństwie* (s. 77). Założenie takie jest tylko częściowo słuszne i wynika z synonimicznego (a przy tym błędnego) traktowania prestiżu i szacunku stanowego. Otóż stan społeczny rzeczywiście nie musi cieszyć się powszechnym poważaniem i sympatią, musi jednak być skuteczny w *apropriacji* określonych form szacunku społecznego. Różnica widoczna jest na przykładzie statusu stanu politycznego we współczesnej Polsce. Politycy cieszą się niskim statusem społecznym rozumianym jako prestiż², lecz skutecznie monopolizują określone formy stanowego szacunku. Na przykład przysługują im prawa do specjalnych (w niektórych przypadkach dożywotnich) tytułów (premier, prezydent, marszałek, poseł), specjalnej ochrony prawnej (np. szkalowanie polityków piastujących urząd jest karane inaczej niż przeciętnego obywatela), korzystania z elitarnych ośrodków medycznych, wyłączenie spod prawa (immunitety), uprzywilejowany dostęp do dóbr konsumpcyjnych oraz dóbr kultury i kilka innych [por. Tittenbrun 2001]. Bucholc interpretuje Webera w duchu tradycji, w obrębie której stany nazywane są grupami statusowymi, a szacunek traktowany jest synonimicznie do prestiżu. Kiedy niemiecki uczony pisze o specjalnym szacunku stanowym, ma na myśli rzeczywiście coś specjalnego, niespotykany w innych grupach monopol na pewne formy szacunku oraz towarzyszące mu stanowe monopole w dziedzinie szans życiowych.

Poważniejszy jeszcze zarzut możemy postawić w związku z opacznym rozumieniem Weberowskiego pojęcia klasy. Bucholc stwierdza: *intuicja Webera podąża więc w kierunku jednostkowego, partykularnego ujęcia położenia klasowego. Przynależność klasowa nie konstytuuje wspólnoty interesów – to jedynie techniczny opis położenia jednostki na rynku*” (s. 71). Kilka wersów dalej – powołując się na Jerzego Szackiego – autorka konkluduje, że klasa w rozumieniu Webera nigdy nie może być „klasą dla siebie”, bowiem nawet jeśli wytworzy się w jej ramach poczucie wspólnoty, jest ono pochodną podobieństwa, nie zaś

² Według komunikatu CBOS z listopada 2013 nr BS/164/2013 pt. *Prestiż zawodów*; radny gminy, poseł na sejm oraz działacz partii politycznej zajmują trzy ostatnie pozycje rankingu. Cieszą się dużym prestiżem w oczach – odpowiednio – 33, 32 oraz 20 procent badanych.

typowych konstelacji interesów. Tym samym autorka przeciwstawia sobie pojęcia klasy i stanu, tak jakby te pierwsze jedynie incydentalnie owocowały poczuciem wspólnoty, te drugie natomiast typowo wiązały się z istnieniem czynników grupotwórczych (szczególnie podzielanymi wartościami). Takie stanowisko wydaje nam się wyjątkowo niefortunne, zwłaszcza w odniesieniu do klas. Nawet poprzestając na opisie tej kategorii zawartym w rozdziale czwartym z *opus magnum* Webera – jak czyni Marta Bucholc – taka interpretacja jest trudna do obrony.

Pierwsza wątpliwość dotyczy rzekomo jednostkowego i partykularnego charakteru położenia klasowego. Weber pisze: *»klasą« nazwiemy każdą grupę ludzi znajdującą się w jednakowym położeniu klasowym [Weber 2002: 228].* Poprzestając na tym stwierdzeniu, klasa³ to agregat jednostek mających podobny interes, lecz nawet to stanowisko nie będzie ścisłe, jeśli nie dodamy, że określone położenie klasowe wynika z *rozmiarów i rodzaju prawa rozporządzania dobrami czy zdolności do świadczeń (lub jego braku) oraz z istniejących możliwości ich spożytkowania (...) w ramach danego porządku gospodarczego [tenże: 228].* Możliwości spożytkowania dóbr lub świadczeń są w ujęciu Webera wyraźnie relacyjne, zależą bowiem od porządku gospodarczego i jego aktualnego stanu. Można dowodzić, że ten ostatni należy wiązać z wzajemnym układem praw rozporządzania dobrami i świadczeniami przysługującymi różnym klasom. Wymieniając konkretne pozycje klasowe, Weber sankcjonuje taką interpretację, zaliczając, na przykład, robotników wykwalifikowanych do negatywnie uprzywilejowanych klas zarobkowych, a ich kolegów o monopolistycznych kwalifikacjach do pozytywnie uprzywilejowanych klas tego samego rodzaju. Tak więc nie wykształcenie jako takie, ale jego rzadkość występowania (a także zapotrzebowanie na nie, w ramach porządku gospodarczego) decyduje o szansach zarobkowych, ta zaś nigdy nie może być pochodną jednostkowego położenia⁴. Nie można zatem nazywać położenia klasowego „technicznym opisem położenia jednostki”.

Ponadto Marta Bucholc stwierdza, że wspólnota lub więź w obrębie klas ma swoje źródło w enigmatycznym podobieństwie, nie zaś identyczności położe-

³ Nie piszemy *klasa społeczna* – jak przyjęło się w języku socjologii – bowiem dla Webera klasa społeczna jest pojęciem zarezerwowanym dla położeń klasowych, między którymi zachodzi przechodzenie osobiste lub w kolejnych pokoleniach. Weber rezerwuje więc przymiotnik społeczna dla mobilności międzyklasowej.

⁴ Analogicznie klasyfikacja zadłużonych jako negatywnie uprzywilejowanych klas posiadania związana jest z ich miejscem w stosunkach własności, z pozbawieniem tejże własności, skutkującym wyraźnym ograniczeniem lub brakiem szans zarobkowych, także w dziedzinie zdolności do świadczeń. Weberowski zadłużony musi pracować w pierwszej kolejności z myślą o spłacie ciężących na nim wierzytelności.

nia i tożsamości interesu. Trudno zgodzić się z takim stanowiskiem, zwłaszcza jeśli zadamy pytanie: o jaki rodzaj podobieństwa chodzi? Weber odpowiada: »położeniem« klasowym nazywamy typową szansę: 1) zaopatrywania w dobra, 2) zewnętrznej pozycji życiowej, 3) wewnętrznego losu życiowego [tenże: 228]. Podobieństwo między klasami jest więc właśnie podobieństwem interesu określanego przez Webera jako szansa rozporządzania dobrami i świadczeniami oraz los i pozycja życiowa.

Być może jednak autorce *Konserwatywnej utopii kapitalizmu* chodziło o fragment rozważań Webera, w którym ten stwierdza, że wszystkie trzy kategorie klas (zarobkowe, posiadania i społeczne) mogą, choć nie muszą, stanowić podstawę stowarzyszenia. *Położenie klasowe i klasa określają jako takie wyłącznie fakt jednakowej (lub podobnej) typowej konstelacji interesów, właściwej danej jednostce i wielu innym osobom* [tenże: 228]. Jednak w tym fragmencie Weber jedynie informuje czytelnika, że nie każde położenie klasowe jest na tyle stałe i podobne do innych, aby stać się podstawą „związków klasowych”. Niemiecki uczone antycypuje tu problemy socjologii empirycznej XX wieku, która wielokrotnie nie mogła sobie poradzić z rosnącą heterogenicznością kompozycji klasowych, szukając różnych tego stanu rzeczy wyjaśnień (łącznie z tezą o śmierci klas). Wielkość myśli Webera polega także na tym, że był on świadom, że nie każdy agregat jednostek o podobnym położeniu musi lub może przekształcić się w „klasę dla siebie”. Nie znaczy to jednak, że żaden tego nie robi. *Do stowarzyszonego działania klasowego najłatwiej można doprowadzić: a) przeciw bezpośredniemu wrogowi, którego interesy są przeciwstawne (...), b) tylko w przypadku typowego masowego podobieństwa klasowego, c) gdy istnieje techniczna możliwość łatwego skupiania (...), d) wyłącznie przy kierowaniu ku jasnym celom, które z reguły są narzucane lub interpretowane przez osoby nienależące do danej klasy* [tenże: 231]. Weber więc nie tylko dopuszcza istnienie wspólnotowego, klasowego działania, ale jeszcze błyskotliwie wymienia jego warunki.

Nazwisko niemieckiego uczonego nie jest najczęściej wymieniane wśród krytyków społeczeństwa kapitalistycznego, a jego ambicjonalne odróżnienie od Marksa stwarza wrażenie, że teorie klas obu myślicieli są zasadniczo odmienne [por. Domański 2004]. Tymczasem, wychodząc poza rozdział czwarty poświęcony klasom i stanom, znajdziemy szereg uwag odnoszących się – by podać szczególnie znamienny przykład – do racjonalności formalnej i materialnej. Wynika z nich następująca uwaga Webera: *niezależne od tej materialnej krytyki wyników gospodarczych możliwa jest ponadto etyczna, ascetyczna, estetyczna krytyka zarówno zasad gospodarczych, jak i środków gospodarczych, o czym stale należy pamiętać. Wszystkie one mogą uznać »jedynie formalne« dokona-*

nia rachunku pieniężnego za podrzędne czy wręcz sprzeczne z ich postulatami [Weber 2002: 61]. Bucholc bezpodstawnie rezerwuje ową krytykę formalnej racjonalności opartą na kryteriach etycznych jedynie dla stanów społecznych. Nie widać powodów, aby klasy miałyby być pozbawione takich właściwości. Świadczy o tym kolejne stwierdzenie Webera: *fakt, że najwyższy stopień racjonalności rachunku kapitałowego możliwy jest wyłącznie przy poddaniu robotników panowaniu przedsiębiorcy, stanowi kolejną, swoistą, materialną irracjonalność porządku gospodarczego* [tenże: 104]. Nie musi zatem racjonalność materialna przeciwstawiać się racjonalności formalnej jedynie za pośrednictwem zasad etycznych. Jest to raczej cecha samego rachunku kapitałowego, który *w formalnie najbardziej racjonalnej postaci zakłada dlatego walkę człowieka z człowiekiem* [tenże: 66]. Weber w tych stwierdzeniach wyraźnie wskazuje, że konflikt klasowy jest efektem immanentnej dla kapitalizmu sprzeczności pomiędzy racjonalnością formalną i materialną.

W innym miejscu rozważań niemiecki myśliciel proponuje – znamienne w kontekście tego, o czym pisze Bucholc – przeciwstawienie „pracy za płacę” oraz „pracy domokrażnej, pracy, która ma swoją cenę”. Ta ostatnia wiąże się z posiadaniem przez wykonawcę wszelkich środków dostarczania, dwie pierwsze zaś jedynie z posiadaniem narzędzi pracy. Weber stosuje tu subtelne rozróżnienie, wskazując, jak stopień posiadania określonych środków dostarczania (narzędzi, surowców, maszyn, przedmiotów pracy) wpływa na pozycję wykonawcy (robotnika). Zdejmując na chwilę „stanowe okulary” i patrząc na zaprezentowany przez Martę Bucholc rysunek samookreślenia kupców zamieszczony na stronie 108, możemy łatwo zrozumieć, dlaczego domokrażcy, straganiarze i agenci znajdują się poza wspólnotą kupiectwa (w oczach jej samej). Wykonują oni pracę w oparciu o inny stopień własności środków umożliwiających cyrkulację towarów. Straganiarz i komiwojażer – mimo że nie wykonują pracy produkcyjnej – podobni są pod względem posiadania środków zaopatrywania wykonawcy pracy chałupniczej. Położenie to zbliża ich także do siebie, a odróżnia zarówno od hurtownika (i wielkiego właściciela kapitału handlowego), jak i samodzielnego kupca. Różnica ta ma charakter klasowy, nie stanowy.

Jednym z kluczowych powodów, dla których Marta Bucholc nie sięga po pojęcie klasy – poza opisanymi wyżej – jest wykluczenie z imaginariusium wspólnoty kupiectwa kupców żydowskich. *Można stwierdzić, że kryteria przynależności do kupiectwa nie są ani ekonomiczne, ani wyłącznie zawodowe. Bardziej kuszące byłoby tu Weberowskie kryterium równych szans życiowych (...), jednak i z niego musimy zrezygnować ze względu na dyskusje nad kwestią żydowską* (s. 149). Ponieważ Żydzi zajmują zbliżone pozycje klasowe jak kupcy chrześcijańscy, ale

nie są przez tych ostatnich zaliczeni do tej samej grupy, autorka konkluduje, że wspólnota ta ma charakter etyczny a więc nie może być klasą⁵.

