

ELIZABETH DUNN PRYWATYZUJĄC POLSKĘ: O SOCJALIZMIE I KAPITALIZMIE Z PERSPEKTYWY MORALNEJ¹

Paula Płukarska

We wspomnianej w tytule książce² Elizabeth Dunn omawia zagadnienie polskiej transformacji gospodarczej. Jak było możliwe w tak krótkim czasie przejście od gospodarki socjalizmu państwowego do kapitalizmu? Czego wymagała międzysystemowa zmiana i który ostatecznie czynnik zadecydował o jej powodzeniu? Próbując odpowiedzieć na te pytania i częściowo przynajmniej wyjaśnić fenomen polskiej transformacji, autorka podejmuje w książce problematykę obecną na gruncie antropologii gospodarki niemalże od 1989 r. Zainteresowanie antropologów postsocjalizmem i prowadzone przez nich w Europie Środkowo-Wschodniej badania zaowocowały serią znakomitych analiz. Ich zakres tematyczny jest szeroki: począwszy od wnikliwego opisu codziennych strategii stosowanych w obliczu gwałtownych zmian modernizacyjnych (Chris Hann, Michael Burawoy, Katherine Verdery) po próby stworzenia teoretycznych modeli socjalizmu i postsocjalizmu, podjęte między innymi przez K. Verdery i Caroline Humphrey (Hann 2005).

Praca Dunn wpisuje się w ten nurt badań i analiz. We wstępie do *Prymatyzując Polskę* autorka jako cel podjętego w książce przedsięwzięcia określiła „wyjaśnienie związków między mikropraktykami pracy oraz konstruowaniem osoby z jednej strony, a zmianami na poziomie makro” (Dunn 2008: 38). Tak określony cel wyznaczył zarazem przyjętą metodę badawczą. Chcąc opisać stosowane w okresie transformacji praktyki zarządzania i dyscypliny pracy, Dunn podjęła się obserwacji uczestniczącej w sprywatyzowanym przedsiębiorstwie Alima-Gerber [AG], gdzie przez szesnaście miesięcy, w latach 1995–1997, wykonywała pracę na różnych stanowiskach. Błędem byłoby jednak mniemanie, że powstała w ten sposób *Prymatyzując Polskę* jest wyłącznie *case study* rzeszowskiego zakładu.

¹ Za wiele cennych uwag oraz zachętę do pracy dziękuję dr Joannie Wawrzyniak.

² Dunn 2008.

Podjmując bowiem centralne dla książki pytanie: „w jaki sposób społeczeństwo może w tak krótkim czasie przeprowadzić głęboką zmianę ekonomiczną?”, Elizabeth Dunn stwierdza: „Płynąca z doświadczeń Alimy odpowiedź na to pytanie – skoncentrowana wokół prywatyzacji firmy i transformacji zatrudnionych w niej pracowników – powala zrozumieć część procesów składających się na prywatyzację i transformację gospodarczą w Polsce” (Dunn 2008: 19).

Co konkretnie, według Elizabeth Dunn, przypadek przedsiębiorstwa Alima-Gerber wnosi do rozumienia makrotransformacji polskiej gospodarki? Odpowiedź autorki można by streścić następująco: „powodzenie w tworzeniu gospodarki rynkowej wymaga zmiany samych podstaw tego, co to znaczy być osobą” (Dunn 2008: 19). Stwierdzenie to da się uznać za podsumowanie wniosków wylaniających się z książki. Warto pokrótce przedstawić sposób, w jaki autorka dochodzi do takiej konstatacji.

Punktem wyjścia dla rozważań Dunn jest stwierdzenie, że u progu zmiany systemowej najpierw „projektodawcy postsocjalistycznych reform gospodarczych”, następnie zaś kierownictwo Gerbera popełnili zasadniczy błąd, przypisując Polakom cechy właściwe dla kapitalistycznej racjonalności zysku³. Gdy z czasem okazało się, że pracownicy AG nie są tacy sami, jak amerykańscy robotnicy, Polska nie jest przypadkiem „wstrzymanego rozwoju”, a wieloletnie doświadczenie socjalizmu „coś” po sobie jednak pozostawiło, firma, jak stwierdza Dunn, „podjęła wysiłek stworzenia [wyróżnienie w oryginale] z ludźmi, z którymi miała do czynienia w Polsce, takich, do jakich była przyzwyczajona” (Dunn 2008: 18).

