

GOSPODARKA I SPOŁECZEŃSTWO PO GLOBALNYM KRYZYSIE

Uspołecznianie ryzyka i strat w sytuacji kryzysu gospodarczego

Danuta Walczak-Duraj

Uniwersytet Łódzki

Katedra Socjologii Polityki i Moralności

e-meil: dduraj@uni.lodz.pl

Summary

Shifting the Consequences of Risk and Loss toward Society during the Global Economic Crisis

This article identifies the main reasons that contributed to the wider phenomenon of shifting the consequences of risk and loss toward society during the global economic crisis. It is about risk and losses, both economic and psychological, in the process of making personal financial decisions. The assumption is that the process of shifting the risk and losses is associated with a parallel process of appropriating life chances especially the economic benefits of investment banks across the world. Globalization and

digitization of the economy, falling depreciation standards' of ethical business and instrumentalization its ethical values and processes of digitization of society had influenced the changes in the social structure and the content and format (including forms of employment) of contemporary work. This article presages a planned study on the processes of the instrumentalization of work attitudes that contribute to the individualization, dispersion and inconsistency of the work ethic in Poland.

Key words: economic crisis, shifting of the risk and losses, appropriation of the life chances, investment banks, work ethic

Wprowadzenie

Główna teza artykułu sprowadza się do stwierdzenia, że w okresie kryzysu gospodarczego w społeczeństwach opartych na logice gospodarki rynkowej następuje wyraźny obserwowany proces uspołeczniania ryzyka związanego z aktywnością ekonomiczną, rozpatrywaną zarówno z perspektywy jednostkowej, jak i grupowej, przy jednoczesnej apropracji szans życiowych, czego szczególnym przypadkiem jest zjawisko prywatyzowania zysków (korzyści ekonomicznych) przez przedstawicieli wielkiego biznesu zarówno w sensie instytucjonalnym, jak i indywidualnym. Tendencja ta formułowana coraz częściej w postaci pytania, czy neoliberalny porządek świata prowadzi do prywatyzacji zysków i uspołecznienia ryzyka i strat, występuje również w Polsce, co generuje szereg zmian w systemie wartości, postaw, oczekiwań i zachowań, aktualnych czy potencjalnych pracowników, czyli mówiąc ogólnie – w ich strategiach życiowych. Próba uchwycenia głównych mechanizmów generujących te zmiany jest złożona, bowiem kryteria pomiaru wykluczenia społecznego czy zróżnicowania i nierówności ekonomicznych mają zazwyczaj charakter względny.

Stąd też na użytek niniejszych rozważań autorka przyjmuje, że rozumienie istoty apropracji czy mówiąc inaczej, zawłaszczania szans życiowych, odnosi się do bardzo zróżnicowanych mechanizmów wykluczania innych z możliwości korzystania z różnorodnych szans życiowych, również tych, dotyczących sfery pracy i zatrudnienia, a więc w sposób pośredni – dostępu do korzyści ekonomicznych. Przy czym, przyjmując czysto Weberowskie rozumienie apropracji, szanse życiowe traktowane są tutaj jako prawdopodobieństwo uzyskiwania społecznie cenionych dóbr: majątku, władzy, wykształcenia, prestiżu czy zdrowia. Zakładam również, że zarówno prawo, jak i administracja państwowa to prawo stosująca mają służyć wyrównywaniu zarówno ekonomicznych, jak i czysto społecznych szans życiowych jednostki (Weber 2002, s. 710–711). Podobne stanowisko zajmuje m.in. Ralf Dahrendorf, podejmując problem zwią-

ku między logiką działania gospodarki, zróżnicowaniem społecznym a szansami życiowymi (Dahrendorf 1979).

Wbrew wcześniejszym nadziejom struktura społeczna, stosunki zależności, zróżnicowanie i nierówności społeczne w zglobalizowanym społeczeństwie sieciowym mogą nadal być rozpatrywane w konwencji klasycznie pojętych stosunków apropiacji szans życiowych. Oceniając rozwój nowych rynków finansowych (kapitałowych i walutowych) w gospodarce rynkowej, Manuel Castells (2003, s. 96 i nast.) zwraca m.in. uwagę, że generują one poprzez rozwój rynku instrumentów pochodnych (Smithson, Smith, Wilform 2000) kapitał wysokiego ryzyka, sprzyjający zawłaszczaniu, monopolizacji ekonomicznych szans życiowych części społeczeństwa (nierówności ekonomiczne). Jak słusznie zauważa Mariusz Baranowski ci, którzy są podmiotami transakcji na rynku kapitałowym i operują m.in. instrumentami pochodnymi, czyli syntetycznymi papierami wartościowymi, „stają się <właścicielami> ekonomicznych szans życiowych (czyli oprócz bogactwa także prestiżu i władzy)” (Baranowski (2009, s. 144). Można zatem zakładać, że w społecznej perspektywie apropiacja szans życiowych jest pochodną coraz bardziej wyrafinowanych praktyk systemu rynkowego, z jednej strony, z drugiej zaś podziału cyfrowego społeczeństwa (*digital divide*), silnie powiązanego ze zróżnicowaniem poziomu kompetencji zawodowych.

Jedną z ważniejszych tendencji występujących w świecie pracy, będącą zresztą zapośredniczonym efektem uspołeczniania ryzyka i prywatyzowania korzyści, są coraz powszechniej obserwowane w badaniach socjologicznych dwie równoległe tendencje. Z jednej strony obserwować możemy werbalizowany przez pracowników proces „wymuszonej” autotelicznosci postaw wobec pracy i zatrudnienia (możliwy do identyfikacji m.in. dzięki wynikom badań sondażowych CBOS-u), z drugiej zaś – proces „wymuszonej” instrumentalizacji tych postaw. Te dwie dualne, coraz wyraźniej zarysowujące się postawy wobec pracy są zdaniem autorki konsekwencją nakładania się w coraz bardziej usieciowionych i zglobali-

zowanych społeczeństwach efektów kryzysu gospodarczego na procesy o bardziej złożonym charakterze.

Z jednej bowiem strony obserwujemy wyraźne efekty upowszechniania ideologii konsumeryzmu, pozostającej w opozycji do ideologii pracy, z drugiej zaś – dążenie ludzi do samorealizacji, przede wszystkim poprzez pracę. Od kilkudziesięciu już lat trwa w zachodnim świecie dyskusja o tym, jakie mogą być inne niż praca obszary ludzkiej aktywności, które stanowić mogłyby zarówno źródło generowania różnych atrybutów społecznego znaczenia jednostki, jak i źródło zaspokajania jej potrzeb samorealizacyjnych. Sytuacja utrzymywania się w Europie i do pewnego stopnia również w USA wysokiej stopy bezrobocia zarówno wśród wysokokwalifikowanych pracowników, jak i wśród wykształconej młodzieży kończącej studia oraz towarzyszące tej sytuacji permanentne poczucie niepewności, wzmacniane logiką działania społeczności sieciowych, wymusza często wręcz kompulsywną potrzebę doświadczania pracy, która zaczyna urastać do rangi jednej z naczelných wartości życiowych. Wiemy jednak, że bodźce o charakterze negatywnym nie mogą prowadzić do trwałych i silnie zakotwiczonych postaw, w tym przypadku autotelicznych postaw wobec pracy. W takiej sytuacji mogą zachodzić inne procesy, a ich symptomy pojawiają się coraz częściej w badaniach socjologicznych, prowadząc do instrumentalizowania postaw wobec pracy, która z wielu powodów (treść, warunki i organizacja pracy, przebieg stosunków pracy, poziom wynagrodzenia itp.) często nie może i nie spełnia oczekiwań aktualnych bądź potencjalnych pracowników. Uruchamiany jest wtedy swoisty proces deprecjacji znaczenia pracy w życiu jednostki, a procesowi temu towarzyszy zazwyczaj szereg nieuświadomianych racjonalizacji i poszukiwanie zastępczych form samorealizacji.

Obserwowany proces powolnego wychodzenia z kryzysu gospodarczego pokazuje jednocześnie, że „świat” biznesu znajduje dla siebie doraźne rozwiązania, nie oglądając się na „świat” pracy, co jeszcze bardziej pogłębia werbalizowane coraz częściej w przestrzeni

publicznej przekonanie o zawłaszczaniu szans życiowych jednostek i grup społecznych przez tych, którzy z racji lepszego dostępu do ważnych cech położenia społecznego mają jednocześnie łatwiejszy dostęp do uruchamiania i petryfikacji mechanizmów apropriacyjnych. Na klasyczne już, w czysto Weberowskim (2002) rozumieniu, czynniki generujące ten proces, nakładają się bowiem nowe, związane m.in. z rozwojem nowoczesnych technologii teleinformatycznych, zmieniających nie tylko istotę, treść i sposób wykonywania pracy, ale również strukturę społeczną.