W argumencie tym przeplatają się jednak dwie perspektywy analizy; z jednej strony samoidentyfikacja kupiectwa, z drugiej interpretacja badawcza. Jeśli dobrze rozumiem intencje autorki, jej klasyfikacja kupców jako stanu miała łączyć obie perspektywy, być interpretacją badacza na temat stanu świadomości analizowanej grupy. Na przecięciu obu interpretacji rolę grupy etosowej najlepiej spełnia pojęcie stanu. Takie podejście ma jednak zasadnicze wady, które dobrze widać właśnie w relacji kupców do innych handlarzy. Ich wspólne szanse życiowe wcale nie są oczywiste, szczególnie – jak wykazano – w porównaniu do straganiarzy (i innych handlarzy obwoźnych), ale również kupców-Żydów. Po drugie, podobieństwo szans nie musi a może sprzyjać wspólnotowym działaniom⁶. Historia oraz badania współczesne dostarczają szeregu dowodów wykazujących, że podziały klasowe często przeplatają się z innymi rodzajami nierówności (np. płciowymi, rasowymi, etnicznymi, religijnymi). Sam fakt tożsamościowych różnic między chrześcijanami i Żydami nie przesądza, że bardziej użytecznym terminem będzie tu stan społeczny. Weber pisze dużo o klasie robotniczej, wielokrotnie podkreślając jej wewnętrzne zróżnicowanie. Dlaczego klasa kupiecka miałaby być pod tym względem inna? Co więcej; w świetle wywołu Marty Bucholc nasuwa się pytanie; kim są kupcy żydowscy? Także stanem społecznym? Zapewne tak, ale w jakich relacjach jest ten stan wobec stanu kupiectwa chrześcijańskiego i dlaczego religia miałaby stanowić o jego wyróżnieniu (próżno szukać w Weberowskim opisie stanów odpowiedzi)? Autorka uchyla się od odpowiedzi na te pytania, ponieważ ich rozstrzygnięcie wykazałoby, że trudniej wyjaśnić wewnętrzne pęknięcie stanu kupieckiego niż zróżnicowanie klasy kupiectwa.

Nie chcemy przez to powiedzieć, że dokonana przez Martę Bucholc identyfikacja stanowych cech kupiectwa jest całkowicie błędna. Autorka bardzo wnikliwie opisała stanowe pretensje kupiectwa, jednak stopień ich faktycznej realizacji pozostaje kontrowersyjny. Kierowane na zewnątrz *roszczenia do moralnie może należnych, ale nigdy w nowszych czasach nieotrzymanych symbolicznych świadczeń* (s. 248) wiele mówią tyleż o marzeniach kupców co ich faktycznej pozycji.

⁵ Na marginesie można dodać, że autorka powołując się na analizowaną prasę kupiecką, dostrzega fakt, że kupcy żydowscy zarabkowali najczęściej w oparciu o własność drobnomieszczańską, podczas gdy polscy znacznie częściej zatrudniali pracowników najemnych. Ponownie więc odzwierciedlone w dyskursie kupiectwa różnice mają charakter głównie klasowy, nie stanowy.

⁶ A takie – jak pisze Bucholc – były postulowane, zwłaszcza w kontaktach z kupiectwem żydowskim. Od czasu do czasu pojawiały się wnioski – nieznajdujące masowego poparcia – o wspólne działanie w ogólnym interesie kupców wszystkich religii.

W innym miejscu autorka pisze: *etos zaczyna więc funkcjonować opacznie. Zamiast być (...) znakiem rozpoznawczym grupy na zewnątrz, staje się czymś w rodzaju baśniowego lustreczka-pochlebcy* (s. 246). Weber nazwał ten rodzaj szacunku stanowego stanowym honorem [por. Kozyr-Kowalski 1979] i tego kupcom odmówić nie sposób. Problem w tym, że wyjątkowe traktowanie, o jakie zabiegali i jakie realnie otrzymywali kupcy (w postaci sprzyjających im rozwiązań prawnych), miało więcej wspólnego z działaniem klasowym niż stanowym (co autorka także zauważa).

Z powyższego wynika, że proponowane przez autorkę ujęcie systemu, w którym grupą etosową są kupcy, w ramy pojęciowe „stanowego kapitalizmu”, należy potraktować jako nadinterpretację. Z punktu widzenia Weberowskiej analizy kapitalizmu, nowoczesny ład gospodarczy nie może być traktowany jako stanowy, nawet przyjmując dominującą rolę etosu grupowego kupców. Ponadto koncentracja jedynie na tej właśnie grupie i przez jej pryzmat (jak pisze sama autorka – niespełnionych iluzji) określanie całego ustroju gospodarczego, jest zwyczajnie nieprzekonujące. Marta Bucholc powieliła tu błąd swojego mistrza Maksa Webera, koncentrując się na jednej jedynie grupie „budowniczych” kapitalizmu. Podobnie jak Weber zainteresowany etyką pomija doniosłość (przykładowo) akumulacji pierwotnej, tak autorka zapomina o wielkim kapitale handlowym i przemysłowym, o rzemieślnikach, czy wreszcie robotnikach. Oczywiście jest prawem autorki przyjrzeć się wybranej przez siebie grupie⁷, jednakże proponowanie pojęć takich jak „kapitalizm stanowy” wymaga odniesienia się do innych sił wpływających na międzywojenny kapitalizm i uzasadnienia, że ich doniosłość dla ładu gospodarczego jest nieporównywalna do wpływu „stanu kupieckiego”.

PODSUMOWANIE

Książka Marty Bucholc jest jedną z tych pozycji współczesnej socjologii polskiej, do której powinni zajrzeć wszyscy zainteresowani refleksją z pogranicza socjologii, ekonomii i studiów kulturowych. Jest to rzetelnie i z wielkim zaangażowaniem przygotowane studium konserwatywnej utopii międzywojennych kupców, odsłaniające dyskursywne mechanizmy samoidentyfikacji tej mało dotychczas eksplorowanej zbiorowości. Ponadto niemal literacki styl autorki czyni lekturę przyjemną. Czytelnikowi staje przed oczami obraz sklepu wypełnionego towarami, gdzie obserwowany przez zatroskanego kupca, czujny subiekt oczekuje

⁷ Zwłaszcza, że jak powiedzieliśmy, opis tej grupy jest w omawianej pracy niezwykle staranny i stanowi o dużej jej wartości.

kolejnych klientów. Jest to bezwzględnie wartość dodana omawianej pozycji. Trudniej zaakceptować niektóre wybory teoretyczne autorki oraz – pojawiające się sporadycznie – szarże terminologiczne. Pojęcie „kapitalizmu stanowego” nie znajduje uzasadnienia w argumentacji autorki, a klasyfikacja kupiectwa w kategoriach stanu społecznego, przy odrzuceniu pojęcia klasy, skłania do, szeroko omówionych wyżej, polemik. Pomimo tych słabości podziw budzi sumienność (chciałoby się powiedzieć kupiecka) i rzetelność w trzymaniu się przez autorkę źródeł i wyłaniającego się z nich iluzorycznego obrazu kupiectwa. Jak powiedziano, autorka prowadzi swoje badanie z naukowym rygorem, lecz nie zapomina o godnym podkreślenia, humanistycznym potraktowaniu obiektu swoich badań.

BIBLIOGRAFIA

- Domański H.**, 2004, *Struktura społeczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kozyr-Kowalski S.**, 1979, *Klasy i stany. Max Weber a współczesne teorie stratyfikacji społecznej*, Warszawa: PWN.
- Tittenbrun J.**, 2001, *Floriana Znanięckiego teoria osobowości a zróżnicowanie społeczne*, w: Ziółkowski M., (red.), *Ludzie przełomu tysiąclecia a cywilizacja przyszłości*, Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.
- Weber M.**, 2002, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

MARTA BUCHOLC
Uniwersytet Warszawski*

W OBRONIE ILUZJI

Odpowiedź Bartoszowi Mice

W Polsce pisze się dziś więcej książek naukowych niż omówień publikowanych prac. Omówienia obszerne, staranne i drobiazgowo zdarzają się niezmiernie rzadko. Za każdą taką koleżeńską opinię autorka pracy odczuwać musi głęboką wdzięczność, zwłaszcza, gdy zarazem zyskuje okazję do obrony swoich poglądów i dopowiedzenia niedomówień.

Obrona bywa niekiedy tym trudniejsza, im bardziej krytyczne uwagi ukryte są pośród sądów życzliwych, a nawet pochlebnych. Bartosz Mika wymienia wiele cech mojej książki zatytułowanej *Konserwatywna utopia kapitalizmu*, które uważa za jej zalety. Pomija przy tym wiele jej niewątpliwych braków, z których zdają sobie coraz lepiej sprawę w miarę upływu kolejnych lat od jej publikacji. Wyliczenie ich w tym miejscu byłoby wyręczaniem autora eseju. Najważniejszy z tych braków wywarł jednak tak istotny wpływ na treść eseju omawiającego moją książkę, że muszę wspomnieć o nim na wstępie. Mam tu na myśli niejasny przebieg granicy między wyobrażeniem a rzeczywistością w mojej rekonstrukcji etosu międzywojennego kupiectwa. Zacznę więc od relacji między realnym i wyobrażonym w mojej książce, by następnie przejść do drugiego kluczowego zarzutu, który odnosi się do mojej wykładni Weberowskich kategorii stanu i klasy. Porządek taki proponuję w przekonaniu, że wyjaśnienia zawarte w pierwszej części mojej repliki przyczynią się do łatwiejszego wyjaśnienia nieporozumień, jakie legły u podstaw zarzutów omawianych w jej drugiej części.

REALNE I WYOBRAŻONE

Bartosz Mika słusznie podkreśla, że moja książka idzie za Weberem zarówno tam, gdzie jest on wciąż aktualny, jak i tam, gdzie jego propozycje teoretyczne

* Dr hab, Zakład Historii Myśli Społecznej, Instytut Socjologii, Wydział Filozofii i Socjologii, bucholcm@is.uw.edu.pl

nie są dziś dla nas przekonujące. Kwestia realności należy do tych, w których stanowisko Webera jest być może najbardziej dla nas kłopotliwe przez swoją filozoficzną staromodność. Świat społeczny konstytuowany jest w weberowskiej teorii przez działania społeczne, które posiadają swoje korelaty mentalne w postaci wartościujących wyobrażeń działających jednostek, czyli – słowami samego autora – „subiektywny sens intencjonalny” [Weber 2002, s. 6]. Ów świat społeczny, co charakterystyczne, trzeba na gruncie *Podstawowych pojęć socjologicznych* rozumieć w kontekście poszukiwań właściwego przedmiotu socjologii. Jest to zatem albo metaforyczne uogólnienie postulatu interpretacji działania społecznego, prowadzące do przyczynowego wyjaśnienia [Weber 2002, s. 6], albo też coś w rodzaju stanu rzeczy obejmującego wszystkie działania i wszystkie subiektywne sensory tychże, wraz z ich immanentnymi rozbieżnościami i niespójnościami. Świat społeczny w tym ostatnim substancjalizującym rozumieniu jest więc według Webera – jak pisze Jerzy Szacki – chaosem porządkowanym przez wiedzę [Szacki 2002, s. 462]. Porządek zupełnie doraźny i ważny lokalnie jest wytworem partykularnej wiedzy działających jednostek. Próby uporządkowania świata społecznego w sposób bardziej uniwersalny, choć nadal nieabsolutny i przygodny, proponują zaś nauki społeczne [Szacki 2002, s. 463].

Wedle mojego rozumienia Weber twierdzi więc, że obserwując rzeczywistość społeczną – o ile chcemy podjąć próbę jej interpretacji – musimy rozróżnić faktyczny przebieg działania społecznego (to, co się dzieje), jego sens, który jest składową tego działania (faktyczny albo czysty, stypizowany, por. Weber 2002, s. 6) i to, jakie narzędzia (typizacje) stosujemy, by wypracować socjologiczne wyjaśnienie. Gdybym w ten sposób gdziekolwiek to w mojej książce napisała, stałoby się jasne, że w mojej pracy wymiar „faktycznych przebiegów” jest marginalny, a kluczowe są dwie warstwy sensu: ta, za pomocą której porządkują swój świat lokalnie sami kupcy oraz ta, którą stosujemy my, czyli badacze społeczni, by uporządkować świat społeczny bardziej uniwersalnie. Tę uniwersalną intencję porządkującą ograniczyłam w książce do typu idealnego kapitalizmu.