Opis zastosowanych w tym celu technik dyscypliny pracy stanowi przedmiot kolejnych rozdziałów *Prywatyzując Polskę*. Autorka próbuje wyjaśnić, w jaki sposób ich wdrażanie doprowadzić miało do „stworzenia” nowego rodzaju jednostek. Marketing niszowy, kapitalistyczna rachunkowość, audyt, standaryzacja, „ideologia” rozliczalności, zarządzanie uczestniczące oraz kompleksowe zarządzanie jakością służyły według niej „przekształceniu ludzi w elastycznych, zręcznych, samoregulujących się robotników” (Dunn 2008: 20), stworzeniu „«przedsiębiorczego ja» – osoby konstruującej samą siebie poprzez aktywne wybieranie i kombinowanie” (Dunn 2008: 36).

³ Menadżerowie Gerbera „założyli, że Polska jest przypadkiem wstrzymanego rozwoju i że zarówno przedsiębiorstwo, jak i cały kraj znajdują się na początku tego samego szlaku, jakim przebiegał rozwój Gerbera w początkach XX w. [...] kierownictwo Gerbera doszło do wniosku, że polscy rolnicy, robotnicy oraz konsumenci również muszą być podobni do tych, których znali z Fremont. [...] Projektodawcy postsocjalistycznych reform gospodarczych wierzyli, że Polacy byli tacy sami, jak mieszkańcy kapitalistycznych krajów zachodnich. Jeśli tylko usunąć komunistyczne ograniczenia, naturalna skłonność do kapitalistycznej racjonalności ekonomicznej, maksymalizacji zysku, przedsiębiorczości, etyki pracy i konsumpcji spowodują, że gospodarka kapitalistyczna rozwine się w sposób spontaniczny” (Dunn 2008, 16, 17).

W tym miejscu postawić należy pytanie, w jaki sposób opisywane przez Dunn techniki dyscypliny pracy umożliwić miały przeprowadzenie systemowej zmiany gospodarczej? Dlaczego, idąc za stwierdzeniem autorki, „regulowanie podmiotowości – tworzenie osób nowego typu – jest tak integralną częścią tworzenia kapitalizmu” (Dunn 2008: 35)? W jaki sposób przemiana polskich robotników w „elastyczne”, „zręczne” i „samoregulujące się” jednostki doprowadzić miała do przyjęcia się gospodarki rynkowej? Elizabeth Dunn stwierdza: „[...] «tranzycja» to przede wszystkim fundamentalna zmiana natury władzy w Europie Wschodniej”. Zmiana polegająca na tym, że jednostki z jednej strony traktuje się jako autonomiczne i zdolne do podejmowania wolnych wyborów, z drugiej zaś, poprzez proponowane alternatywy oraz system kształtowania preferencji, zarządza się wybierającymi podmiotami⁴. Wniosek ten wydaje się być pewnego rodzaju metatezą tekstu Dunn. Płynąca z doświadczeń Alimy odpowiedź na pytanie o to, jak polska transformacja stała się możliwa, koncentruje się wokół problematyki władzy⁵.

Czy rzeczywiście jednak, pisząc z perspektywy zmian zachodzących w rzeszowskim zakładzie pracy, wyjaśnia autorka mechanizmy dokonującej się transformacji gospodarczej? Na czym wyjaśnienia te polegają i jak zostają w książce przeprowadzone? W niniejszej recenzji interesuje mnie sposób, w jaki autorka dochodzi do prezentowanych w książce wniosków. Koncentrując uwagę na kwestiach metodologicznych, zamierzam odnieść się do następujących kwestii: a) stosowanej przez Dunn terminologii, b) sposobów formułowania tez, c) sposobów wnioskowania, a także d) zawartego w książce zestawienia socjalizmu państwowego i kapitalizmu.

/// Stosowana terminologia

Wiele pojęć centralnych dla problematyki omawianej książki można uznać za wieloznaczne lub niezdefiniowane. Można również odnieść wrażenie, że Elizabeth Dunn w sposób zamienny posługuje się terminami, które nie są równoznaczne. W efekcie odczytanie warstwy merytorycznej

⁴ „Rządzenie w demokracjach rynkowych jest zatem sztuką takiego zarządzania wybierającymi podmiotami, które nie narusza ich zdolności i prawa do podejmowania decyzji. Demokratyczne rządy i menadżerowie firm rozwiązują ten dylemat nie poprzez ograniczanie wyboru, lecz przez zmianę dostępnych alternatyw i podsuvanie kalkulacji zysków i strat” (Dunn 2008, 36).