Autorka zdaje sobie sprawę, iż zachowanie poprawności analizy procesu uspołeczniania ryzyka i strat, z jednej strony, z drugiej zaś – procesu zawłaszczania szans życiowych w okresie kryzysu gospodarczego stanowi duże wyzwanie m.in. dlatego, że jedni badacze odwołują się przede do zagregowanych danych empirycznych, inni zaś przede wszystkim do opinii, postaw jednostkowych i grupowych, poddawanych dodatkowo medialnej multiplikacji, co nie pozostaje bez wpływu na strategie zachowań. Tak np. wyniki badań empirycznych zawarte w kolejnych edycjach raportu „Diagnoza Społeczna” (m.in. w „Diagnozie Społecznej 2013”) pozwalają stwierdzić, że procesy apropriacyjne nie są w Polsce tak głębokie i jednoznaczne, jakby to wynikało ze społecznie (w wymiarze publicznym i politycznym) werbalizowanych przekonań. Z drugiej jednak strony, musimy pamiętać o postulacie metodologicznym Floriana Znanieckiego (1934), występującym pod nazwą tzw. współczynnika humanistycznego, którego ogólny sens da się sprowadzić do tezy, że świat społeczny jest przede wszystkim taki, jakim go widzą osoby badane, a nie badacz. Tym samym dokonując diagnozy życia społecznego, nie możemy posługiwać się tylko zagregowanymi wskaźnikami, którymi najczęściej posługuje się badacz, ale również uwzględniać subiektywną perspektywę badanych. Ponadto przy wprowadzaniu istotnych zmian w wymiarze życia społecznego (zarówno zmian transformacyjnych, jak i tych, noszących znamiona tranzycji) należy zachowywać szczególną ostrożność, ponieważ określone rozwiązania czy rozstrzygnięcia o cha-

rakterze politycznym i ekonomicznym odbierane są i przeżywane przez jednostki w sposób zróżnicowany.

Tendencji do dualnego, ale w znacznym stopniu wymuszonego stosunku do pracy towarzyszy jednocześnie inna tendencja, związana z jednej strony z dążeniem jednostki do ekspozycji swojej podmiotowości i indywidualności, z drugiej zaś – z wyraźnie zarysowującymi się, zwłaszcza w Europie, resentymentami za wspólnotowością, co pozostaje w wyraźnej opozycji do logiki elit politycznych, preferujących neoliberalny model gospodarki a jednocześnie kierujących się zideologizowanymi przekonaniem dotyczącymi życia społecznego i gospodarczego i zideologizowaną wiedzą ekspercką. To ciągle rozdarcie między pragnieniem autonomii, a pragnieniem przynależności do jakiejś wspólnoty, widać wyraźnie w odniesieniu do wartości, jaką jest wolność, która coraz częściej rozpatrywana jest zgodnie z pierwotnymi założeniami liberalizmu klasycznego.

Dopiero jednak szczegółowa analiza empiryczna dotycząca takiego podejścia do analizy wpływu kryzysu gospodarczego na zmianę systemu wartości, postaw i zachowań jednostek, i grup społecznych w sytuacji pracy, stanowić może podstawę opisu, diagnozy i interpretacji zjawiska współczesnego etosu pracy w Polsce, zdaniem autorki, sfragmentaryzowanego i niespójnego. Być może wtedy będzie można podjąć udaną próbę odpowiedzi na fundamentalne pytanie dotyczące możliwości określania treści tego etosu w sytuacji, w której następuje pogłębiający się, metaforycznie pojmowany podział na dwa goffmanowskie światy: świat pracodawców, który nadal, ignorując kryzys, dokonuje apropiacji zysków, i świat pracowników, na który przerzuca się konsekwencje kryzysu gospodarczego (uspołecznianie ryzyka). Być może wtedy również socjologowie zajmujący się gospodarką, zwłaszcza w paradygmacie nowej socjologii gospodarczej (zob. m.in. Granovetter 1985; White 1992; Zelizer 1993, Fourcade 2007 i inni) wyjdą poza ogólne tezy albo o braku etosu pracy w Polsce (jakoby nigdy go nie było), albo o jego kryzysie (a więc był i należy dążyć do jego reaktywacji), albo o jego pełnej artefaktualności czy wręcz nieadekwatności. Być może również wte-

dy wyprowadzone zostaną praktyczne wnioski z trzech podstawowych przesłanek nowej socjologii gospodarczej, zgodnie z którymi gospodarcze działanie zakorzenione jest w sieci stosunków społecznych, będąc jednocześnie bezpośrednim dążeniem do realizacji ekonomicznych i pozaekonomicznych celów, zaś instytucje ekonomiczne są w pełni konstruktami społecznymi.

Należy jednak przyznać, że śledzenie procesu kształtowania się w erze ponowoczesnej etosu pracy, określonych standardów etycznych bardzo się komplikuje i będzie coraz częściej odnoszone nie do perspektywy ogólnospołecznej, ale grupowej i indywidualnej. W tej sytuacji coraz większego znaczenia nabierać będą, wobec komplikowania się i globalizacji procesów zatrudnienia, produkcji, wymiany i dystrybucji dóbr, regulacje odwołujące się do ideologii zawodowych, branżowych czy poszczególnych firm. *Gros* z tych regulacji będzie miało charakter systemowy, co być może sprawi, że obok tradycyjnych sposobów analizowania działalności przedsiębiorstwa, odnoszących się na przykład do analizy finansowej czy marketingowej, stosowana będzie analiza praktykowania ustalonych standardów etycznych, a więc audyt etyczny. Takie procedury są już stosowane w wielu firmach, głównie zachodnich. Wymagają one jednak istotnej zmiany w pojmowaniu istoty współczesnego przedsiębiorstwa. Wydaje się, iż najważniejsza zmiana ze społecznego i etycznego punktu widzenia, pozwalająca nadal traktować pracę i wszelkie mechanizmy generujące działalność gospodarczą w kategoriach humanizujących i normatywnych, polegać będzie na tym, iż w procesie profesjonalizacji działań jednostkowych szeroko pojęte kompetencje etyczne traktowane będą jako jeden z istotnych wskaźników czy wymiarów tej profesjonalizacji. W przeciwnym razie istnieje niebezpieczeństwo, iż uprzedmiotowiona jednostka nie będzie praktykować w procesie pracy tych standardów etycznych, które ze społecznego punktu widzenia są konieczne. Co więcej, można przypuszczać, że poczucie niepewności w życiu społecznym czy przekonanie o braku ładu aksjonormatywnego w sferze gospodarczej będzie się pogłębiać.

Problemy zasygnalizowane w tym wprowadzeniu będą rozwinięte poprzez odwołanie się do takich kwestii jak: specyfika współczesnego kryzysu gospodarczego oraz główne przyczyny uspołeczniania ryzyka społecznego i strat ekonomicznych, tkwiące zarówno w logice kapitalizmu, jak i w logice zmian wynikających z wprowadzania technologii cyfrowej. Ukazane zostaną również przesłanki instrumentalnego traktowania w działaniach gospodarczych takich wartości etycznych jak: odpowiedzialność, lojalność, zaufanie czy reputacja, wpisanych w logikę marketingu komunikacyjnego (*public relations*), co legitymizuje i petryfikuje niski zazwyczaj poziom poczucia społecznej odpowiedzialności świata biznesu, zwłaszcza zaś świata biznesu finansowego, i dystans wobec konsekwencji kryzysu, przerzucanych najczęściej na społeczeństwo, oraz możliwe kierunki zmian w logice gospodarowania w społeczeństwach rynkowych.

Specyfika współczesnego kryzysu gospodarczego

Niektórzy teoretycy ekonomii twierdzą, że kryzys gospodarczy jest przede wszystkim kryzysem neoliberalnego modelu kapitalizmu (zob. m.in. Kołodko 2010), inni zaś, m.in. Nouriel Roubini i Stephen Mihm (2011) wskazują na jego głębsze, bardziej złożone i bardziej zapośredniczone przyczyny. Jednak – w dużym uproszczeniu i nieco metaforycznie – rozważania o istocie, a w zasadzie o ukrytych źródłach obecnego kryzysu gospodarczego można by sprowadzić do opinii Waltera Benjamina – niemieckiego filozofa i teoretyka kultury, który wypowiadając się na temat współczesnego kapitalizmu finansowego, stwierdza, że stał się on swoistą religią „i to najbardziej zażartą i bezlitosną, jaka kiedykolwiek istniała, bo nieznającą ani odkupienia, ani zawieszenia broni” (Benjamin 2007, s. 132). Przyznać należy, że traktowanie rozwiązań liberalnych w kategoriach rozwiązań uniwersalnych, wolnych od różnorodnych uwikłań kulturowych, cywilizacyjnych czy politycznych doprowadziło nie tylko do bagatelizowania rosnących i destrukcyjnych w sensie społecznym

nierówności społecznych, ale również do nadal trwającego kryzysu gospodarczego.