Idę więc za Weberem, bo rozróżniam fakty i kulturę, rzeczywistość i światopogląd, nie idę za nim jednak o tyle, że rozrywam łączność między rzeczywistością i światopoglądem. Mój opis etosu kupieckiego jest więc weberowski, ale moje badanie takie nie jest. Nie pretenduję do wyjaśnienia działań społecznych, bo ich rzeczywisty przebieg pozostaje poza obrębem moich systematycznych rozważań. Gdybym chciała należycie uwzględnić ów rzeczywisty przebieg, musiałabym o wiele więcej uwagi poświęcić nie temu, co kupcy o sobie mówią, lecz temu, co jest w tych wypowiedziach dokumentowane na temat rzeczywistości. Byłaby to praca historyczna, krytyczna wobec źródeł, poszukująca poza nimi tego, co

ukrywają, co w nich przemilczane lub tylko sygnalizowane, wreszcie zaś tego, co oczywiste. Taka praca nie mogłaby naturalnie pomijać badań historycznych na temat rzeczywistości społecznej i gospodarczej II Rzeczypospolitej i musiałaby wykroczyć poza mój materiał źródłowy. Nie zdecydowałam się na takie podejście (które sam Weber z pewnością gorąco by zaaprobował), dlatego, że moja książka nie jest książką o międzywojennych kupcach, lecz o pewnej utopii kapitalizmu i jej paradoksach. Tak się składa, że drobni i średni kupcy byli – o ile mogę stwierdzić w ramach mojego materiału źródłowego – nośnikami tej utopii, ale nie interesuje mnie powód, dla którego tak było (czyli weberowskie wyjaśnienie), lecz paradoksy ich utopijnego światopoglądu. Do tych paradoksów należy także ogląd własnej grupy jako grupy etosowej i sposób budowania tożsamości zbiorowej, który analizuję za pomocą weberowskiej kategorii „stanu”.

WYOBRAŻONE STANY I KLASY

Większość zarzutów Bartosza Miki odnosi się właśnie do sposobu, w jaki używam w mojej książce terminów „stan” i „klasa”. Niezbyt dobrze świadczy o klarowności moich wywodów fakt, że zasłużyły one na tak gruntowną krytykę. Postaram się poniżej – nie odnosząc się szczegółowo do poszczególnych uwag zawartych w eseju B. Miki, co doprowadziłoby z konieczności do przekroczenia zwyczajowych rozmiarów repliki – wyjaśnić źródła nieporozumienia i wytłumaczyć się z nazwniczych niefortunności.

Pisząc o „stanowym kapitalizmie”, nie mam na myśli typu realnego, lecz wyobrażony. Nie piszę więc, że kupcy, których poglądy analizuję, byli stanem. Piszę, że wyobrażali oni sobie swoją grupę jako stan. Był to pogląd utopijny w sensie mannheimowskim, nie odpowiadał bowiem rzeczywistemu stanowi stosunków społecznych w społeczeństwie, w którym żyli, i pod pewnymi względami wyraźnie nakierowany był na jego zmianę, w sposób, który uznałam za odpowiadający mannheimowskiemu typowi utopijnej mentalności konserwatywnej.

Ponieważ stanowość jest wyobrażona, a nie realna, taka też musi być klasowość, by można je było sensownie ze sobą zestawiać. W tym też sensie piszę, co uderzyło Bartosza Mikę jako zdecydowanie nietrafne, że opis klasowy jest „techniczny” – byłby on taki, gdyby kupcy, zamiast budować swoją tożsamość wokół tożsamości i etosu oraz (kompletnie chybionego) roszczenia do szacunku i żądania monopoli stanowych, budowali ją na *zewnątrznym zaopatrzeniu w dobra, zewnętrznej pozycji życiowej i wewnętrznym losie życiowym*, wynikających z położenia ekonomicznego [Weber 2002, s. 229].

Nie twierdę więc, że położenie klasowe nie ma żadnego potencjału z punktu widzenia procesów tworzenia tożsamości zbiorowej, byłby to jawny fałsz. Nie twierdę też, że stan jest w socjologii Webera jedynym typem zbioru ludzi, który ma jakkolwiek wymiar etyczny czy pociąga za sobą poczucie wspólnoty. To także byłby jawny fałsz, choćby w świetle tego, co pisze Weber w wielu swoich tekstach o gminach wyznaniowych, sektach i w ogólności wspólnotach religijnych, a z drugiej strony o przynależności kulturowej i narodowej. Twierdę jedynie, że kupcy, konserwatywni utopiści, chcą samych siebie widzieć jako stan i chcą budować swoją tożsamość jako grupy na podstawie sposobu życia, wychowania i prestiżu [Weber 2002, s. 231], projektując na otoczenie społeczne szacunek, którego im ono nie udziela, względnie potępiając je za to, że im go nie udziela. Twierdę też, że oni sami traktują siebie jako grupę etosową kapitalizmu, co uzasadnia przykładanie do ich światopoglądu miary weberowskiej *Etyki protestanckiej*. Również projektujący, utopijny charakter ma kupieckie powoływanie się na stanowe konwencje i tradycje oraz monopole zarobkowe, a także wzdarga dla tych rodzajów zarobkowania – klasowo rzecz biorąc – kupieckiego, które się z wyobrażonym prestiżem stanowym i budowanym na nim roszczeniu do szacunku nie godzą (sprzedaży obnośnej itp.).

Nie ma więc racji Bartosz Mika, gdy pisze:

Jednym z kluczowych powodów, dla których Marta Bucholc nie sięga po pojęcie klasy (...) jest wykluczenie z imagnarum wspólnoty kupiectwa kupców żydowskich. *Można stwierdzić, że kryteria przynależności do kupiectwa nie są ani ekonomiczne, ani wyłącznie zawodowe. Bardziej kuszące byłoby tu Weberowskie kryterium równych szans życiowych (...), jednak i z niego musimy zrezygnować ze względu na dyskusje nad kwestią żydowską* (s. 149). Ponieważ Żydzi zajmują zbliżone pozycje klasowe jak kupcy chrześcijańscy, ale nie są przez tych ostatnich zaliczeni do tej samej grupy, autorka konkluduje, że wspólnota ta ma charakter etyczny, a więc nie może być klasą.

To zbyt duży skrót myślowy. Nie twierdę, że nie możliwy byłby w łonie jednej klasy społecznej głęboki podział ideologiczny – w tym właśnie sensie kategoria klasy jest techniczna, że pozwala od takich podziałów abstrahować i skupić się na wyróżnikach czysto zewnętrznych. Nie to, że kupcy chrześcijańscy odmawiają Żydom przynależności do własnej grupy, jest powodem, dla którego nie chcą opierać się na weberowskim pojęciu klasy, lecz decydują się na stan. Wykluczenie Żydów przez kupców, których poglądy analizuję, to znakomity przykład fałszywej świadomości. O ile bowiem można sądzić, powody podawane jako uzasadnienie tego wykluczenia nie przystają w żaden sposób do rzeczywistego stanu stosunków między kupiectwem żydowskim a nie-żydowskim, konkurencji między nimi w warunkach zaostrażającego się kryzysu i równoległe narastających konfliktów

etnicznych. Nie opisuję jednak systematycznie tych stosunków w oparciu o prace historyczne, by nie łamać przyjętej zasady pracy. Interesuje mnie nie tyle, kto jest wykluczany i jak dalece nieadekwatne do rzeczywistego stanu gospodarczego i społecznego są przesłanki wykluczenia, lecz to, jak owe przesłanki współgrają z całokształtem opisywanego światopoglądu. Mój opis ma wykazywać jedno: antysemityzm gospodarczy był częścią tego, co nazywam konserwatywną utopią kapitalizmu. Można tę tezę uogólnić i powiedzieć, że tego samego rodzaju wykluczenia symbolicznego, podobnie motywowanego, można się spodziewać w innych konserwatywnych światopoglądach utopijnych, których nośnikiem są grupy postrzegające same siebie jako zdeprymowane pod względem szacunku społecznego, które wytwarzają tożsamość w oparciu o kryteria charakterystyczne dla stanów społecznych w rozumieniu Webera.

Nie jest to jednak, oczywiście, teza nowa. Nie można też wykluczyć, że analogiczna utopia konserwatywna mogła powstać równoległe w innych grupach, także w łonie kupiectwa żydowskiego. Nie badam jego światopoglądu z dwóch powodów. Jeden – jak wyjaśniam w książce – związany jest z tragedią dziejową, która pozbawiła tę grupę historycznej kontynuacji. O tej nieciągłości i jej poznawczych skutkach pisał niedawno, w kontekście nieco podobnym do proponowanego w mojej książce, Andrzej Leder w *Prześnionej rewolucji*. Drugi powód to brak dostępu do danych: nie wierzę w analizę treści prowadzoną na tłumaczonych tekstach, a nie znam jidysz. Ten powód nie powstrzymałby mnie jednak (języka obcego można się zawsze nauczyć), gdyby nie przekonanie, że na potrzeby rekonstrukcji konserwatywnej utopii kapitalizmu i naświetlenia jej paradoksalności wystarczający jest opis wykluczenia symbolicznego stosowanego przez kupców nie-żydowskich.

ZAKOŃCZENIE

W zakończeniu pozwolę sobie na jeszcze jedną uwagę, która nie trafia bezpośrednio w żadną poszczególną krytyczną uwagę Bartosza Miki, lecz raczej w ducha jego polemiki z moimi tezami.

Sięgając do klasyka po inspirację, autor niemal zawsze naraża się na zarzut błędnego rozumienia. Na ogół zarzuty takie formułowane są tak, jak czyni to Bartosz Mika, czyli z powołaniem się na to, że interpretacja oparta na jednym tekście czy fragmencie prowadzi do niezgodności z interpretacją wynikającą z innego dzieła czy passusu. To niewątpliwie prawda. Rzadko zdarza się myśliciel tak konsekwentny lub tak oszczędnie gospodarujący słowem, by jego dzieło nie stwarzało okazji do podobnych debat. Weber nie był szczególnie konsekwentny

i pisał wiele, nawet jeśli opublikował za życia względnie mało. Należy jednak pamiętać, że myśląc o klasykach, dopuszczamy się wszyscy grzechu redukcji do statycznego *Gestalt* czegoś, co było wszak żywym procesem myślenia, pisania, przepisywania, potem przerabiania, a wreszcie redagowania, opracowywania i publikowania. Widzimy tylko końcowy produkt i zapominamy o całej pragmatycznej stronie tworzenia i recepcji, której jest on wynikiem. Spuścizna Webera jest szczególnie podatna na ten efekt (dekonstrukcją jej jedności w ramach *Gesamtaufgabe* zajmuje się skądinąd już od wielu lat wydawnictwo Mohr Siebeck). Być może moja praktyka sięgania w *Konserwatywnej utopii kapitalizmu* tylko do niektórych fragmentów *Gospodarki i społeczeństwa*, przy pominięciu innych, była istotnie nieco zbyt nonszalancka. Z drugiej jednak strony, tłumaczy mnie świadomość genezy tej pracy i bezzasadności doszukiwania się dogmatycznej spójności w tezach zawartych w poszczególnych jej częściach.

Kończąc w tym miejscu moją odpowiedź Bartoszowi Mice, pozostawiam wiele jego dociekliwych uwag bez odpowiedzi. Nie znaczy to, że uznaję je wszystkie za celne, za wszystkie jednak bez wyjątku jestem wdzięczna. Zważywszy na staranność i życzliwość jego odczytania mojej pracy, jestem pewna, że wiele z nich wynikło z niedoskonałego wyrazu, jaki nadałam swoim myślom, pragnąc zmieścić zbyt wiele w jednej niedużej książce.

BIBLIOGRAFIA

- Weber M.**, 2002, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szacki J.**, 2002, *Historia myśli socjologicznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

ALEKSANDER MANTERYŚ
Polska Akademia Nauk, Warszawa*

BILANS TRANSFORMACJI: JEDNA CZY WIELE POLSK?