⁵ Problematykę władzy należy również rozumieć w wymiarze globalnym: „Postsocjalistyczna transformacja jest świadomą próbą upodobnienia systemów rządomości w byłym bloku radzieckim i w kapitalistycznym pierwszym świecie. Zmierza ona do wepchnięcia Europy Wschodniej z powrotem na «drogę do kapitalizmu» poprzez upodobnienie mechanizmów nią sterujących do wzorów przyjętych w Europie Zachodniej i Stanach Zjednoczonych. Polska transformacja nie jest więc tylko przejściem do «typu idealnego» kapitalizmu, ale częścią znacznie szerszego procesu globalizacji, związanego z przyjęciem identycznych systemów rządomości i regulacji stosowanych w krajach takich jak Niemcy, USA lub Japonia” (Dunn 2008, 20).

książki częstokroć zależy od indywidualnych rozstrzygnięć definicyjnych czytelnika, z tekstu zaś niekiedy trudno wydobyć podstawowy kanon twierdzeń bądź wniosków.

Warto w tym względzie przyjrzeć się zestawowi pojęć, których autorka używa do opisu zmian dotyczących pracowników firmy Alima-Gerber. Jest to kwestia kluczowa dla problematyki książki: mikrostrukturalne przekształcenia uznaje bowiem Dunn za warunek konieczny transformacji gospodarczej na poziomie makro. Odnosząc się do tego zjawiska, autorka posługuje się w książce szeregiem pojęć i stwierdzeń o niesprecyzowanym znaczeniu: „[odchodzenie od socjalizmu wymaga zmiany] samych podstaw tego, co to znaczy być osobą” (Dunn 2008: 19); „[wraz z transformacją napływają do Polski] nowe sposoby myślenia o ludziach” (Dunn 2008: 75); „regulowanie podmiotowości – tworzenie osób nowego typu – jest [...] integralną częścią tworzenia kapitalizmu” (Dunn 2008: 35); „[pęd do tworzenia] nowych tożsamości społecznych poprzez konsumpcję [był sprzeciwem wobec socjalizmu]” (Dunn 2008: 84); „stwarzano w firmie różne formy osób” (Dunn 2008: 111); „[ludzie dążyli do] stworzenia nowych tożsamości” (Dunn 2008: 112); „[pracownicy dokonywali] transformacji siebie jako istot ludzkich” (Dunn 2008: 112); „[kompleksowe zarządzanie jakością wytwarza] złożone formy bycia osobą” (Dunn 2008: 117); „[menadżerowie obawiali się, że nie zdołają] przekształcić swoich osobowości” (Dunn 2008: 139); „[typowa dla socjalizmu] koncepcja osoby opierająca się na znajomościach” (Dunn 2008: 141), „[właściwe dla posfordyzmu i polskich fabryk] pojęcie natury ludzkiej” (Dunn 2008: 141); „«znajomości» wytwarzają osoby, które można postrzegać jako wielorakie i złożone miejsca stosunków wymiany” (Dunn 2008: 149).

Określenie, do jakich rzeczywistych zmian odnoszą się wyżej wspomniane pojęcia, a także cytowane stwierdzenia, jest problematyczne. Można by wyróżnić przynajmniej kilka możliwych znaczeń:

I. dokonujące się wraz z transformacją gospodarczą zmiany ról społecznych;

II. zmiany tożsamości i/lub zmiany w sposobach postrzegania siebie przez aktorów społecznych;

III. przekształcenia dotyczące „osobowości” w znaczeniu, jakie pojęcie to zyskało na gruncie psychologii chociażby u Carla Junga czy Karen Horney;