Nierówności społeczne, które zostały spotęgowane istniejącym kryzysem, mają negatywny wpływ zarówno na charakter aktywności obywatelskiej (m.in. specyfika ruchu oburzonych), poziom zaufania społecznego, kapitał społeczny czy zdrowie jednostek; ogólnie rzecz ujmując, na stopień realizacji szans życiowych. Co więcej, obecny kryzys stanowiący uogólnioną konsekwencję efektu zaniechania, w odniesieniu do wielu obszarów życia społecznego i gospodarczego i wielu kategorii i grup społecznych (m.in. młodzieży), błędnych decyzji makroekonomicznych i makrospołecznych, nadal nie jest wolny od ponawianych prób nadmiernego ideologizowania świata społecznego kosztem praktykowania uniwersalnych wartości. Dzieje się to w sytuacji, gdy jak to pokazują badania (zob. m.in. Wilkinson, Pickett 2011), współczesne społeczeństwa rynkowe tęsknią za równowagą, pielęgnowaniem trwałych wartości, wspólnoty i rodziny, za traktowaniem wartości społecznych i etycznych nie w kategoriach instrumentalnych czy swoistej gry, ale w kategoriach autotelicznych. Tęsknią równocześnie za wolnością, równością i sprawiedliwością.

W sposób bardzo ogólny można stwierdzić, że za złożone, ale za pośredniczone źródła o charakterze czysto finansowym współczesnego kryzysu gospodarczego, trwającego od 2008 roku, uznaje się najczęściej: nadmierne kredytowanie, kompensujące często popyt oraz inwestycje, tworzenie sztucznych instrumentów finansowych, bardzo złożonych, a zatem trudnych przy wycenie ich wartości, zbyt duże uzależnienie rynków finansowych od dużych, globalnych „graczy”, znaczny przyrost „toksycznych” aktywów w portfelach banków i instytucji finansowych, a zwłaszcza załamanie na rynku kredytów hipotecznych *subprime*.

Kryzys gospodarczy to również upadek wielu mitów, zarówno tych, dotyczących zasad funkcjonowania gospodarki, jak i tych, dotyczących relacji gospodarki i społeczeństwa. Jednak jego istoty nie da się sprowadzić do wyżej wspomnianych, najczęściej podnoszo-

nych przyczyn. Obecny kryzys gospodarczy podał bowiem w wątpliwość samą istotę systemowych, globalnych rozwiązań dotyczących funkcjonowania rynku w logice rozwiązań neoliberalnych i zmusił władzę polityczną wielu państw do poszukiwania innych rozwiązań dotyczących organizowania przebiegu życia społecznego. Pojawia się jednak pytanie o etyczną odpowiedzialność za pojawienie się obecnego kryzysu, zwłaszcza w obliczu trwającego latami procesu uspołeczniania ryzyka i prywatyzowania zysków; procesu rozumianego jako wzrost koncentracji kapitału w rękach coraz węższej kategorii potentatów finansowych świata.

Choć program ratowania gospodarki światowej oparty został przede wszystkim na rozwiązaniach keynesowskich, to jak dotąd, nie nastąpiły zmiany strukturalne w gospodarce europejskiej, a odierwanie się sfery finansowej od realnej gospodarki nie znalazło rozwiązania w polityce gospodarczej w postaci określonych rozwiązań instytucjonalnych, a przecież, jak stwierdza Dani Rodrik: „Dla funkcjonowania rynków instytucje są niezbędne, ponieważ rynki same się nie kreują, same się nie regulują, same się nie stabilizują, i same się nie legitymizują” (2007, s. 156). Można również odnieść wrażenie, że próbuje się włączać rozwiązania keynesowskie w neoliberalny model bez głębszego nawiązania do rozwiązań i osiągnięć nowej socjologii gospodarczej, której dorobek mógłby być w większym stopniu wykorzystany przez decydentów politycznych w poszukiwaniu najlepszych rozwiązań związanych z redefinicją głównych zasad, na których opiera się współczesny system rynkowy. Tym bardziej że skomplikowanie procedur związanych z rozwojem funduszy inwestycyjnych i rynków papierów wartościowych powoduje, że coraz więcej osób samodzielnie inwestuje swoje pieniądze, co przyczynia się zarówno do spadku profesjonalizmu rynku, na którym łatwo wtedy na przesadny entuzjazm i szybką panikę, jak i do rozwoju kapitału spekulacyjnego, powodującego wzrost skłonności do ryzyka, którego negatywne konsekwencje przerzucane są na klientów, zaś zyski są zawłaszczane przez menedżerów, którzy są „raczej nagradzani za zyski, niż karani za straty, inwestując cudzy kapitał, są

skłonni akceptować wysokie ryzyko” (Puzyrewicz 2013, s. 7). Warto również podkreślić, że przemiany na rynkach finansowych powodują, że banki coraz częściej stają się **pośrednikami finansowymi**, ponoszącymi głównie **ryzyko operacyjne**, zaś **ryzyko kredytowe** (np. związane z kredytem hipotecznym) ponoszone jest przez klientów.

Klasycznym przykładem skutków tego procesu było wystąpienie psychologicznego efektu zubożenia, który w krótkim czasie bardzo ograniczył popyt spowodowany spadkiem cen nieruchomości oraz papierów wartościowych; w konsekwencji, jak podaje Jacek Żakowski (2009, s. 8), od września 2008 do czerwca 2009 r. handel międzynarodowy skurczył się aż o 40 procent. Paradoksalnie, w opinii Tomasza Puzyrewicza (2013, s. 7), taka sytuacja może się jeszcze pogłębić w wyniku wdrożenia wytycznych Komitetu Bazylejskiego, dotyczących dywersyfikacji ryzyka bankowego, co oznacza zalecenie przestawiania się banków z kredytodawców w pośredników finansowych. Tym samym poszerzają się, a nie zawężają, obszary dalszego uspołeczniania ryzyka przy jednoczesnej apriropriacji szans wielu kategorii społecznych uwikłanych we współczesny rynek pracy i rynek konsumpcji.

Uspołecznianie ryzyka i strat – główne przesłanki

Zdaniem wielu specjalistów z dziedziny finansów i rachunkowości (zob. m.in. Więclawski 2013) kryzys finansowy obnażył przede wszystkim moralne bankructwo wielu banków, które po okresie przesłuchań ich kierownictwa przed komisjami parlamentarnymi, indywidualnych i zbiorowych pozwów do sądów oraz rozwoju społecznych ruchów protestu dość szybko powróciły do starych praktyk w zakresie sprzedaży produktów bankowych, obciążonych bardzo dużym ryzykiem, spekulując środkami klientów, działając na ich szkodę i w złej wierze. Instytucje nadzoru finansowego z całą pewnością nie zadbały w sposób właściwy o bezpieczeństwo klientów, na których w krótkim czasie przerzucono konsekwencje kryzysu, który w ciągu kilkunastu dni z USA przeniósł się do Europy. W znacz-

nej mierze zadziałał również mechanizm samospełniającego się proroctwa. Jak stwierdza Jerzy Więclawski (2013, s. 227–228) rynki finansowe zaczęły dokonywać przewartościowania kursu dolara, ceny złota, indeksów giełdowych, zamrażano wzajemne transakcje między bankami a pogłoski o upadku piątego co wielkości brytyjskiego banku inwestycyjnego – Northern Rock spowodowały, że klienci wycofali z niego depozyty o wartości 2 mld funtów (bank został ostatecznie uratowany w drodze nacjonalizacji).

Co więcej, banki – zwłaszcza w USA – kiedy korzystały z pomocy publicznej i były w bardzo złej kondycji finansowej, wypłacały swoim pracownikom ogromne premie. W 2008 r. bank inwestycyjny Lehman Brothers w czasie głębokiej recesji, jeszcze przed upadkiem (15 września 2008 roku – który jest symboliczną datą początku kryzysu), wypłacił ogółem 18,4 mld dolarów premii, z wysokości których część pracowników była niezadowolona (Mitraszewska 2009, s. 27).