Esej o książce pod red. Marii Jarosz, 2014, *Polska europejska czy narodowa?*

Polska europejska czy narodowa [Jarosz 2014] to ostatnia z serii już kilkunastu bodajże publikacji pod redakcją *resp.* współredakcją naukową Marii Jarosz. Ich problematyka nieodmiennie dotyczy przemian w Polsce po 1989 r. Oczywiście, trudno byłoby obstawać przy tezie o niedostatku publikacji tranzytologicznych. Ich liczba trudna jest do porachowania, a lektura zazwyczaj dość odstręczająca, gdyż pisane są w poetyce raportu badawczego. Ten natłok danych ilościowych i jakościowych wymaga uporządkowania. Zabieg taki nie jest łatwy, albowiem trudno dziś o daleko idące syntezy, które nie cierpią wskutek uproszczeń w ujmowaniu powikłanej materii transformacji.

Maria Jarosz, o ile dobrze odczytuję jej intencje, opowiada się za strategią, którą bez wahania odniósłbym do Mertonowskiego programu budowy teorii średniego zasięgu [zob. Merton 1949, 1968]. I choć nie zawsze, co zrozumiałe, założenia tego programu udaje się zrealizować, pozostaje zamiar, którego sens sprowadza się do wyjścia poza opłotki płaskiego empiryzmu (czy to w ilościowej, czy jakościowej postaci). Jak to określał w jednej ze swych ostatnich prac Charles Tilly [2009], oznacza to tworzenie katalogów zdarzeń zachodzących w różnych obszarach, systematycznie gromadzonych pod rygorem określonych procedur badawczych. Ten ponawiany wysiłek, spełniany w aktach szukania świadectw określonego zjawiska, refleksji nad możliwością jego uchwycenia oraz identyfikacją przyczyn, mechanizmów lub/i okoliczności towarzyszących jego występowaniu, wyklucza zarówno ateoteryczność, jak i teoretyczne pustosłowie. Jest wymuszonym metodologicznie dialogiem, a raczej (by użyć, nieco obrzydliwego estetycznie, terminu Parsonsa) ustawiczną interpenetracją praktyk badawczych i teoretycznych.

* Prof. dr hab., Instytut Studiów Politycznych PAN, e-mail: amanterys@isppan.waw.pl,

Omawiana książka wpisuje się w ten program. Od czysto technicznej strony, polega on na sporządzeniu serii wglądów w poszczególne obszary polskiego społeczeństwa, swoistych, jak by powiedział Stanisław Rychliński [2001], lustracji społecznych, których autorzy szukają teoretycznych instrumentów zrozumienia i wyjaśnienia poszczególnych zjawisk społecznych. Taki zwielokrotniony ogląd to nie tyle pokłosie Denzinowskiej triangulacji, często skutkujący „zagęszczonym opisem”, ile próba uchwycenia tego czy innego zjawiska poprzez wskazanie podskórnych mechanizmów, które nim rządzą oraz (co nie mniej ważne) ukazywanie go w perspektywie czasowej i porównawczej. W bardzo systematycznej i wymagającej intelektualnie postaci artykułuje to również Krzysztof Frysztacki [2009], wyraźnie akcentując aksjologiczny i praktyczny wymiar roboty socjologicznej. Piszę o tym wprost, gdyż *gros* prac o polskiej transformacji jest zgoła ahistoryczna. Utrudnia to, wręcz uniemożliwia charakterystykę procesów zmiany społecznej i odniesienie do procesów zachodzących w innych sektorach życia społecznego, nie wspominając już o szerszym planie przemian w Europie Środkowo-Wschodniej i racjonalnej ewaluacji polityk społecznych.

Polska europejska czy narodowa?, tak jak poprzednie pozycje, jest również pewną próbą bilansu, diagnozy, spojrzenia wstecz i naprzód poprzez pryzmat problemów, który ogniskuje uwagę badaczy. Redakcyjne pytanie o liczbę Polaków w Polsce jest, by tak rzec, kontyngentne, choć nieprzypadkowe. Oddaje, wyrażając to bliskim mi językiem, autorską definicję sytuacji, która niczym Goffmanowska rama organizuje spojrzenia na wybrane obszary życia społecznego. Jest też, co wyraźnie dostrzegam, przejawem odpowiedzialności intelektualisty za dostarczenie możliwie najlepszych instrumentów służących zrozumieniu funkcjonowania społeczeństwa, które mogą stanowić półprodukt w konstruowaniu wielkiej i małej polityki. Pisali o tym jeszcze Max Weber [1946, 1949] i Charles Wright Mills [1985], a ostatnie lata przyniosły ambitne próby refleksji i systematyzacji „publicznego” wymiaru socjologii, czego szczególnie spektakularne przykłady stanowią prace Michaela Burawoya [2009] i Edmunda Wnuk-Lipińskiego [2005].

Zakres tematyczny *Polski europejskiej i narodowej* jest rozległy: począwszy od kwestii międzynarodowych w wymiarze stosunków między państwami, poprzez emigrację i imigrację, skończywszy na pytaniach o modele polskiej tożsamości. Co więcej, są to spojrzenia badaczy różnych specjalności, co mimowolnie zderza różne perspektywy i pozwala ocenić ich walor heurystyczny. Nie bez satysfakcji odnotowuję (czysto subiektywnie i arbitralnie), iż spojrzenia socjologiczne (czy szerzej: mieszczące się w domenę nauk społecznych) są najciekawsze, gdyż dotyczą wprost kwestii kluczowych. Czytelnik rozdziałów napisanych przez Marię Jarosz, Krzysztofa Jasiockiego, Marka W. Kozaka, Martę

Danecką i Macieja Duszczyka może śledzić wymiary polskiej transformacji na kilku planach: począwszy od tła teoretycznego, które ukazuje wielopostaciowość współczesnego kapitalizmu, mechanizmy rozwojowe na poziomie europejskim i krajowym, poprzez aspekty polityki społecznej, a skończywszy na meandrach polityki emigracji. Bardzo interesujący jest również socjologizujący esej Adama Leszczyńskiego *Mohery i lemingi: dwa modele polskiej tożsamości*, który osadza podział społeczeństwa polskiego w grupie „narodowców” („mohery”) i „europejczyków” („lemingi”) w kontekście stosunku do cywilizacyjnego importu nowoczesności. Nawiązanie do teorii systemu światowego jest sensowne, choć budzi pewien niedosyt. Autor wspomina Immanuela Wallersteina [por. Wallerstein 2000], ale pomija głośne i odniesione wprost do pokomunistycznej transformacji analizy procesu inwolucji w wydaniu Michaela Burawoya [1999, 2001]. Sądzę też, iż warto, obok typów historycznych, pokusić się o analizę w kategoriach typów idealnych oraz lepiej dookreślić kluczowe w autorskiej analizie kategorie tożsamości i mody.

Wszystkie teksty zamieszczone w książce są głosami w analizie kondycji polskiego kapitalizmu, a raczej współczesnego społeczeństwa polskiego, próbą ustalenia, czy i w jakim wymiarze możliwa jest realizacja ideałów współczesnego społeczeństwa obywatelskiego, które zakłada (obok oczywistego dobrostanu) dobrowolny udział jednostek w życiu publicznym i kształtowanie własnych trajektorii życiowych nie w konflikcie ze światem instytucji.

W zasadzie każdy z rozdziałów zawiera, mówiąc nieco staroświeckim językiem, zestawienie funkcji i dysfunkcji (jawnych i ukrytych) procesów transformacji. I trzeba przyznać, iż logika dysfunkcji przeważa, co dokumentuje szereg prac samej Marii Jarosz [2004, 2013], jak też tych, które ukazały się pod jej redakcją [np. Jarosz 2001, 2007, 2008a, b, 2010].

Przyjrę się nieco dokładniej logice wywodów przedstawionej w tekstach Marii Jarosz (*Przejawy wykluczenia we współczesnym społeczeństwie*) i Marty Daneckiej (*Polityka społeczna w aspekcie międzynarodowym*).

Podjęcie Jarosz koncentruje się wokół konfliktów i podziałów społecznych. Uznaje ona nie tylko ich wagę teoretyczną, ale też trafnie konstatuje aktualność problemu nierówności społecznych i mechanizmów wykluczenia. Słowem, chce określić naturę procesów prowadzących czy to do dobrowolnej, czy to wymuszonej izolacji. Rzecz jest istotna i nie sprowadza się do współczucia wobec wykluczonych. Jest istotna, albowiem można tą drogą zidentyfikować dwie zasadnicze dysfunkcje: (1) podział na swoich i obcych oraz (2) marginalizację „niepotrzebnych”. Proces wykluczenia, jak utrzymuje Jarosz, ma wymiar strukturalny, oznacza stosunkowo trwałą cechę zbiorowości, której występowaniu

towarzyszą niedostępność do świata cennych zasobów – praw i przywilejów społecznych oraz reprodukcja marginalizacji i wykluczenia. W istocie, to dość fatalistyczny scenariusz, nie tyle klincz, ile raczej ruch w stronę pogłębiających się podziałów i wzrostu potencjału destabilizacji/dezintegracji społecznej.

I choć niekoniecznie zgodziłbym się z oceną poszczególnych zdarzeń (tzw. wojny polsko-polskiej czy „czynnika smoleńskiego”), sekunduję sposobowi analizy. Jarosz trafnie oznacza wymiary determinujące (a raczej współwarunkujące) potencjał dezintegracji, zagrażające porządkowi społecznemu i stanowiące rozsądną dysfunkcję. Myślę, iż ostrze analizy Jarosz zyskałoby, gdyby wprost zaadresowała rozpoznanie argumentów politycznych przeciwników w kategoriach postpolityki lub (by przywołać socjologiczną klasykę) Paretowskich derywacji, które maskują rzeczywiste interesy, choć zarazem są nieodzownym składnikiem życia społecznego.

Po pierwsze, jest to wymiar materialny, bieda, w tym zjawisko pracującej biedoty, o czym tak przekonująco pisze od lat Elżbieta Tarkowska (zob. np. prace pod jej redakcją: 2000, 2002, 2013 oraz rozdziały w książkach pod redakcją Jarosz). Chodzi o dziedziczenie niskich statusowo pozycji, ale nie tylko w sensie prostego dziedziczenia niskich statusów, ale przede wszystkim krzepnięcia coraz silniejszych i nieprzenikalnych barier awansu społecznego. Hasła społeczeństwa wiedzy, szacunku dla kompetencji to papierowe tygrysy, które niewiele znaczą w świecie rządzonym przez interesownych i amoralnych beneficjentów transformacji. Po drugie, jest to wymiar wykluczenia politycznego. Jarosz nawiązuje do trafnego spostrzeżenia Andrzeja Rycharda [2005], iż sprawy rzeczywiście ważne nie znajdują swego odzwierciedlenia w programach politycznych. Towarzyszy temu złowieszczą spirala wykluczenia, skłonność do definiowania sytuacji w kategoriach ostrych i nieprzekraczalnych podziałów. Po trzecie, co poniekąd jest immanentną cechą zjawisk wskazanych wcześniej, jest to taki proces konstruowania rzeczywistości, w którym polityka rządzi niepodzielnie, definiując obszary ekonomicznej i kulturowej stosowności. Te panoszące się symulakra są dysfunkcyjne nie dlatego, iż cokolwiek fałszują, ale dlatego, że dezintegrują relacje międzyludzkie, dewastują obszary moralnej wspólnotowości, ukazują chroniczną słabość państwa i jego instytucji, nie prowadzą do wypracowania wzorców współczesnego patriotyzmu, lecz do grzęźnięcia w jałowych i nasyconych złymi emocjami sporach. I wreszcie, po czwarte, jak to określa autorka, pojawia się wykluczenie z życia, nieuchronny i nieodwracalny skutek, mierzony chłodnymi wskaźnikami umieralności i stopy samobójstw.

Słowem, analiza Jarosz ukazuje przede wszystkim bariery na drodze budowy ładu społecznego. Podział na dwie lub więcej Polsk, w ramach którego wzrost

szarej strefy jest funkcjonalną odpowiedzią na niedostatki ładu instytucjonalnego, jest coraz bardziej dotkliwy, dewastuje życie publiczne i prowadzi do zachwiania więzi międzyludzkich.