IV. zmiany „koncepcji”, „modelu” bycia osobą, tj. przejście od socjalistycznej do kapitalistycznej „koncepcji osoby”;

V. ontologiczne zmiany podstaw tego, na czym „bycie osobą” polega.

Co więc ma na myśli autorka, uznając szeroko rozumianą „transformację osób” za warunek konieczny transformacji gospodarczej na poziomie

makro? Zmianę teoretycznych koncepcji, przekształcenia tożsamości, ról społecznych bądź osobowości, czy też wszystkie te zmiany równocześnie? Czy używa pojęć takich, jak „osoba”, „osobowość”, „tożsamość” zamiennie, czy też każde z nich odnosi do zmian innej kategorii? Zastrzeżenie co do nieprecyzyjności stosowanych terminów nie jest kwestią pedanterii językowej. O ile bowiem termin taki, jak „tożsamość”, nie jest socjologowi obcy – choć też występuje w kilku znaczeniach, o tyle „osobowość” już niekoniecznie. Pojęcie zaś „osoby” wydaje się w tej dziedzinie zrozumiałe jedynie intuicyjnie. Być może na gruncie antropologii termin ten nie wymaga dodatkowych wyjaśnień⁶, jednak u adepta dziedziny, w której tak dużą wagę przywiązuje się do ścisłości terminologicznej, użyty bez precyzyjnej definicji wzbudzać może konsternację.

/// Sposoby formułowania tez

Zarzut nieprecyzyjności można również odnieść do tez, twierdzeń oraz wniosków omawianej książki. W *Prywatyzując Polskę* jasno sformułowane konkluzje częstokroć zastępuje sugestia. Dunn rzadko kiedy twierdzi coś w taki sposób, żeby wiadomo było, do czego swoje twierdzenie odnosi i jaka jest jego treść; wiele za to sugeruje poprzez opis i interpretację. Proponuję przyrzeć się następującej relacji autorki:

Robotnicy AG w mojej brygadzie, zaraz po tym jak ostatnia butelka partii mijala kolejne stanowiska, niezwłocznie czyścili maszyny, ponownie je nastawiali i kierowali się do nowych stanowisk bez wskazówek przełożonych. Kiedy na przykład przestawialiśmy się z mięs na owoce, robotnicy szybko przechodzili od sterylizatora do pasteryzatora. [...] Kiedy zachwycalam się, jak płynnie odbywa się zmiana produkcji, Marysia, moja brygadzistka, odparła: „O tak, to są uniwersalni ludzie. Robotnicy z naszej brygady mogą wykonywać każdą pracę w tym zakładzie” (Dunn 2008: 104).

Powyżej zacytowany fragment stanowi część dłuższego, bo kilkunastoricowego opisu, w którym Dunn charakteryzuje pracę robotników AG. Autorka przedstawia ich jako uniwersalnych i elastycznych, co wynikać miało bezpośrednio z doświadczenia socjalistycznej organizacji pracy. Daje równocześnie do zrozumienia, że elastyczność i uniwersalność, jakich wymagała praca w socjalistycznym przedsiębiorstwie, odpowiadają wymogom postfordowskiej organizacji pracy⁷. Teza ta, wypowiedziana nie *explicito*, ale sformułowana poprzez opis, kłóci się jednak z wnioskami

⁶ Uwagę na ten fakt zwrócił mi dr P. Sadura, podkreślając, że pojęcie *personhood* należy do kluczowych terminów antropologii, tłumaczone zaś jest na język polski opisowo jako „bycie osobą”, „bycie w pełni osobą”, „koncepcja osoby” (Por. Hryciuk 2007).

⁷ Dunn zdaje się również przychylić do poglądu robotników, którzy „[t]wierdzili, że ich doświadczenie z czasów socjalizmu czyniło z nich lepszych [podkreślenie w oryginale] pracowników w firmie kapitalistycznej, ponieważ potrafili szybciej dostosować się do produkcji małoseryjnej i wytwarzać produkty lepszej jakości” (Dunn 2008, 103).

zawartymi w podsumowaniu: autorka stwierdza bowiem, że „to, czy historyczne doświadczenie socjalizmu sprawia, że ludzie są bardziej elastyczni jest oczywiście kwestią sporną”, zaś „z całą pewnością elastyczność, jakiej wymagał socjalizm, była odmienna od elastyczności wymaganej przez kapitalizm” (Dunn 2008: 106).