Istnieje wiele przyczyn uruchomienia procesu współeczniania ryzyka. Jednym z nich jest presja konkurencji, zwłaszcza w sektorze bankowym, która powoduje, że przedsiębiorstwa poszukują takich obszarów rynku, które mogą przynieść dodatkowe zyski. Tak np. zdaniem Andrzeja Lubowskiego: „Jeśli bank jako pierwszy nie wykorzysta okazji, by zarobić na nowych (w tym być może bardzo ryzykownych) instrumentach, klientach czy sposobach prowadzenia biznesu, zrobią to jego konkurenci. Zniknięcie naturalnego hamulca w postaci podwyższonych kosztów finansowania dla instytucji, które podejmują takie próby, powoduje nie tylko, że tego typu działania stają się bardziej prawdopodobne, ale też i o wiele trudniej je zauważyć” (2012a, s. 5). Pamiętać jednak należy o tym, że czym innym jest ryzyko ponoszone przez indywidualną osobę w różnych sytuacjach życiowych, a agresywnie spekulującym bankiem. W tym ostatnim przypadku konsekwencje ryzyka wynikającego z błędnie podjętych decyzji finansowych ponosi całe społeczeństwo, a z pewnością klienci banku. Dla coraz większej liczby osób wydaje się wreszcie docierać informacja, że plany ratunkowe dla banków, jak to np. miało miejsce

w USA, oznaczają zazwyczaj wzrost podatków, długu publicznego, niekiedy również inflacji. W odwrotnej sytuacji dotyczącej zysków z bardzo ryzykownej aktywności na rynku finansowym mamy do czynienia z ich ewidentną apropriacją przez bank. Jak pisze Andrzej Lubowski: „Wolny rynek ceni cechy charakteru, które niekoniecznie plasują się wysoko na liście tradycyjnych cnót. Skłonności do podejmowania ryzyka, spekulacji czy hazardu, są często skuteczniejszą drogą do sukcesu rynkowego niż ostrożność, oszczędność, czy cierpliwość” (s. 5).

Przykładem wręcz abstrakcyjnej chciwości jednego z wielu tego typu banków w USA było zachowanie prezesa jednego z najpotężniejszych w świecie banków inwestycyjnych – Goldman Sachs – który w lutym 2012 r. przyznał pracownikom pełniącym funkcje kierownicze premie w wysokości średnio 367 tys. dol. na osobę. Sobie przyznał tylko „skromną” kwotę 9 mln dol. (w porównaniu z 2008 r. – 43 mln – trzy razy tyle, ile bank odprowadził do kasy państwa) czyli mniej niż prezesi innych amerykańskich banków, jednocześnie określając rolę swojego banku: „»Robimy robotę Boga«”. Tak więc: „Gdy świat grzązał w kryzysie, całe kraje stanęły na krawędzi bankructwa, miliony ludzi traciły pracę i dorobek całego życia, szukanie winnych stało się formą terapii. (...) Gniew skupił się na bankierach i spekulantach giełdowych. Przekonanie, że sprawcy kryzysu uszli bezkarnie, strząsnęli pył z garniturów, zainkasowali premie i rześko pomaszzerowali dalej, dopadło banki wszędzie. Symbolem nadużyć stało się Wall Street, zaś jej symbolem – Goldman Sachs; bogaty, butny, nieujarzmiony” (Lubowski 2012b, s. 28). Zdaniem John’a Bogle’a, autora znanej książki – *Dość. Prawdziwe miary bogactwa, biznesu i życia*, **to nie wolny rynek, ale system rynkowy zbudowany pod dyktando najsilniejszych umożliwił prywatyzację zysku i uspołecznienie ryzyka** (w formie ratunku ze strony rządu). Stąd też jak stwierdza: „Znaleźliśmy się w świecie, w którym zbyt wielu spośród nas niemalże już nic nie wytwarza, a świat opanowali pośrednicy handlujący tylko kawałkiem papieru, wymieniając między sobą tam i z powrotem akcje i obligacje, przy okazji wypłacając za to

naszym finansowym krupierom prawdziwe fortuny. Nigdy tak wiele nie płaciło za tak mało” (Bogle 2008, s. 29). Jego zdaniem nawet specjaliści z dziedziny rachunkowości mają problem z interpretacją i rozumieniem ekonomicznej treści niektórych regulacji prawa bilansowego (s. 38). W opinii polskich specjalistów zajmujących się rachunkowością na taką sytuację wpłynął niewątpliwie „proces kreowania nowych produktów rynku finansowego, m.in. wtórnych papierów wartościowych i obrotu nimi, czego nawet organy nadzoru do końca nie rozumieją”. Co więcej: „Rosnąca mnogość, złożoność oraz zmienność regulacji rachunkowości sprzyja prezentowaniu pożądanego wizerunku przez przedsiębiorstwa” (Zuchewicz 2012, s. 890). Pojawia się zatem retoryczne pytanie, jaka jest szansa, aby kreacyjne zabiegi wokół wartości przedsiębiorstwa stały się zrozumiałe dla przeciętnej jednostki nabywającej akcje na rynku kapitałowym?

Na marginesie można dodać, że np. na rynku paliw tylko 15 procent obrotu to transakcje rzeczywiste – 85 procent to transakcje spekulacyjne (zob. Narbutt 2011, s. P6), których istotą jest to, że gdy coś się nie uda na tym spekulacyjnym rynku, to i tak koszty ponoszą podatnicy i klienci banków. Odejście Grega Smitha, dyrektora inwestycyjnego Goldman Sachs, i przesłanie przez niego listu otwartego do „New York Timesa” (14 marca 2012 r.), w którym, w ramach ekspiacji stwierdza, że stracił dumę i wiarę w firmę, w której pracował od kilkunastu lat, odbiło się szerokim echem w medialnym świecie, ale *de facto* nie było zaskoczeniem dla opinii publicznej. Ukazanie przez Grega Smitha pogardy, z jaką w firmie mówi się o klientach (m.in. jako o muppetach), traktowanych w kategoriach obiektów do bezdusznego wykorzystywania, to tylko z perspektywy wielu klientów banków powiedzenie głośno tego, czego od dana byli oni świadomi.

Na zasadzie kontrapunktu warto wspomnieć o znaczącym, nomadycznym segmencie polskiego świata pracy; świata tych, którzy codziennie dojeżdżają do pracy, przeznaczając na te dojazdy więcej niż połowę czasu pracy. Jak wynika z reportażu Agnieszki Sowy,

pracownicy codziennie pokonujący pociągiem trasę Łódź–Warszawa i z powrotem (minimum cztery godziny każdego dnia, plus dojazdu na dworce) najchętniej odnajdują siebie w klasycznym już dialogu z filmu Stanisława Barei:

Ja to proszę pana mam bardzo dobre połączenie. Wstaję rano, za piętnaście trzecia. Latem to już widno. Za piętnaście trzecia jestem ogolony, bo gołę się wieczorem. Śniadanie jadam z kolacją, tylko wstaję i wychodzę. (...). Do PKS mam pięć kilometrów. O czwartej za piętnaście jest PKS. (...). Na Ochocie w elektryczny do Stadionu. A potem to już mam z górki. Bo tak: 119, przesiadka w 13, przesiadka w 345 i jestem w domu. Znaczy w robocie. Jest za piętnaście siódma! To jeszcze mam kwadrans. To sobie obiad jem w bufecie. To po fajrancie już nie muszę zostawać, żeby jeść, tylko prosto do domu. I góra 22.50 jestem z powrotem. Gołę się, jem śniadanie i idę spać” (Sowa 2012, s. 10).

Mieszkańcy Łodzi i okolic, dojeżdżający pociągiem do pracy w Warszawie (około 250 tys. osób), zarówno z wyboru, ale przede wszystkim z konieczności (możliwość otrzymania pracy), również mają podobny rytm dnia (wstają około trzeciej, a w domu są około 18.00–19.00) i wytwarzają „wspólnotę pociągową”, której bardzo ważną funkcją jest stworzenie warunków, by współpasażerowie mogli kontynuować sen; inaczej szybko by się „wykruszyli” (interesujące próby i praktyki niewpuszczania „obcych” do przedziału, którzy pałą światło, szeleszczą gazetami itp.). W efekcie w przedziale pociągu znajomi w ciągu pięciu dni spędzają ze sobą więcej czasu (nie licząc snu w domu) niż z najbliższymi członkami rodziny. Jaki to może mieć wpływ na jakość życia pracowników, ich poczucie dobrostanu społecznego itp.?