Rozdział napisany przez Martę Danecką wpisuje się bez reszty w logikę rozważań nad nierównościami społecznymi, a pośrednio stanowieniem porządku społecznego. Punktem wyjścia jest skrupulatna rekonstrukcja założeń Europejskiego Modelu Społecznego, która przechodzi w przenikliwą refleksję nad jego realizacją w poszczególnych krajach członkowskich. Frapuje zwłaszcza pytanie o sens modelu postsocjalistycznego, który w swej szczególnej odmianie (decentralizacja instytucji polityki społecznej, komercjalizacja usług społecznych itd.) panuje w Polsce, podlegając zresztą ciągłym przeobrażeniom.

Tak czy inaczej, wspólnotowa polityka społeczna, obok wymiaru aksjologicznego (pełne zatrudnienie, spójność społeczna, inkluzja wykluczanych), nieuchronnie przekłada się na pragmatyczne wymogi realizacji na poziomie państw (modele: marginalny, motywacyjny, instytucjonalno-redystrybucyjny, śródziemnomorski i postsocjalistyczny). Ten ogólny model, swoista aksjologiczna definicja sytuacji zakłada, iż innowacyjność, wzrost nakładów na wiedzę i badania, rynek wewnętrzny i postępująca integracja UE, stowarzyszone z dostępem do kapitału małych i średnich przedsiębiorstw, wytworzą masę krytyczną niwelującą różnice i zwiększającą szanse życiowe. Tym, co z mego punktu widzenia jest najciekawsze w tekście Daneckiej, jest „wypunktowanie” słabości tkwiących immanentnie w tym ogólnym modelu. Analiza funkcjonowania jego pragmatycznych odmian to w istocie próba urzeczywistnienia tego, co już w punkcie wyjścia jest wysoce niespójne i pełne cząstkowych ujęć.

Grzech pierworodny modelu ogólnego to ujmowania porządku społecznego w kategoriach statycznych, nieruchomego ekwilibrium, które życzeniowo ma się przekształcać w kolejne stany statycznej równowagi. Społeczeństwo, ujmowane w kategoriach praw socjalnych, nie tyle tworzy zachęty do rozwoju, ile pokusę trwania przy faktycznych czy rzekomych przywilejach. Owo ekwilibrium ma trwać w niepohamowanym rozwoju przy założeniu niezmienności czynników zewnętrznych. Oczywiście, można przyjąć każde założenie, ale to okazuje się heurystycznie impotentne, zwłaszcza gdy uwzględni się potencjał takich aktorów jak USA i Chiny. W istocie, gdyby wyobrazić sobie udaną realizację tych presupozycji, społeczeństwo byłoby złożone z kohort roszczeniowo nastawionych jednostek i grup jednostek, nie tyle dążących do konsensu, ile rozdrapujących sukno europejskiego dobrobytu. Tworzenie kapitału społecznego, choć ideowo słuszne, wydaje się mało realne, gdy ma się do czynienia z jego rozproszeniem.

Tekst Daneckiej, jak wspominałem, precyzyjnie oddaje istotne niuanse poszczególnych wymiarów europejskiej polityki społecznej. Jest sumienną „relacją z pola walki”, która ukazuje, jak na gruzach Strategii Lizbońskiej możliwa jest modernizacja polityki społecznej. Koncept „aktywnego” państwa opiekuńczego ma stworzyć zachęty do, jak to określił Giddens, moralnego hazardu, podejmowania ryzyka, aktywizacji jednostek, co jest autentycznym wyzwaniem cywilizacyjnym zwłaszcza w warunkach „postsocjalistycznego *welfare state*”. To sensowny scenariusz, który zakłada sukcesywne „odpaństwowienie” poszczególnych sektorów polityki społecznej. Oczekiwałbym jednak bardziej zdecydowanej analizy aktywów i pasywów koncepcji Giddensa, a być może i odniesienia do klasycznego, Durkheimowskiego konceptu moralnych indywidualistów.

Kończąc ten, skrótowy siłą rzeczy i wysoce arbitralny, przegląd książki *Polska europejska czy narodowa?*, mogę uczciwie zachęcić do jej uważnej lektury. To rzetelna robota, która stanowi sumienny przegląd wybranych zagadnień oraz skłania do namysłu, co nie jest cechą większości publikacji na temat współczesnego społeczeństwa polskiego. To dobrze napisana książka, ważny zapis bilansu transformacji.

BIBLIOGRAFIA

- Burawoy M.**, 1999, *Introduction*, in: Burawoy M., Vendure K. (eds.), *Uncertain Transition: Ethnographies of Change in the Postsocialist World*, Lanham: Rowman and Littlefield.
- Burawoy M.**, 2001, *Neoclassical Sociology: From the End of Communism to the End of Classes*, „*American Journal of Sociology*”, 106, 4, ss. 1099–1120.
- Burawoy M.**, 2009, *O socjologię publiczną: przemówienie prezydenckie z roku 2004*, w: A. Manteryś, J. Mucha (red.), przy współpracy M. Kaczmarczyka, *Nowe perspektywy teorii socjologicznej: wybór tekstów*, Kraków: Nomos, ss. 525–561.
- Frysztacki K.**, 2009, *Socjologia problemów społecznych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Jarosz M.**, (red.), 2001, *Manowce polskiej prywatyzacji*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jarosz M.**, 2004, *Władza, przywileje, korupcja*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jarosz M.**, (red.), 2007, *Transformacja. Elity. Społeczeństwo*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jarosz M.**, (red.), 2008a, *Naznaczeni i napiętnowani: o wykluczeniu politycznym*, Warszawa: Oficyna Naukowa, Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jarosz M.**, (red.), 2008b, *Wykluczeni: wymiar społeczny, materialny i kulturowy*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jarosz M.**, (red.), 2010, *Polacy równi i równiejsi*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.
- Jarosz M.**, 2013, *Samobójstwa: dlaczego teraz?*, wyd. 3 zm., Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Jarosz M.**, (red.), 2014, *Polska europejska czy narodowa?*, Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN, Oficyna Naukowa.
- Merton R.K.**, 1949, 1968, *Social Theory and Social Structure*, Glencoe, IL: The Free Press.
- Mills C. Wright**, 1985, *Zawodowa ideologia patologów społecznych*, w: J. Mucha, C.W. Mills, Warszawa: Wiedza Powszechna, ss. 185–201.
- Rychard A.**, 2005, *Rozproszona Polska: wstępna próba bilansu socjologicznego*, w: H. Domański, A. Rychard, P. Śpiewak, *Polska jedna czy wiele?*, Warszawa: Wydawnictwo TRIO.
- Rychliński S.**, 2001, *Lustracje społeczne*, Warszawa: Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego.
- Tarkowska E.**, (red.), 2000, *Zrozumieć biednego: o dawnej i obecnej biedzie w Polsce*, Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
- Tarkowska E.**, (red.), 2002, *Przeciw biedzie: programy, pomysły, inicjatywy*, Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Tarkowska E.**, (red.), 2013, *Dyskursy ubóstwa i wykluczenia społecznego*, Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN.
- Tilly Ch.**, 2009, *Katalogi zdarzeń jako teorie*, w: A. Manterys, J. Mucha (red.), przy współpracy M. Kaczmarczyka, *Nowe perspektywy teorii socjologicznej: wybór tekstów*, Kraków: Nomos, ss. 101–109.
- Wallerstein I.**, 2000, *The Essential Wallerstein*, New York: The New Press.
- Weber M.**, 1946, *Science as Vocation*, in: idem, *From Max Weber*, H.H. Gerth, C. Wright Mills (eds.) New York: Oxford University Press, ss. 129–156.
- Weber M.**, 1949, *The Methodology of the Social Sciences*, H.H. Gerth, C. Wright Mills (eds.), New York: Free Press.

JULIUSZ GARDAWSKI
Szkoła Główna Handlowa, Warszawa*

TEORIA RÓŻNORODNOŚCI KAPITALIZMU A POLSKI MODEL KAPITALIZMU

Esej o książce pod red. Marii Jarosz, 2014, *Polska europejska czy narodowa?*

Poniższe uwagi odnoszą się do jednego z wątków zbioru fundamentalnych studiów opublikowanych niedawno pod redakcją Marii Jarosz [2014]. W zbiorze poruszono szereg ważnych kwestii, w tym także odnoszących się do polskiego kapitalizmu, polskiej „ekonomii politycznej”. W kontekście debaty nad polskim kapitalizmem szczególną uwagę zwraca teoretyczny tekst autorstwa Krzysztofa Jasieckiego, któremu głównie poświęcony będzie niniejszy esej [Jasiecki 2014], a także tekst Marka W. Kozaka, analizujący proces stymulowania innowacyjności za pośrednictwem środków europejskich [Kozak 2014].

Analizy Kozaka dają interesujące tło dla rozważań Jasieckiego, mianowicie ukazują trudności z przeznaczaniem środków europejskich na innowacje, a więc na wrywanie się Polski ze stanu, który od czasu Raportu Polska 2030 jest definiowany jako „dryf rozwojowy”. Pułapce dryfu rozwojowego poświęcają od wielu lat pracę zespoły kierowane przez Jerzego Hausnera, kładące nacisk na konieczność tworzenia gospodarki innowacyjnej opartej na wiedzy. Marek Kozak postawił następujący wniosek po analizie projektów finansowanych jako innowacyjne: *znaczna część projektów finansowanych w ramach polityki spójności wykorzystuje proces zastępstwa celów (wprowadzanie łatwych celów w miejsce wymagających), wskutek czego w wielu projektach nie ma żadnej nadziei ani w krótkim, ani w długim okresie na korzyści rozwojowe (nowe miejsca pracy i dochodów), innowacyjność i konkurencyjność* [Kozak 2014: 166]. I dalej pisze: *nie ma żadnego dowodu, że Polska ma się z jakichkolwiek przyczyn rozwijać, inwestując głównie w infrastrukturę (jakość życia), nie zaś w badania i rozwój,*

* Prof. dr hab., Zakład Socjologii Ekonomicznej, Instytut Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej, e-mail: gardawski@yahoo.com

innowacyjność, konkurencyjność gospodarki, przyciągającej jakością miejsc pracy. Coraz więcej danych świadczy, że pod tym względem daleko odstawiamy, płacąc rosnącą cenę społeczną [Kozak 2014: 168]. Kozak wyjaśnia te zjawiska presją cyklu politycznego, skłonnością psychologiczną do rozwiązywania nowych problemów starymi metodami oraz struktury beneficjentów (głównie są to władze publiczne, na dalszym miejscu przedsiębiorcy).

Jasiecki natomiast poddał refleksji polski kapitalizm w ujęciu dynamicznym i zadał pytanie o szanse wydostania się Polski z peryferii czy półperyferii Europy i przejścia do rdzenia Unii Europejskiej. Debaty o modelu polskiego kapitalizmu rozpoczęły się grubo przed początkiem transformacji, we wczesnych latach 80. Przybierały one wprawdzie postać rozważań nad reformą modelu autorytarnego socjalizmu, jednak w kilku ośrodkach prowadzono bardzo śmiało jak na ówczesne czasy debaty, wykraczające daleko poza paradygmat planowanej gospodarki socjalistycznej. Ścierały się dwa nurty, z który jeden znalazł pełen wyraz w pracach seminarium o makroekonomii kierowanych przez Leszka Balcerowicza w SGPiS (obecnej SGH), drugi był rozwijany w pracach dwóch seminariów poświęconych samorządności pracowniczej: prowadzonemu przez Szymona Jakubowicza w Instytucie Socjologii UW oraz prowadzonemu przez Leszka Gilejkę w Instytucie Badania Klasy Robotniczej. Stosując obecne dystynkcje, można pierwszy nurt ocenić jako zorientowany na liberalną gospodarkę rynkową, drugi jako zorientowany na samorządowy socjalizm rynkowy i ustrój korporacyjny (czy neokorporacyjny).

Transformacja ustrojowa, po krótkim okresie ścierania się różnych koncepcji, m.in. akcjonariatu pracowniczego czy amerykańskiej instytucji własności pracowniczego (ESOP), znalazła się pod kontrolą Leszka Balcerowicza. Podjął on działania określone mianem terapii szokowej: przygotował, a następnie wprowadził odgórnie, tzn. bez społecznych negocjacji, a nawet debaty (choć przy społecznym przyzwoleniu), dziesięć ustaw, będących krokiem ku liberalnej gospodarce rynkowej. Równoległe były kontynuowane analizy modelu gospodarki postsocjalistycznej, prowadzone zarówno przez polskich jak zagranicznych specjalistów z zakresu nauk społecznych i ekonomii. W Polsce wyłaniający się model był przedmiotem zastrzegających się krytyk ze strony wcześniejszych zwolenników samorządowego socjalizmu rynkowego i partycypacji pracowniczego. Balcerowicz był krytykowany nie tylko przez nich. Stefan Kisielewski, najwybitniejszy, zdaniem piszącego te słowa, opozycjonista PRL-u, był zawiedziony, że Balcerowicz nie prowadził mikroekonomicznej polityki likwidacji nieefektywnych przedsiębiorstw i szybkiego sprywatyzowania własności państwowej w gospodarce. W nurcie analiz nowego ustroju w pierwszym okresie transformacji

bardzo aktywni byli socjologowie specjalizujący się w stosunkach przemysłowych. Wskazywali oni na hybrydowy charakter wyłaniającego się ładu, co miało być efektem interakcji między wprowadzanymi rozwiązaniami neoliberalnymi a instytucjami odziedziczonymi po autorytarnym socjalizmie.

We wczesnych latach dziewięćdziesiątych pojawiały się w zachodnich naukach społecznych opinie, że w Europie Środkowej i Wschodniej (EŚW) może ukształtować się specyficzny model kapitalizmu, równie oddalony od wzorów zachodnioeuropejskich, jak jest od nich oddalony kapitalizm dalekowschodni. Przewidywano, że może powstać i utrwalić się tu kapitalizm bliski dzisiejszemu modelowi kapitalizmu rosyjskiego – oligarchicznego, klientelistycznego. Stało się inaczej, już w połowie lat 90. okazało się, że do opisu kapitalizmu większości krajów EŚW można stosować, chociaż z zastrzeżeniami i modyfikacjami, modele opracowane dla zachodnioeuropejskich ekonomii politycznych.

Od inicjalnego okresu transformacji minęło ćwierćwiecze. Pojawiły się w polskich naukach społecznych analizy drogi przebytej i rekonstrukcje aktualnego modelu polskiego kapitalizmu. Wśród nich miejsce szczególne zajmuje monografia Krzysztofa Jasieckiego *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*. Stała się ona podstawą dla świetnie przygotowanej przez niego syntezy, uzupełnionej o wątki, których w monografii nie ma. Synteza ta to właśnie artykuł, który wszedł do tomu studiów pod redakcją Marii Jarosz.

Krzysztof Jasiecki jest socjologiem instytucjonalistą, który kontynuuje tradycje klasycznego instytucjonalizmu, dalekiego od „nowego instytucjonalizmu”. Nie odwołuje się więc do inspiracji neoklasycznej ekonomii, teorii racjonalnego wyboru czy teorii gier, jego ujęcie przypomina w warstwie metodologicznej socjologię ekonomiczną Marka Granovettera czy ewolucyjną ekonomię polityczną Geoffreya Hodgsona. Jest on zarazem ekspertem w zakresie bankowości i jak świadczy wspomniana książka, wybitnym znawcą problematyki porównawczej ekonomii politycznej. Poniżej przedstawię podstawowe wątki jego artykułu.

Krzysztof Jasiecki rozpoczął od zaznaczenia trwałości dychotomicznego podziału Europy na rdzeń i peryferie. Kryzys 2008 zdezwawował optymistyczne wizje linearnej ewolucji, zgodnie z którymi kolejne państwa europejskie miałyby wchodzić w trajektorię wiodącą do poziomu krajów najwyżej ekonomicznie rozwiniętych. Kryzys dowiódł, że droga z peryferii do rdzenia nie jest otwarta, kraje peryferyjne w wyniku fragmentaryzacji produkcji i usług, delokalizacji itd. zostały trwale zdominowane, zaś gros korzyści przypada krajom produktów finalnych, ojczyznom wielkich korporacji, a więc rdzeniowi Europy. Autor jest przy tym umiarkowanym zwolennikiem ujęcia konwergencyjnego, zgodnie z którym rozwiązania instytucjonalne, właściwe krajom najwyżej rozwiniętym,

powinny i mogą być przejmowane przez kraje o niższym poziomie rozwoju i pozwalać tym ostatnim na zbliżanie się do poziomu tych pierwszych. Nie odrzuca jednocześnie tezy dywergencyjnej, akcentującej fakt różnorodności kapitalizmu. Przejawiało się to w przeprowadzonych przez Jasiockiego analizach czynników osłabiających procesy konwergencyjne. Po pierwsze, zjawiska konwergencyjne nie zatarły różnic między wariantami kapitalizmu. Powołując się na Tomasza Grosse, pisał, że poszczególne warianty mają m.in. odmienne metody koordynacji działań przedsiębiorstw, odmienną rolę państwa w gospodarce, różne poziomy zabezpieczeń socjalnych i skale redystrybucji zmniejszających nierówności. Po drugie, w różnych okresach najnowszej historii różne odmiany kapitalizmu odgrywały rolę dominującą, nie można więc przyjmować założenia, że tylko jeden wariant kapitalizmu trwale dominuje. Po trzecie, aktualny kryzys przewartościował paradygmaty, doprowadził do dyskredytacji ekonomii neoliberalnej, do utraty wiarygodności konsensusu waszyngtońskiego i dał *sprzeczne z oficjalnie głoszącymi koncepcjami zwiększenie roli państwa w gospodarkach zachodnich, których rządy dokapitalizują banki, wprowadzają pakiety stymulacyjne lub nacjonalizują niektóre firmy* [Jasiocki 2014:101]. Można dodać, że nawet jeśli model neoliberalny nie zszedł ze sceny, to niewątpliwie jego kluczowe instytucje utraciły wiarygodność. Charakterystyka tła pozwala Jasiockiemu na wniosek, że *największy od lat trzydziestych XX wieku kryzys światowej gospodarki wymusił ponowne postawienie zasadniczych pytań, dotyczących perspektyw rozwoju kapitalizmu, w tym także ewolucji jego różnych wariantów w ramach UE* [Jasiocki 2014:101].

Po zarysowaniu trzech aspektów tła, autor przedstawił szereg typologii i klasyfikacji kapitalizmu, przyjmując cezurę lat 80. Może warto byłoby sięgnąć do wcześniejszych typologii, zwłaszcza że wątek kapitalizmu zorganizowanego i niezorganizowanego, wciąż ważny i przywołany przez autora, sięga dorobku Hilferdinga z lat dwudziestych XX wieku. Tym niemniej zbiór przedstawionych teorii, chociaż nie obejmuje tych sprzed lat 80., jest w dużym stopniu kompletny. Krzysztof Jasiocki rozpoczął od analiz kapitalizmu zachodnioeuropejskiego, by zakończyć na wynikach badań kapitalizmu krajów EŚW, w tym Polski.

W bogatej literaturze poświęconej zróżnicowaniom kapitalizmu przyjmuje się wiele narzędzi, począwszy od takich, które pozwalają na budowanie typów idealnych o wysokim poziomie ogólności (zwłaszcza dychotomii), a kończąc na klasyfikacjach uzyskanych dzięki obszernym bateriom zmiennych ilościowych, analizowanych statystycznie. Jest rzeczą oczywistą, że przytaczając kilkanaście koncepcji, autor nie mógł szczegółowo opisać ich treści (dodam, że uczynił to we wspomnianej monografii). Omówienie rozpoczął od klasycznej dychotomii Petera Halla i Davida Soskice, wyodrębniających liberalną gospodarkę

rynkową i koordynowaną gospodarkę rynkową, następnie przytoczył znaną typologię pięciu wariantów kapitalizmu autorstwa Bruno Amablego, aktywnego w nurcie szkoły regulacyjnej, przywołał trzy modele autorstwa Vivien Schmidt. Nieco więcej uwagi poświęcił socjo-ekonomicznej analizie autorstwa Martina Schneidera i Mihaia Paunescu, którzy dokonali statystycznej analizy dziewięciu zmiennych w odniesieniu do 26 państw w okresie od 1990 do 2005 roku, między innymi Polski. Uzyskali oni pięć „klastrow” i uchwycili przesuwanie się państw między klastrami, m.in. od klastra koordynowanego ku liberalnemu. Analizy te potwierdziły hybrydowy charakter polskiej ekonomii politycznej. W omówieniach kolejnych badań poświęconych krajom EWŚ Jasiocki cytuje badania zrealizowane w optyce teorii modernizacji, wskazujące, że ekonomie polityczne krajów bałtyckich i Grupy Wyszehradzkiej to wersje modelu liberalnego, jednak dalekiego od liberalizmu krajów Zachodu. Następnie przytoczył propozycje Dorothee Bohle i Béli Greskovitsa, akcentujących rolę kapitalizmu transnarodowego i konstruujących model liberalizmu zakorzenionego, zacytował Laurec’a Kinga i Ivana Szelenyi’ego z ich koncepcją kapitalizmów wnoszonych „z zewnątrz” i „od góry”, przywołał charakterystykę postsocjalistycznych krajów UE jako półperyferii podporządkowanych interesom państw zachodnich, głównie Niemiec i Stanów Zjednoczonych. Cytując Ivana T. Berenda i Annę Sosnowską, pisał: *Europa Środkowa powróciła do roli półperyferii światowego systemu kapitalistycznego, którą państwa tego regionu odgrywały już od XVI wieku* [Jasiocki 2014: 105]. Odwołał się także do propozycji przyporządkowania krajów Grupy Wyszehradzkiej kategorii „zależnej gospodarki rynkowej” Andreasa Nölkego i Adriana Vliegentharta. Ogólne wnioski, jakie Krzysztof Jasiocki wyprowadził z przeglądu literatury, złożyły się na „prognozę ostrzegawczą” odnośnie niskiego poziomu szeregu czynników w krajach postsocjalistycznych: *jakości zarządzania państwem, nadzoru korporacyjnego, polityki społecznej, edukacji i szkolenia zawodowego i innowacyjności* [Jasiocki 2014: 106].

W drugiej części artykułu (*Kryzys strefy euro i rozbieżności rozwoju gospodarczego w Unii Europejskiej*) Krzysztof Jasiocki usytuował różnorodność wariantów kapitalizmu w perspektywie odmiennej od poprzednio omówionej, tym razem bliższej ujęciu konwergencyjnemu. Na wstępie przyjął odnośnie krajów europejskich tezę o „Europie wielu prędkości”, a za autorami niemieckimi (Martinem Hofnerem i Arminem Schaferem) pojęcie „integracji między nierównymi”. Rekonstruując te nierówności, odwołał się jednak nie do któregoś z wariantów omówionych wcześniej dywergencyjnych teorii różnorodności kapitalizmu, lecz do podziału krajów Europy na rdzeń i peryferie. Dowodził, że to kryzys 2008 uwypuklił podziały, dzielące kraje na trzy hierarchicznie ułożone

grupy: po pierwsze, rdzeń (Niemcy, Austria, Beneluks, Skandynawia), po drugie kraje Europy Południowej i po trzecie kraje Europy Środkowo-Wschodniej („wewnętrzne peryferie” Unii). Ten podział był z punktu widzenia autora nie tylko najistotniejszy, wyznaczył najbardziej istotne dystanse ekonomiczne i społeczne, lecz także przecinał pod wieloma kątami typologie i klasyfikacje dywergencyjne. Jeśli Krzysztof Jasiołkowski odwoływał się do tych ostatnich, to raczej do klastrów wyznaczonych przez Schneidera i Paunescu niż do pozostałych schematów nurtu różnorodności kapitalizmu. Analizując kraje rdzenia, wskazał na łączące je cechy: na pierwszym miejscu wymienił wysoką jakość zarządzania krajów, następnie efektywny system edukacji, wysoki poziom kapitału ludzkiego i dużą innowacyjność. Wskazał na posiadane przez kraje rdzenia nadwyżki na rachunku obrotów bieżących, wysoki udział produkcji eksportowej, ekspansję kapitałową itd. Zarazem podkreślił głębokie różnicowania szeregu wymiarów instytucjonalnych między poszczególnymi krajami. Z kolei kraje Europy Południowej i Europy Środkowej i Wschodniej okazały się bardzo heterogeniczne, patrząc z punktu widzenia pięciu klastrów Schneidera i Paunescu (zwraca uwagę fakt, że Włochy, Polska, Czechy i Węgry należały do klastra gospodarek hybrydowych). Omawiane kraje łączyła niska jakość zarządzania (pod tym względem Polska wyprzedzała jedynie Włochy, Bułgarię i Rumunię).