Analizy corocznych raportów IMF (International Monetary Found) pokazują, że w ciągu ostatnich 20 lat następowała stagnacja i rozwarstwienie dochodów (m.in. w USA i WB), również w krajach rozwijających się, wzrost dochodów kapitałowych przedsiębiorstw obarczonych dużym ryzykiem oraz wzrost zysków nie przeznaczanych na inwestycje rzeczowe, ale akumulowanych i lokowanych na rynkach finansowych (IMF 2006–2011). Z analiz Jacka Tomkiewicza (www.ur.edu.pl) wynika, że rozwarstwienie dochodów pogłębiło

się aż w 71 procent gospodarki światowej przy jednoczesnym wzroście zadłużenia gospodarstw domowych, które w okresie kryzysu nie otrzymały wsparcia – w odróżnieniu od instytucji finansowych. Czy nie jest to wymowny dowód na uspołecznianie strat i ryzyka w okresie kryzysu?. Tym bardziej że zdaniem Joseph'a Stiglitz'a (2008) zmniejszanie nierówności w finansach publicznych odbywa się głównie poprzez cięcia transferów społecznych i podwyżki podatków, głównie pośrednich, co oczywiście dotyka głównie niższych warstw społeczeństwa. Alain Touraine mówi wręcz o procesie „wykorzeniania” dużych grup społecznych i jednostek, które zaczynają poszukiwać innych niż społeczne podstaw do budowania własnej tożsamości i ewentualnych postaw reindykacyjnych, a cały system gospodarczy doświadcza procesu dekompozycji. Głównie dlatego, że wizja działania ekonomicznego nie pociąga za sobą żadnego projektu politycznego czy społecznego. Jak pisze: „Procesy wzbogacania się finansistów, a następnie upadanie kolejnych banków i przedsiębiorstw stworzyły taką wizję kryzysu, w której większość ludzkości pozbawiona jest jakiegokolwiek punktu oparcia, aby móc próbować bronić swoich interesów czy chociażby ograniczać straty” (Touraine 2013, s. 45).

Oczywiście mówimy tylko o pewnych mechanizmach rynkowych, wpisanych w logikę działań gospodarczych. Odrębnym zagadnieniem, które tutaj nie będzie szerzej rozwijane, jest jednak zjawisko niskich standardów etycznych świata biznesu nie tylko ze względu na specyficzną, „abstrakcyjną” (mówiąc słowami amerykańskiego etyka biznesu – Roberta C. Solomona) niekiedy chciwość, ale również ze względu na skomplikowanie i małą transparentność coraz bardziej zglobalizowanych i zdigitalizowanych działań gospodarczych. Przykłady pokazują, że nic nie stoi na przeszkodzie, aby coraz bardziej wyrafinowane i rozbudowane programy etyczne wpisywane zazwyczaj w strategię marketingu komunikacyjnego szły w parze z oszukańczymi praktykami kierownictwa firm i to w sytuacji coraz szybszego rozwoju krytycznych, „strażniczych” instytucji sieciowych (*watchdogs*), śledzących i nagłaśniających zidentyfikowane wpadki

etyczne. Wydaje się, że wielki korporacyjny biznes, zwłaszcza zaś banki inwestycyjne nadal za nic mają przestrogi Friedricha A. von Hayeka (1987), który twierdził, że najlepszą obroną przed interwencyjnymi zakusami państwa w sferę gospodarczą jest etyczne „prowadzenie się” firm. Obecny kryzys wydaje się taką cezurą, która spowodowała, że władza państwowa w społeczeństwach liberalnej demokracji ma wiele pretekstów ku temu, aby odejść od dość naiwnie skonstruowanego mitu, iż współczesny, zglobalizowany rynek o bardzo złożonych strukturach organizacyjnych i ogromnym potencjale finansowym jest w stanie wygenerować pożądany społecznie ład ekonomiczny, bez którego nie może się obejść żaden system aksjonormatywny współczesnych społeczeństw. Metafora niewidzialnej ręki rynku Adama Smitha traktowana była przez dziesięciolecia i jest nadal niemalże w kategoriach praw fizyki, co świadczy albo o wyjątkowej naiwności elit politycznych demokratycznego świata, albo o अप्रियacyjnej sile rynków finansowych i korporacji.

Czy konieczny nowy projekt ładu aksjonormatywnego w gospodarce rynkowej?

Próby teoretycznego ujmowania społeczeństwa, jego ładu aksjonormatywnego doby Internetu idą w bardzo wielu kierunkach. Jedni badacze twierdzą, że społeczeństwo to będzie zalgorytmizowane ponad rzeczywiste potrzeby (m.in. Krzysztofek 2006), inni zaś, zwłaszcza przedstawiciele socjologii wiedzy, że będzie to społeczeństwo wpisane w paradygmat refleksyjności jednostek i tworzonych przez nie nowych struktur społecznych (m.in. Bard, Söderqvist 2006). Choć coraz częściej do rozwiązania różnorodnych problemów w gospodarce, kulturze, w wymiarze bezpieczeństwa międzynarodowego czy ogólnie pojętej polityki angażuje się informację, mającą zapewnić obiektywność i neutralną ocenę sytuacji, to nie spełni ona swej zakładanej funkcji tak długo, jak długo nie będzie ona przefiltrowana, zorganizowana i zinterpretowana na podstawie spójnego światopoglądu czy mówiąc szerzej, określonego systemu aksjonormatywnego.

go. Doświadczany już dość powszechnie nadmiar informacji i brak dla nich odpowiedniego kontekstu etycznego przy jednoczesnym upadku tradycyjnych autorytetów powoduje, iż wykształca się stan permanentnej niepewności, generującej chaos w układzie aksjonormatywnym (próżnia wartości wypełniana przez różnego rodzaju ekspertów, odwołujących się przede wszystkim do ustaleń współczesnej nauki, również uwikłanej w proces wartościowania). Towarzyszy temu, z jednej strony, proces instytucjonalizacji podstawowych zasad etycznych, odnoszony do różnych segmentów życia społecznego, z drugiej zaś – ich instrumentalizacji. Mając jednak mało wiedzy, a zbyt dużo informacji opartej na ciągle zmieniającej się regule **nowości**, współczesne społeczeństwa często przekonują się, że w wymiarze etycznym najlepiej powrócić do ekstremalnych fundamentalistycznych rozwiązań.

W procesach tych mniej lub bardziej wyraźnie uczestniczy nowa elita powstała na gruncie społeczeństwa informacyjnego – **netokracja**. Coraz częściej zwraca się bowiem uwagę, iż społeczeństwo netokratyczne tworzyć będzie długi szereg sieciowych piramid, w których konsumenci (konsumptariat) kierowani będą najczęściej do najmniej atrakcyjnych sieci „pełnych informacyjnych śmieci” (Bard, Söderqvist 2006: 199), zaś najcenniejszą informacją stawać się będzie ta, która dotyczy sposobu tworzenia i zarządzania siecią w jak najbardziej efektywny sposób (tworzenie do tego celu metasieci). Twierdzę, że owe sposoby to również pogłębiający się proces instytucjonalizacji i instrumentalizacji wartości etycznych (oparty na logice specjalnie spisanej „instrukcji” zachowań etycznych na wzór kodeksu drogowego). W odniesieniu do sfery gospodarczej być może zdecydowanie większe znaczenie będzie miał proces instytucjonalizacji, w którym społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR) będzie mogła być traktowana jako nowa wersja umowy społecznej, zaproponowanej przez Jana Jakuba Rousseau, na co zwraca uwagę m.in. Janina Filek (2009).

W opinii wielu badaczy wyzwolenie jednostki, autonomia i wiążąca się z tym indywidualizacja wartości nie pozwalają jej jednak

odnaleźć się w żadnej trwałej wspólnocie. Stąd też głównym zadaniem jest „ponowne zakorzenie i wykorzenie” i budowanie wspólnoty na zasadzie zbiorowej jej odpowiedzialności. Co więcej, jak stwierdza w swoich pracach Zygmunt Bauman (2010a; 2010b) w interpretacji liberalnego kapitalizmu dość powszechnie za optymalną i pozbawioną alternatywy uznaje się tezę, że wytwarzana przezeń kultura jest nastawiona na zmianę, ale tylko w obronie techniki i konsumpcji, zaś w obszarze idei każda propozycja (innowacja) potępiana jest jako niebezpieczny radykalizm. Odpowiedzialność moralna i oczekiwane wysokie kompetencje etyczne osób funkcjonujących w sferze biznesu nieustannie wystawiane są na próbę, zwłaszcza w odniesieniu do podstawowej relacji, jaka zachodzi między wolnością a odpowiedzialnością. Tym bardziej że multiplikacyjny charakter współczesnych środków teleinformatycznych, wzmacniany stosowaniem wyrafinowanych technik wywierania wpływu na innych, nadaje formułowanym stwierdzeniom i ocenom szczególną rangę.