Jasiołkowski przeprowadził benedyktyńską pracę analityczną, wyodrębnił bardzo duży zespół różnorodnych zmiennych, przeprowadził szereg wtórnych analiz oraz odwołał się do imponującej liczby źródeł. W rezultacie mógł zarysować niezwykle wszechstronny obraz poszczególnych grup krajów. Zwróć uwagę na niektóre z nich. Kraje południowe i postsocjalistyczne różnią się od krajów rdzenia in minus pod względem modeli edukacji, konkurencyjności, innowacyjności, tworzenia korporacji transnarodowych. Z kolei południe od krajów środkowych i wschodnich różniło się przede wszystkim wyższym PKB na mieszkańca, wyższymi kosztami pracy, większymi wydatkami publicznymi na cele społeczne. Następnie autor przedstawił uwarunkowania zjawisk kryzysowych (czy procesów spowolnienia, jak w przypadku Polski) w odniesieniu do trzech grup krajów i poszczególnych krajów: w jednym przypadku była to bańka spekulacyjna na rynku nieruchomości, gdzie indziej nietrafione inwestycje, rozbudowane przywileje sektora publicznego lub nierzetelne statystyki. W rezultacie powstał obraz nieco mozaikowy, pozbawiony odniesienia do głębszych przesłanek kryzysu. Kryzys unaoczniał słabości peryferii postsocjalistycznych. Wysokie stopy procentowe przyciągały w okresie przedkryzysowym inwestorów zagranicznych, lecz ograniczały dostęp do kapitału rodzimym przedsiębiorcom.

W okresie koniunktury pojawiała się tendencja do aprecjacji waluty krajowej, to jednak obniżało opłacalność eksportu, natomiast sprzyjało importowi dóbr konsumpcyjnych. Tak więc w trakcie kryzysu ujawniła się słabość rozwoju opartego głównie na dopływie kapitału zewnętrznego, w tym z budżetu UE i z inwestycji zagranicznych. Uwypukliły się ogólne cechy peryferyjnego modelu modernizacji, który (...) w niewielkim stopniu stymuluje trwałą rozwój bazujący na wewnętrznych czynnikach wzrostu, podporządkowanych krajowym priorytetom. (...) doświadczenia kryzysu stanowią ostrzeżenie przed kontynuowaniem strategii rozwoju opartego głównie na przyciąganiu kapitału zewnętrznego i korzyściach wynikających z niskich kosztów produkcji [Jasiecki 2014: 118–119]. Te obserwacje stały się przesłanką oceny ułomności ładu panującego w Polsce, zwłaszcza stosunkowo niskiej jakości instytucji „przyjaznych gospodarce i wspierających innowacyjność”, niedostatecznej jakości dialogu społecznego, niedostatecznego poziomu kapitału ludzkiego, intelektualnego, społecznego. Do tego dochodziły zjawiska, które występowały zarówno w krajach postsocjalistycznych, jak w Europie Południowej: niska sprawność instytucji politycznych i zaburzenia działań koordynacyjnych, związane z wysokim poziomem korupcji. Przy omawianiu tej części rozważań Krzysztofa Jasieckiego chcę zwrócić uwagę na dwa ważne aspekty. Po pierwsze, stwierdzenie odmiennych sposobów postrzegania przyczyn kryzysu przez obserwatorów z różnych grup krajów – inaczej widziano te przyczyny w krajach rdzenia, inaczej w Europie Południowej i jeszcze inaczej w krajach EŚW. Po drugie, Jasiecki przywołał pojęcie wprowadzone pół wieku temu przez Myrdalą, które okazało się przydatne w opisywaniu aktualnych relacji między krajami rdzenia a krajami pozostałymi. Myrdal pisał o „efekcie wypłykiwania”, polegającym na przepływach kapitału z regionów mało rozwiniętych do regionów ekspansji gospodarczej: *wspólny rynek, ograniczający możliwość interwencji instytucji publicznych i faworyzujący dominację sektora prywatnego, w nowy sposób wytworzył mechanizm nierównego rozwoju, opisany przez Myrdalę* [Jasiecki 2014: 122]. Zastanawiając się, jak zaradzić nierównościom, Krzysztof Jasiecki proponował wprowadzenie na szczeblu unijnym pakietu polityk publicznych stymulujących wzrost: polityki przemysłowej i technologicznej, polityki społecznej i dochodowej oraz polityki środowiskowej, które byłyby nastawione na niwelowanie różnic między rdzeniem a peryferiami. Tu pomija jednak różnice modeli kapitalizmu ugruntowane we wzorach kultury, na co zwracał uwagę Tomasz Grosse [Grosse 2010], podkreślając złożoność prób przenoszenia instytucji właściwych modelowi koordynowanej gospodarki rynkowej do krajów bliskich modelowi gospodarki liberalnej.

W ostatniej części artykułu Krzysztof Jasiecki postawił pytanie, czy możliwe jest przełamanie „integracji między nierównymi”, głównie w kontekście Polski. Wątkiem wiodącym było wskazanie warunków, które mogłyby pozwolić na wydobyć się Polski z niszy zależnej gospodarki rynkowej, z pułapki „łacińskiego” czy „śródziemnomorskiego” układu instytucjonalnego. Autor zaznaczył wprawdzie, że pod względem parametrów makroekonomicznych sytuacja naszego kraju aktualnie nie jest zła, jednak w dłuższej perspektywie dostrzec można niebezpieczeństwa, których zwiastunem jest bardzo niski inwestycyjny wskaźnik Polski netto, świadczący o rosnącej zależności budżetu od finansowania zagranicznego. Jaką więc drogę powinien wybrać nasz kraj? Odpowiadając na to pytanie, Jasiecki odwołuje się do wyników wcześniejszych analiz krajów rdzenia. Realizują one model gospodarki koordynowanej lub model ewoluujący w kierunku liberalizmu, cechują się partycypacją, silnym społeczeństwem obywatelskim, wysoką jakością zarządzania instytucji publicznych. A jaki z kolei model realizują kraje strefy euro dotknięte recesją – Grecja i Portugalia? W ich przypadku Jasiecki wskazał na pierwszym miejscu dominującą rolę państwa. Nie znaczy to jednak, aby autor nie doceniał roli państwa, pisał bowiem, że *„korzystniejszą sytuację gospodarczą krajów wyróżniających się wysoką jakością zarządzania można uznać za rehabilitację roli państwa narodowego, które tworzy zasadnicze ramy instytucjonalne dla ochrony przed kryzysem i szokami zewnętrznymi”* [Jasiecki 2014: 126]. Można przyjąć, że wpływ pewnych państw autor skłonny będzie oceniać negatywnie (właśnie Grecję, fałszującą oficjalne statystyki, czy nieudolną Portugalię), wpływ innych państw pozytywnie. W konsekwencji rady dla Polski ułożył w następujący wzór: należy wzmocnić instytucje rynkowe typu liberalnego, wzmocnić instytucje kooperacyjne, wspomagające współpracę rządu z kapitałem krajowym i zagranicznym, dialog partnerów społecznych (w trójkącie rząd – organizacje pracodawców – związki zawodowe), zinstytucjonalizować partycypacyjny system zarządzania gospodarką i firmami. Takie kierunki działania powinny, m.in. podnieść efektywność polityk publicznych i dużych projektów gospodarczych, polityki rynku pracy, edukacji i szkolnictwa zawodowego. Wzmacniać to będzie zasoby wewnętrzne, w tym rodzimy kapitał finansowy i społeczny. Jasiecki, cytując dokumenty programowe rządu polskiego, podkreślał pominięcie w nich informacji o impasie instytucji koordynacyjnych, co negatywnie wpływa na styl sprawowania władzy, ostrość konfliktów na scenie politycznej, kryzys finansów publicznych, brak dialogu społecznego. Należy zdecydowanie zgodzić się z Jasieckim – rząd, począwszy od 2010 roku, wprowadzał najważniejsze decyzje makroekonomiczne i makrospołeczne w sposób technokratyczny, z pominięciem dialogu (ten był wprawdzie

prowadzony, jednak nie poddawano mu decyzji kluczowych, m.in. wydłużenia wieku emerytalnego). Rozważania na temat przewyżczenia przez kraje EŚW statusu „wewnętrznych peryferii Europy” kończą się stwierdzeniem, że nawet dobra polityka makroekonomiczna i reformy wzmacniające konkurencyjność gospodarki nie wystarczą, konieczna jest ingerencja Unii Europejskiej. Bez niej nie da się stworzyć przeciwwagi dla „efektu wypłukiwania”: *przełamanie tego efektu wymaga tworzenia nowych regul, także na szczeblu unijnym, generujących impulsy sprzyjające konwergencji krajów peryferyjnych do poziomu rdzenia* [Jasiecki 2014: 128]. Pod tym kątem Krzysztof Jasiecki poddaje analizie trzy scenariusze ewolucji UE: przekształcenie UE w unię polityczną, ściślejsza integracja „twardego jądra” oraz formuła integracji „a la carte”. W podsumowaniu pisze, że w odniesieniu do przyszłości UE najbardziej prawdopodobny jest wariant kompromisowy, łączący dwa pierwsze scenariusze, aby jednak Polska mogła uzyskać korzyści, powinna wejść do strefy euro (*członkostwo w strefie euro staje się zasadniczym wyznacznikiem pozycji państwa w UE*). Kończąc artykuł, autor poruszył także kwestię „dryfu rozwojowego”. Warunkiem jego uniknięcia jest uruchomienie zasobów wewnętrznych, zasadnicze zwiększenie jakości instytucji i nadanie prorozwojowej orientacji polskiemu kapitalizmowi.

Artykuł Krzysztofa Jasieckiego, podobnie jak opublikowana przez niego w 2013 roku monografia o polskim kapitalizmie, należą do jednych z najważniejszych opracowań, podsumowujących ostatnie ćwierćwiecze polskiej ekonomii politycznej. Uderza nie tylko rozległość wiedzy i rzetelność opracowania danych, lecz także optymizm i odwaga autora. Akceptuje on częściowo tezy dywergencyjne, lecz nie wyprowadza z nich wniosku, że Polska jest skazana na trajektorię, na którą wkroczyła w 1989 roku i która ulokowała nasz kraj w ładzie odpowiadającym modelowi gospodarki peryferyjnej, skazanej na imitację. Ten niesatysfakcjonujący stan można przełamywać, zbliżyć się do rdzenia UE, to jednak wymaga daleko idącej zmiany instytucjonalnej.

BIBLIOGRAFIA

- Grosse T.G.**, 2010, *Kulturowe podstawy zróżnicowań kapitalizmu w Europie*, w: J. Kochanowicz i M. Marody (red.), *Kultura i gospodarka*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Jarosz M.**, (red.), 2014, *Polska europejska czy narodowa*, Warszawa: ISP PAN i Oficyna Naukowa.
- Jasiecki K.**, 2014, *Kryzys strefy euro jako test modeli kapitalizmu. Co z Polską?*, w: M. Jarosz (red.) *Polska narodowa czy europejska*, Warszawa: ISP PAN i Oficyna Naukowa.
- Kozak M.W.**, 2014, *Deklarowane a rzeczywiste priorytety rozwojowe*, w: M. Jarosz (red.), *Polska narodowa czy europejska*, Warszawa: ISP PAN i Oficyna Naukowa.

RECENZJA

JOLANTA KULPIŃSKA
Społeczna Akademia Nauk

Kazimiera Wódz (red.), 2013, *Zapomniane miejsca, zapomniani ludzie. Restrukturyzacja ekonomiczna a zmiana kulturowa*, Katowice: Wydawnictwo Naukowe Śląsk

Praca zbiorowa pod redakcją Kazimierzy Wódcz liczy 270 stron, zawiera 15 tekstów przygotowanych przez 12 autorów. Dołączono do niej fotografie i płytę CD ze zbioru badawczego. Książka jest owocem udziału w międzynarodowym projekcie badawczym. Przedstawieniu założeń projektu poświęcono I rozdział. Drugim wątkiem badań i książki są przemiany struktury gospodarczej Śląska, a mianowicie dezindustrializacja, tzn. znaczne zmniejszenie przedsiębiorstw i zatrudnienia w przemyśle. Trzecim problemem – jak się zdaje – centralnym jest przemiana wybranych obszarów kultury jako skutek procesu restrukturyzacji. Kolejnym wątkiem, właściwie obecnym we wszystkich artykułach, jest specyfika Śląska, polegająca na niedawnej dominacji górnictwa i hutnictwa w gospodarce oraz tożsamości regionalnej w kulturze.