Obecnemu kryzysowi finansowemu towarzyszy proces aktywizowania się „równoległych społeczeństw” (społeczności sieciowych) w obronie szeroko rozumianej wolności i równości. Proces ten wywołał swego rodzaju przełom w sposobach reagowania poszczególnych grup społecznych nie tylko na logikę działań rynkowych, ale również na logikę budowania ładu społecznego i ekonomicznego. Można zaryzykować twierdzenie, że stał się czynnikiem generującym nie tylko szereg resentymentów społecznych, ale również zmusił tych, którzy są moderatorami procesów naprawczych zarówno w wymiarze społeczno-gospodarczym, jak i politycznym, do postawienia na nowo szeregu fundamentalnych pytań dotyczących statusu we współczesnych społeczeństwach rynkowych takich uniwersalnych wartości jak: poczucie wspólnotowości, godności, podmiotowości jednostki, sprawiedliwości i równości społecznej, czy poczucie odpowiedzialności za podejmowane decyzje.

Wydarzenia związane nie tylko z masowymi protestami dotyczącymi ACTA pokazują, że z jednej strony ci, których coraz powszech-

niej określa się jako cyberproletariat bądź niewolnicy sieci (*web stars*) [zob. Grzeszczak 2012, s. 35], nie chcą płacić za to, co oferuje Internet, ale gotowi są dla sieci bezpłatnie pracować. Ogromna armia darmowej siły roboczej wysyłająca swoje artykuły, filmy czy zdjęcia mi.in. do takich serwerów jak Wiadomości24.pl, Alert24.pl, Kontakt24.pl, MMMoje Miasto podejmuje zarazem wirtualną wojnę i buntuje się przeciw analogowemu światu, a bunt ten stanowi wyraźny dowód na rzecz tezy, że nie mamy do czynienia tylko z kryzysem gospodarczym, ale również, równolegle, z kryzysem legitymizacji instytucji nowoczesnego społeczeństwa i jego gospodarki. Dotyczy to zarówno instytucji politycznych, kultury, nauki, oświaty, jak i instytucji gospodarczych. Jeśli zgodzimy się z tezą, że Internet, mimo wszystkich swoich wad, o czym pisano wielokrotnie, stanowi jednak najlepsze medium na uzdrowienie sfery publicznej, a więc medium przyczyniające się do tworzenia nowoczesnej demokracji, w której bardziej skuteczna będzie obrona mniejszości przed tyranią większości, to pojawia się zarazem pytanie, co oznacza i oznaczać będzie święte prawo własności w społeczeństwie digitalnym? Czy przypadkiem nie wyłania się nowy rodzaj usieciowionych, częściowo rozproszonych, częściowo zinstytucjonalizowanych (w sposób nieformalny) mających zazwyczaj charakter „wyspowy” działań apropryacyjnych, połączonych z procesem uspołeczniania własności? Jak zatem to zjawisko wpłynie na etos pracy?

Charakterystycznym przykładem próby przededefiniowania prawa własności są protesty, dyskusje i awantury, jakie przetoczyły się przez cały zachodni świat (w rozumieniu społeczeństw rynkowych) w związku z planowanym zamiarem wprowadzenia umowy ACTA, wcześniej od miesięcy publicznie dostępnej w Internecie. Po raz pierwszy w sposób tak wyrazisty zderzyły się racje dwóch stron i zarazem dwie wartości: z jednej strony przekonanie tych, którzy uważają, że Internet stanowi przestrzeń całkowitej wolności, z drugiej zaś tych, którzy zaczynają się obawiać, że wolny dostęp do wszystkich treści zniszczy ich własność (głównie obawy twórców) lub też narazi na niebezpieczeństwo instytucje polityczne i gospodarcze na

zbytnią transparentność. Co więcej, można odnieść wrażenie, że anonimowość w sieci staje się powoli wartością samą w sobie, wyzwalającą często „odwagę” w naruszaniu dóbr osobistych i dobrego imienia innych osób. Jak to obrazowo określa Witold Gadomski, przywołując XIX-wieczny proces rozwoju cywilizacji na Dzikim Zachodzie, internauci zaczynają się zachowywać tak, „jakby poganiacze longhornów zdobyli czarodziejskie nożyce, by na odległość przecinać druty kolczaste. Pastwiska ranczerów, w które zainwestowali oszczędności życia, są tratowane przez stada, które traktują je jak własność wspólną” (Gadomski 2012, s. 19). Co więcej, należy poważnie się zastanowić nad konsekwencjami przekonania wielu młodych internautów, że w sieci pojęcie własności nie istnieje, bo wszystko powinno być „własnością wspólną”.

Pomijając spory dotyczące tego, czy sieć przyczynia się do podtrzymywania, a nie do zrywania więzi społecznych, czy też tylko do podtrzymywania słabych więzi, można stwierdzić, iż z punktu widzenia jednej cechy społeczeństwa informacyjnego, odnoszącej się do gospodarki, sieć, zwłaszcza w okresie kryzysu, ujawniła odmienną strukturę interesów świata kapitału i świata pracy. Ten pierwszy ma charakter globalny, ten drugi zaś jest zindywidualizowany, rozproszony i społecznie niezakorzeniony. Nie powinna bowiem zmylić nas ogromna liczba alternatywnych struktur społecznych występujących w sieci. Owe społeczeństwa równoległe czy mówiąc językiem Zygmunta Baumana, neoplemiona, skupiają się bowiem wokół bardzo różnych interesów i zainteresowań, a ich lista, jak wiemy, jest bardzo długa. Owe neoplemiona przenikają się, i jak słusznie zauważa Piotr Stasiak: „Wytwarza się z tego amorficzna socjalna magma. Właściwie istnieją osobno i obok, nie angażują się, dopóki nie wybuchną, jak przy sprawie ACTA, kiedy uznali, że na ich terytorium wtargnęli »Obcy«” (Stasiak 2012, s. 24–26). Żłudne poczucie siły owych plemion wyrażone zostało m.in. przez jednego z blogerów, komentującego bezzasadność zorganizowanej przez premiera Donalda Tuska na początku lutego 2012 r. debaty w sprawie ACTA: „My w Internecie takie dyskusje prowadzimy. (...). To tutaj, na Face-

booku, Twitterze, VaGla.pl i Salon24.pl, Tek24.pl, na Demotywatorach, Wykopie, YouTube, i gdzie indziej– toczy się dyskusja, krążą argumenty, rodzą się idee i memy” (za: Minakowski 2012, s. A 9).

Zatem być może to głównie na poziomie sieciowych neoplemion i działań przez nie podejmowanych wygenerowany został masowy protest przeciwko petryfikowaniu takich rozwiązań biznesowych i takiego ładu ekonomicznego, które w przyszłości mogłyby wywoływać dalsze kryzysy podobnego rodzaju, jak ten z 2008 roku. Czy sieć stanowić więc będzie taki przełom w obecnym kryzysie? Pytanie to nie jest bezzasadne w sytuacji, gdy protesty młodych oburzonych, czyli najczęściej osób wykształconych, w znacznym odsetku bezrobotnych czy też pracujących coraz częściej w ramach zróżnicowanych umów cywilnoprawnych (tzw. umowy śmieciowe), aby być zauważonymi, musiały wyjść ze świata zdigitalizowanego i zaistnieć w świecie analogowym.

Próba zrekonstruowania sposobu myślenia współczesnej młodzieży, ich autodefinicji, oczekiwań czy stopnia poczucia sprawstwa z pewnością może przyczynić się do zredefiniowania wzajemnych relacji między światem pracy a światem kapitału. Być może dopiero zejście na poziom analizy typu *case study* i zderzenie tak odległych od siebie dwóch światów (pracy i kapitału) pozwoli na podjęcie próby systematycznego przebudowywania masowej wyobraźni dotyczącej zasad (wartości), na jakich winny się opierać zindywidualizowane i grupowe zachowania w społeczeństwach, w których praca zaczyna być coraz rzadszym dobrem, zwłaszcza ta, w tradycyjnym rozumieniu zarówno co do treści, formy zatrudnienia czy czasu pracy (dotyczy to m.in. poważnego dylematu dotyczącego elastycznego czy bezpiecznego rynku pracy), zaś różnice w dochodach z pracy i w warunkach jej wykonywania są wyjątkowo skrajne.