Autorzy książki nieco inaczej ułożyli spis treści. Część I zatytułowana: *Transformacja ekonomiczna a tożsamość kulturowa* obejmuje cztery teksty. Przedstawiono w nich najważniejsze dane dotyczące restrukturyzacji oraz społeczne skutki transformacji. Szczególną uwagę poświęcono charakterystyce społeczności robotniczych Śląska i Zagłębia, a także istotnego procesu przemian pozycji kobiet i mężczyzn. Część II pt. *Przestrzeń i miejsca w narracjach osobistych i wypowiedziach ekspertów* zawiera artykuły opisujące degradację osiedli mieszkaniowych i przestrzeni publicznej w badanych miastach (dzielnicach). Kolejną część książki dotyczy tożsamości indywidualnych i zbiorowych, a przede wszyst-

* Prof. dr hab., e-mail: jolanta.kulpinska@neostrada.pl

kim „śląskości” Część IV – *Kulturowe reprezentacje zmian: Symbole i obrazy*. Znajdujemy tu rozważania o literaturze i filmach poświęconych Śląskowi oraz o znanej grupie artystycznej zainicjowanej przez Teofila Ociepkę. W tych tekstach analizie zostaje poddane przedstawienie specyfiki środowiska robotniczego Śląska w dziełach sztuki. Zakończenie i Aneks prezentuje dorobek badawczy zespołu autorskiego dotyczący tematyki książki. Oczywiście książka zawiera obszerną wspólną bibliografię. Dodać należy, że książka jest ładnie i starannie wydana co wpływa na jej pozytywny odbiór przez czytelnika.

Spis treści pozwala zorientować się w założeniach projektu badawczego. Przyjrzyjmy się bliżej tym założeniom i ustalmy, co osiągnięto w wyniku badań.

W projekcie pod nazwą *Space, place and historical and contemporary articulations of regional, national and European identities through work and community in areas undergoing economic restructuring and regeneration* (7 PR UG-SPHERE) uczestniczyli badacze z kilku uniwersytetów, zaś terenem badań były dzielnice poprzemysłowe w miastach niemieckich, francuskich, hiszpańskich, tureckich i brytyjskich. W badaniach polskich uwzględniono Rudę Śląską i pogranicze Dąbrowy Górniczej i Będzina (Zagłębie). Badania przeprowadzono w latach 2008–2011, a ich owocem jest seria publikacji, w tym książka przygotowana pod redakcją Johna Kirka, zawierająca pierwsze wyniki wszystkich uczestników projektu o charakterze porównawczym. Recenzowana książka jest poświęcona wynikom polskim, odwołującym się również do doświadczeń zespołu autorskiego z wielu wcześniejszych badań.

Założenia projektu sformułował John Kirk, polegały one na tezie, według której restrukturyzacji gospodarczej towarzyszą przemiany kulturowe. Proces ten można szczególnie wyraźnie obserwować w miastach (dzielnicach), w których nastąpiła dezindustrializacja i w których zmiany dotyczą klasy robotniczej. J. Kirk, inicjator i kierownik projektu, łączy koncepcję Pierre’a Bourdieu (zwłaszcza habitusu) oraz Raymonda Williama *structure of feeling*. Jak to zwykle bywa w międzynarodowych badaniach, koncepcja inicjatora określa kierunek analiz. Projekt realizowano z użyciem takich samych narzędzi o jakościowym charakterze. W Polsce przeprowadzono wywiady pogłębione z 24 respondentami, dyskusje fokusowe z ekspertami, analizowano dokumenty i programy rozwoju regionu, wykorzystano także duży zbiór fotografii. Założenia projektu były przyjęte przez polski zespół również dlatego, że korespondowały z podejściem K. Wódcz i zespołów prezentowanych w wielu badaniach społeczności śląskiej. Poświęcam tyle uwagi założeniom projektu, ponieważ jest to przykład praktyki badań międzynarodowych. Zapowiadane są dalsze publikacje. Jednocześnie w omawianej książce nie przedstawia się żadnych danych dotyczących innych

krajów uczestniczących w projekcie poza fotografiami tytułowych miejsc. Sprzyja to bardziej opisowemu, etnograficznemu charakterowi książki. Interesujące byłoby dowiedzieć się, czy w innych badanych miastach wystąpiły czynniki regionalne tak silnie jak ma to miejsce na Śląsku.

Restrukturyzacja ekonomiczna na Śląsku miała inny charakter niż przemiany rynkowe w gospodarce całego kraju. Była to rzeczywiście zmiana struktury gospodarczej, znaczna deindustrializacja przy zachowaniu w górnictwie własności skarbu państwa. Przedmiotem zainteresowania autorów omawianej książki jest właśnie górnictwo i górnicy. Zatrudnienie w tym sektorze z niemal 400 tys. w 1990 r. zmalało do ok. 120 tys. w 2010 r. Spowodowało to wzrost bezrobocia w regionie, a także odpływ robotników, którzy powracali do swego zamieszkania poza Śląskiem. Autorzy porównują sytuację Śląska i Zagłębia, bardziej interesują się tym pierwszym. Ograniczając badania do górników, uważają, że w literaturze socjologicznej (i pięknej) górnicy reprezentują wizerunek „typowego” robotnika. W sposób interesujący ilustruje to różnica sytuacji kobiet i mężczyzn, zarówno na rynku pracy, jak i w tradycyjnej rodzinie, w której kobiety nie pracowały zawodowo. Oczywiście kobiety na Śląsku pracowały, jednak wzór roli sytuował kobiety inaczej. Nie kwestionuję obrazu przemian w zatrudnieniu z niektórymi społecznymi skutkami. Brakuje mi jednak w tym opisie szerszego tła społecznego i ekonomicznego dotyczącego w szczególności innych niż górnictwo segmentów gospodarki i klasy robotniczej. Badane środowisko wydaje się zamknięte i bardzo zapatrzone w idealizowaną przeszłość. W tym kontekście warto przypomnieć badania socjologiczne z okresu PRL, skoncentrowane na charakterystyce ówczesnych przemian – industrializacji. Istotnie, śląscy górnicy byli uznani za trzon klasy robotniczej, a jednym z głównych problemów była adaptacja do niej przybyszy z innych regionów.

W ten sposób przeszliśmy do kolejnego wątku książki, a mianowicie do przemian kulturowych. Na pierwszy plan wysuwa się problem przestrzeni zarówno prywatnej jak publicznej. Badania dotyczyły w szczególności osiedli kiedyś przykopalnianych nie tylko przestrzennie, ale też jako własność kopalni. Jednym z elementów restrukturyzacji było przejęcie własności przez władze lokalne. Badania pokazują degradację „familoków” i „blokowisk”, z których uciekają młodzi lokatorzy i które traktowane są przez władze miasta jako lokale zastępcze, socjalne. Innym problemem jest zagospodarowanie budynków po zamkniętych fabrykach i kopalniach. W badaniu tej problematyki wykorzystano fotografie. Ich zbiór, także zagranicznych uczestników projektu, zamieszczono w książce. Kolejnym aspektem przemian kulturowych jest etos pracy. Autorzy uważają ten aspekt za szczególnie charakterystyczny dla Ślązaków (mniej Zagłębiaków),

powiązany właśnie z śląskością i tworzący trzon wspomnianego wcześniej wzoru robotnika. Innym elementem kultury w toku zmian jest poczucie przynależności do wspólnoty zagrożone na skutek transformacji społeczno-gospodarczej. Tak jak etosowi pracy zagraża konieczny lub wymuszony „pęd do pieniędzy”, tak poczuciu wspólnoty zagraża konsumpcjonizm i „pęd do posiadania” o charakterze prestiżowym. Te analizy przemian tożsamości uważam za bardzo interesujące i zapewne adekwatne nie tylko w odniesieniu do badanego środowiska.

Autorzy książki podkreślają szczególną sytuację Górnego Śląska. Dostrzegają znaczenie „mieszanki” śląskości i górniczej klasy robotniczej. Sądzą, że nie dość wyraźnie oceniają różnice Śląska i Zagłębia, które są podstawą antagonizmu mało zrozumiałego, a nieobecnego w omawianym badaniu. Nacisk jest położony na odrębności Śląska i poczucie podwójnej przynależności. Jednym z elementów jest swoiste poczucie przegranej i nostalgia za przeszłością – uporządkowaną i wspólnotową. Ta idealizacja jest chyba przyjęta przez badaczy. Niewątpliwie oddają oni rzetelnie sytuację i subiektywny autowizerunek środowiska. Śląskosc znajduje także odzwierciedlenie w dziełach sztuki, w literaturze, filmie i malarstwie.

Zgodnie z tytułem książki restrukturyzacja ekonomiczna pociąga za sobą zmiany kulturowe. Niestety w badanym przypadku mamy do czynienia z regresem sytuacji, z zapomnieniem. Kto zapomina – zapomniał? Władze, które opracowują nie w pełni realizowane programy rewitalizacji? Społeczność opisanych osiedli, która czuje się zdegradowana? Społeczność Śląska? Zapewne wszystkie te środowiska. Książka nie daje odpowiedzi na te pytania. Daje sugestywny obraz sytuacji niewątpliwie nie tylko śląskiej.

INFORMACJE DLA AUTORÓW

ZASADY PRZYGOTOWANIA TEKSTU DO PUBLIKACJI W „PRZEGLĄDZIE SOCJOLOGICZNYM”

1. Na górze po lewej stronie imię i nazwisko autora, miejsce pracy (afiliacja) oraz e-mail.

2. Tytuł wyśrodkowany, pisany wersalikami i pogrubiony (bold): Times New Roman – 12 pkt.

3. Śródtytuły pogrubione (bold): Times New Roman – 12 pkt.

4. Czcionka w tekście: Times New Roman – 12 pkt.

5. Konieczne przypisy na dole strony – numeracja ciągła, czcionka Times New Roman – 10 pkt.

6. Odnośniki w tekście zgodnie z tzw. systemem harwardzkim np. [Ygrekowski 2001 (rok wydania): 17 (strona/y po dwukropku)].

Np.: [Boltanski, Chiapello 1999: 35, 45].

7. Bibliografia na końcu, po tekście, alfabetycznie, czcionka Times New Roman – 10 pkt., wg wzoru: nazwisko i pierwsza litera imienia, rok wydania, Tytuł, w: X. Ygrekowski (red.), Tytuł (jeśli czasopismo ciągłe to w cudzysłowie), miejsce wydania: wydawnictwo.

Np.: **Wojciszke B., Grzelak J.**, 1995, *Poczucie krzywdy Polaków: wzorce przeżywania, determinanty i konsekwencje*, w: A. Biela, T. Marek (red.), *Społeczne, eksperymentalne i metodologiczne konteksty procesów poznawczych człowieka*, Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.

Np.: **Jepperson R., Meyer J.W.**, 2011, *Multiple Levels of Analysis and the Limitations of Methodological Individualism*, “Sociological Theory” 29 (1): 54–73.

8. Do redakcji należy przesłać tekst wraz ze streszczeniami (ok. 200 słów) w języku polskim i angielskim, ze słowami kluczowymi w obu językach, oraz tytułem artykułu w języku angielskim odpowiadającym tytułowi oryginału (koniecznie! nie wersalikami).

9. Rysunki, wykresy i tabele powinny być przygotowane bez kolorów (w odcieniach szarości), z możliwością naniesienia na nich poprawek po redakcji wydawniczej. W przypadku skanowanych rysunków lub zdjęć – rozdzielczość 300–600 dpi. Numeracja ciągła, tytuł i numer nad rysunkiem, tabelą; źródło pod rysunkiem, tabelą. Rysunki, tabele należy umieścić w odpowiednich miejscach tekstu (jak najbliższej odwołań).