Jak dotąd jedną z bardziej istotnych praktycznych propozycji dotyczących wprowadzenia nowego ładu ekonomicznego w zglobalizowanym świecie jest propozycja II Światowego Kongresu Międzynarodowej Konfederacji Związków Zawodowych, który odbył się w Vancouver w dniach 21–25 czerwca 2010 roku. Delegaci repre-

zentujący 176 mln pracowników ze 155 krajów, podnosząc przed wszystkim problem przejścia od kryzysu do globalnej sprawiedliwości, skoncentrowali się na sprawach pracowniczych i pracownikach migrujących, podnosząc m.in. takie priorytety jak: godna praca dla wszystkich; sprawiedliwość rynku pracy i równość; wysoka jakość usług; publiczna edukacja i służba zdrowia dla wszystkich; regulacja finansów i ich dostosowanie do gospodarki realnej; nowy model rozwoju oparty na sprawiedliwym podziale zysków czy zarządzanie globalizacją (www.solidarnosc.org.pl-21). Realizacja tego projektu być może przybliżyłaby „europejskie marzenie”, które zdaniem Jeremy'ego Ryfkina (2005) dotyczy bardziej jakości życia i zrównoważonego rozwoju niż marzenia amerykańskiego dotyczącego bardziej nieskrępowanej, indywidualnej akumulacji kapitału. Co więcej, ostatni trening w ramach kryzysu gospodarczego pokazał również, iż mimo niewątpliwych zalet, rozwiązania wynikające z założeń ekonomii społecznej wymagają dodatkowego wsparcia. I mimo że ekonomia społeczna pełni w społeczeństwie cztery podstawowe funkcje: generowania nowych miejsc pracy, a więc przyczynia się do zmniejszania nierówności społecznych i wykluczenia społecznego; generowania kapitału społecznego, który z kolei przyczynia się m. in. do wzrostu gospodarczego; funkcję kompensacyjną wobec zawodności rynku i państwa socjalnego oraz demokratyzacyjną, poprzez uruchomienie procesu włączania jednostek i grup społecznych w procesy politycznych decyzji (Sałustowicz 2007, s. 12), to nie może być traktowana jako rozwiązanie podstawowe.

W sensie teoretycznym jedną z interesujących koncepcji wychodzących wyraźnie poza neoliberalny paradygmat dotyczący kapitalistycznego zorganizowania rynku jest rozwijana od lat 80. XX w. koncepcja tak zwanej ekonomii uczestniczącej (partycypacyjnej), określanej w skrócie – *parecon* (od ang. *par-ticipatory economics*), zapoczątkowana przez Michaela Alberta i Robina Hahnela (zob. m.in. Albert, Hahnel 1991a, 1991b; Albert 2007). W koncepcji tej przedkłada się związki i więzi wewnątrz społeczeństwa nad autonomię jednostki, różnorodność kulturową nad asymilację, jakość życia nad

gromadzenie bogactwa, zrównoważony rozwój nad nieograniczony rozwój materialny, powszechne prawa człowieka i prawa natury nad prawa własności, a globalną kooperację nad dominację. W koncepcji tej kładzie się nacisk na pięć podstawowych wartości, na których ma być budowany nowy ład aksjonormatywny: sprawiedliwość, solidarność, różnorodność, samorządność i efektywność. Przyznać jednak należy, iż proponowane zasady i rozwiązania instytucjonalne burzą dotychczasową logikę gospodarowania. Proponuje się bowiem: samorządne rady producentów i konsumentów, „zrównoważone pakiety pracy”, łączące role osoby decydującej i „zwykłego pracownika” (każdy pracownik winien mieć możliwość zdobycia doświadczenia i pełnego uczestnictwa w podejmowaniu decyzji), wynagrodzenie „według wysiłku i poświęcenia”, a nie według siły przetargowej, własności albo wkładu w produkcję, „partycypacyjne planowanie” jako sposób alokacji, planowanej przez rady producentów i konsumentów na drodze interakcji. Uznaje się przy tym, że owe rozwiązania mają zagwarantować minimum hierarchii oraz maksimum przejrzystości zarówno w dyskusjach, jak i w podejmowaniu decyzji. Aby jednak taka koncepcja miała szansę przełożenia na określony projekt gospodarczy i polityczny, muszą być opracowane konkretne rozwiązania instytucjonalne, a przede wszystkim musi być wola „świata” kapitału i „świata” polityki na takie radykalne przemodelowanie życia gospodarczego i społecznego i odejście od neoliberalnej tezy TINA (*there's no alternative*), czyli przekonania o braku realnej alternatywy dla obecnego systemu rynkowego.

Zakończenie

Dokonując choćby bardzo ogólnej reasumpcji przeprowadzonych tutaj rozważań dotyczących przyczyn, przejawów i konsekwencji kryzysu gospodarczego, stanowiącego swoisty trening dla społeczeństw rynkowych, można pokusić się o stwierdzenie, że kryzys ten w sposób bardzo widoczny obnażył i wzmocnił występujący już wcześniej, przeżywany i społecznie doświadczany proces apropiacji

szans życiowych jednostek i wielu kategorii społecznych, zwłaszcza w odniesieniu do szans ekonomicznych. Niepewność i ryzyko związane z kryzysem uległy pogłębionemu procesowi uspołecznienia, zaś korzyści związane z rozwojem ekonomicznym są nadal zawłaszczane przez podmioty gospodarcze, zwłaszcza zaś instytucje finansowe. Wybrane czynniki i procesy, które się do tego przyczyniły, zostały w tym tekście zasygnalizowane. Z pewnością jednak ich siła oddziaływania byłaby mniejsza, gdyby nie wyraźna asymetria między realizacją idei wolności i idei odpowiedzialności. Atrybutowa wręcz cecha podmiotowości jednostki, jaką jest bez wątpienia poczucie odpowiedzialności za innych ludzi, odniesiona do podmiotowości społecznej oznacza zazwyczaj tworzenie ogólnych ram ładu społecznego, w tym ładu ekonomicznego. Wielu autorów zarówno amerykańskich, jak i europejskich, dostrzega obecnie w szerzącym się kulcie – źle rozumianej wolności – wręcz zagrożenie dla innych demokratycznych wartości. John N. Gray stwierdza wręcz, iż „wolny rynek jest sztucznym wytworem politycznego planowania i przymusu” (Gray 2001, s. 13), stanowiąc tym samym istotne zagrożenie dla liberalizmu. Niestety notoryczna skłonność współczesnego świata biznesu i świata polityki (czy tylko współczesnego?) do koncentrowania się na skuteczności swoich działań przy marginalizowaniu znaczenia ich etyczności stanowi pochodną wielu procesów i zjawisk, głębszych niż logika urynkowania działań politycznych w kampaniach wyborczych czy też logika marketingowo-biznesowych działań komunikacyjnych (zob. m.in. Walczak-Duraj 2012). W odniesieniu do społeczeństwa polskiego istotne są jakościowe zmiany w treści ładu aksjonormatywnego wynikające z procesu pragmatyzacji świadomości społecznej i towarzyszącej im tendencji do wysokiej waloryzacji kryteriów utylitarnych (pragmatycznych) w ocenie moralnej innych ludzi (zob. m.in. Ziółkowski 1994, 2002, 2004; Kiciński 2008; Wnuk-Lipiński 2008; Mariański 2010; Tarczyński 2010; Walczak-Duraj 2006, 2008, 2009, 2010).

Procesowi temu towarzyszą zmiany wynikające z procesu globalizacji i pojawiania się symptomów nowej etyki, jeszcze słabo rozpo-

znanej, bliższej kanonom estetycznym niż tradycyjnemu paradygmatowi etycznemu – etyki netokratycznej. Etyki, w której kontrola społeczna przejmowana przez nowoczesne techniki teleinformatyczne, wspomagane wyrafinowanymi technikami wpływu i manipulacji społecznej, traktowana będzie jako nieodzowny element działań profesjonalnych. Można domniemywać, że proces ten będzie niestety zmierzał w kierunku dalszego utowarowienia relacji między ludźmi i instrumentalizowania podstawowych wartości etycznych, również takiej wartości, jaką jest odpowiedzialność moralna. Konkretnie rozwiązania gospodarcze, instytucjonalne, prawne, w znacznym stopniu stanowią efekt milcząco najczęściej przyjmowanego założenia co do istoty społeczeństwa. Krytyka teorii indywidualistycznych, zwłaszcza liberalnych, sprowadza się przede wszystkim do tezy, iż relacje rynkowe wiążące się ze współzawodnictwem w większym stopniu dzielą ludzi, niż ich łączą, i przyczyniają się na różne sposoby do osłabienia więzi społecznych między nimi.

BIBLIOGRAFIA

- Albert M., Hahnel R. 1991a. *Looking Forward: Participatory Economics for the Twenty First Century*, South End Press: Boston.
- Albert M. Hahnel R. 1991b. *The Political Economy of Participatory Economics*, Princeton University Press: Princeton.
- Albert M. 2007. *Ekonomia uczestnicząca: życie po kapitalizmie*, Wyd. Bractwo Trójka: Poznań.
- Baranowski M. 2009. *Apropriacja szans życiowych w kapitalizmie informacyjnym*, [w:] K. Podemski (red.), *Spór o społeczne znaczenie społecznych nierówności*, Wydawnictwo Naukowe UAM: Poznań.
- Bard A. Söderqvist J. 2006. *Netokracja. Elita władzy i życie po kapitalizmie*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne: Warszawa.
- Bauman Z. 2010a. *Socjalizm. Utopia w działaniu*, przeł. M. Bogdan, Wydawnictwo Krytyki Politycznej: Warszawa.
- Bauman Z. 2010b. *Żyjąc w czasie pożyczonym*, przeł. T. Kunz, Wydawnictwo Literackie: Kraków.
- Benjamin W. 2007. *Kapitalizm jako religia*, przeł. P. Mościcki, „Krytyka Polityczna”, nr 11–12.
- Bogle J. C. 2008. *Enough: True Measures of Money, Business, and Life*, Wiley: New York.
- Castells M. 2003. *Galaktyka Internetu: Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*, Dom Wydawniczy Rebis: Poznań.

- Dahrendorf R. 1979. *Life Chances. Approaches to Social and Political Theory*, Weidenfeld and Nicolson: London.
- DIAGNOZA SPOŁECZNA, raporty: Czapiński J. Panek T. (red.) ([2013]). www.diagnoza.com. [dostęp 16.11.2013].
- Filek J. 2009. *Czy społeczna odpowiedzialność biznesu jest nową wersją umowy społecznej?* „Prakseologia”, nr 149.
- Fourcade M. 2007. *Theories of Markets and Theories of Society*, „American Behavioral Scientist”, t. 50, nr 8.
- Gadomski W. 2012. *Za darmo w sieci umarło*, „Gazeta Wyborcza”, 28–29 stycznia.
- Granovetter M. 1985. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, t. 91, nr 3.
- Gray J. N. 2001. *Dwie twarze liberalizmu*, Fundacja „Aletheia”: Warszawa.
- Grzeszczak A. 2012. *Niewolnicy sieci*, „Polityka”, nr 6.
- Hayek F. A. von. 1987. *Konstytucja wolności*, PWN: Warszawa.
- Kiciński K. 2008. *Autonomia moralna – wartości epoki postautorytarnej (w świetle rozważań Stanisława Ossowskiego)*, [w:] J. Mariański, L. Smyczek (red.), *Wartości, postawy i więzi moralne w zmieniającym się społeczeństwie*, Wydawnictwo WAM: Kraków.
- Kołodko G. 2010. *Neoliberalizm i światowy kryzys gospodarczy*, „Ekonomista”, nr 1.
- Krzysztofek K. 2006. *Spółczeństwo w dobie Internetu: refleksyjne czy algorytmiczne?*, [w:] Ł. Jonak, P. Mazurek, M. Olcoń, A. Przybylska, A. Tarkowski, J. M. Zajęc (red.), *Re: Internet – społeczne aspekty medium. Polskie Konteksty i interpretacje*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne: Warszawa.
- Lubowski A. 2012a. *Lucyfer z Wall Strett*, „Gazeta Wyborcza”, 17–18 marca.
- Lubowski A. 2012b. *Ryzyko kosztuje – czyli gdy coś jest zbyt piękne, aby było prawdziwe...*, „Gazeta Wyborcza”, 20 sierpnia.
- Mariański J. 2010. *Religie w społeczeństwie ponowoczesnym. Studium socjologiczne*, Oficyna Naukowa: Warszawa.
- Minakowski M. J. 2012. *Wszyscy jesteśmy internautami – opracowanie zestawu wpisów: pu*, <http://minakowski.tek24.pl/>: „Rzeczpospolita”, 7 lutego.
- Mitraszewska A. 2009. *Moralne bankructwo banków*, „Gazeta Wyborcza”, 2 lutego.
- Narbutt M. 2011. *Naturalna higiena biznesu*, „Rzeczpospolita”, 26–27 listopada.
- Puzyrewicz T. 2004. *Przemiany globalnego rynku kapitałowego a kryzysy walutowe*, [w:] T. Biernat (red.), *Rynek kapitałowy, mechanizm, funkcjonowanie, podmioty*, PTE: Szczecin.
- Rodrik D. 2007. *One economics. Many Recipes. Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton University Press: Princeton.
- Roubini N. Mihm S. 2011. *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer Polska: Warszawa.
- Ryffkin J. 2005. *Europejskie marzenie. Jak europejska wizja przyszłości zaćmiewia American Dream*, przeł. W. Falkowski, A. Kostarczyk, Wydawnictwo Nadir: Warszawa.
- Sałustowicz P. 2007. *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, es.teksty.ekonomiaspoleczna.pl/pdf2007_2_es_teksty.pdf [dostęp 23. 08. 2013].
- Smithson Ch.W., Smith C. W., Wilform D. S. 2000. *Zarządzanie ryzykiem finansowym. Instrumenty pochodne, inżynieria finansowa i maksymalizacja wartości*, Oficyna Ekonomiczna: Kraków.
- Sowa A. 2012. *Boat people wersja krajowa*, „Polityka”, nr 13.
- Stasiak P. 2012. *Plemiona w sieci*, „Polityka”, nr 7.
- Stiglitz J. 2008. *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, W.W. Northon and Company: New York, London.

- Tarczyński A. 2010. *Długofalowa zmiana społeczna jasko sposób interpretacji przemian w moralności*, „Zeszyty Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego”, nr 4(212).
- Tomkiewicz J. 2013. *Zmieniająca się struktura dochodów jako jedna z przyczyn kryzysu finansowego*, www.ur.edu.pl/_/ile/167775/8.pdf [dostęp 25.08.2013].
- Touraine A. 2013. *Po kryzysie*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Walczak-Duraj D. 2006. *Rola społecznej odpowiedzialności w zarządzaniu reputacją ponadnarodowych korporacji*, [w:] S. Partycki (red.), *Nowa Ekonomia a społeczeństwo informacyjne*, Wydawnictwo KUL: Lublin.
- Walczak-Duraj D. 2008. *Zróżnicowane podejścia do wartości moralnych w gospodarce*, [w:] J. Mariański, L. Smyczek (red.), *Wartości, postawy i więzi moralne w zmieniającym się społeczeństwie*, WAM, Polskie Towarzystwo Socjologiczne: Kraków.
- Walczak-Duraj D. 2009. *Netokratyczna etyka w e-społeczeństwie*, [w:] S. Partycki (red.), *E-gospodarka, e-społeczeństwo w Europie Środkowej i Wschodniej*, t. 1, Wydawnictwo KUL: Lublin.
- Walczak-Duraj D. 2010. *Instytucjonalizacja standardów etycznych w gospodarce rynkowej*, [w:] D. Walczak-Duraj (red.), *Etyka a moralność. Aksjonormatywny kontekst współczesnej pracy i wybranych zawodów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego: Łódź.
- Walczak-Duraj D. 2012. *Rola reputacji i manipulacji w marketingowych strategiach komunikacyjnych przedsiębiorstw*, „Folia Oeconomica”, nr 272.
- Weber M. 2002. *Gospodarka i społeczeństwo*, WN PWN: Warszawa.
- Wnuk-Lipiński E. 2008. *Sociologia życia publicznego*, Wydawnictwo SCHOLAR: Warszawa.
- Więclawski J. 2013. *Wielkie banki i ich rola w kryzysie finansowym*, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska: Lublin-Polonia*, t. XLVII, 1 Sectio H.
- Wilkinson R., Pickett K. 2011. *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca: Warszawa.
- White H. C. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*, Princeton University Press: Princeton.
- World Economic Outlook, 2006–2011, *International Monetary Fund (IMF)*, www.imf.org/external/pubs/ft/weo0906.pdf. [dostęp 2.09.2013].
- Zelizer V. A. 1993. *Making multiple monies*, [w:] R. Swedberg (red.), *Explorations in economic sociology*, Russell Sage Foundation: New York.
- Ziółkowski M. 1994. *Pragmatyzacja świadomości społeczeństwa polskiego*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 4.
- Ziółkowski M. 2002. *Społeczno-kulturowy kontekst kondycji moralnej społeczeństwa polskiego*, [w:] J. Mariański (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wydawnictwo WAM: Kraków.
- Ziółkowski M. 2004. *Utowarowanie stosunków społecznych a rozchwianie systemów wartości we współczesnej Polsce*, „Kultura i Społeczeństwo”, nr 2.
- Znaniecki F. 1934. *The Method of Sociology*, New York.
- Zuchewicz J. 2012. *Istota wiarygodności informacji sprawozdawczej w dobie kryzysu finansowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 690: *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 61.
- Żakowski J. 2009. *Zawał. Zrozumieć kryzys*, www.polityka.pl/opolityce/, www.solidarnosc.org.pl-21. [dostęp 23.08.2013].