Można zadać pozornie tylko banalne pytanie, co poprzez powyżej przedstawiony opis chce stwierdzić autorka. Odpowiedź wymaga uwzględnienia, że rozważania te sformułowane zostały w kontekście pewnego rodzaju sporu o elastyczność. Według Dunn kierownictwo AG usiłowało narzucić postrzeganie robotników – w odróżnieniu od przedstawicieli handlowych – jako nieelastycznych i „bezmyślnych”. Poprzez zacytowany powyżej opis pracy robotników AG Elizabeth Dunn dowodzi arbitralności takiej kategoryzacji. Jednak jej argumentacja w tym względzie opiera się na założeniach, które same w sobie są wątpliwe. Dunn stwierdza bowiem, że robotnicy fabryczni postrzegani byli przez kierownictwo firmy jako „wytwory systemu socjalistycznego, które nie potrafią dostosować się do odmiennych warunków gospodarczych, właśnie dla tego [wyróżnienie w oryginale], że nie mają zdolności myślenia” (Dunn 2008: 100). Czy jednak na podstawie faktu, że w kapitalistycznym przedsiębiorstwie proces kontroli jakości produkcji podporządkowany został ogólnym instrukcjom można wnioskować, że stało się tak właśnie dlatego, że robotnicy wykonujący poszczególne testy postrzegani byli jako istoty niepotrafiące myśleć? Albo czy dowodzi tego stwierdzenie, że pracownicy AG, przyzwyczajeni do podażowej gospodarki socjalizmu, mogli nie rozumieć sensu istnienia marketingu⁸?

Stwierdzenie na podstawie powyższych argumentów, że robotnicy AG postrzegani byli przez kierownictwo firmy jako istoty niezdolne do myślenia, wydaje mi się nadinterpretacją, autorka jednak czyni je podstawą swej argumentacji w tym sensie, że przedstawia w książce obszernie opisy, mające temu stwierdzeniu zaprzeczyć. Cytowany powyżej opis pracy robotników AG i jej charakterystyka w kategoriach elastyczności i uniwersalności stanowią więc mają pewnego rodzaju kontrargument względem tezy, która sama w sobie jest wątpliwa.

⁸ Stwierdzenie, że robotnicy postrzegani byli jako istoty niepotrafiące myśleć, uzasadnia autorka następująco: „Obraz bezmyślnych – lub niezdolnych do myślenia – robotników przenikał proces produkcji, szczególnie w sferze kontroli jakości. [...] Wymagano od nich [tj. od robotników – PP] ścisłego wykonywania instrukcji i zapisywania wyników, nie dając im możliwości decydowania o tym, jakie wykonać testy i kiedy”. Jako argument przedstawia również Dunn wypowiedź jednego z członków działu marketingu: „Ci starsi ludzie, którzy pracowali tutaj wcześniej, nie rozumieją potrzeby istnienia marketingu. Marketing zaczął się w 1993, nigdy wcześniej go w Polsce nie było. Ludzie na produkcji mieli tylko wytwarzać, ile się dało; nigdy nie musieli martwić się o to, żeby coś sprzedać. Nie rozumieli wtedy, po co jest marketing, i nie rozumieją tego do dzisiaj”. (Dunn 2008, 99–100).

/// Sposoby wnioskowania

Wątpliwości merytoryczne wzbudzają również stosowane w *Prywatyzując Polskę* sposoby wnioskowania i stwierdzania związków przyczynowo-skutkowych. Autorka a) często bezpodstawnie konkluduje o intencjach i efektach działań aktorów społecznych, b) bezkrytycznie podchodzi do zebranego materiału empirycznego, na podstawie którego swoje wnioski wysnuwa.

a) W *Prywatyzując Polskę* Dunn w sposób niekiedy dowolny, a zarazem pozbawiony wszelkich wątpliwości, domniemywa motyw i intencje działań aktorów społecznych. Równocześnie konkretne grupy i podmioty odgórnie obdarza pewnego rodzaju klasową świadomością.

Proponuję przyjrzeć się sposobowi, w jaki Dunn relacjonuje protesty robotników zakładu wobec „odpływu darów [tj. gratisów marketingowych – PP] do przedstawicieli handlowych”. Wydaje się, że skargi robotników wywołane były poczuciem niesprawiedliwego potraktowania: pieniądze, zamiast stać się częścią przyznawanych wynagrodzeń, wydawane były w sposób dla robotników niezrozumiały; gratisy zaś nie trafiały do nich, lecz wyłącznie do przedstawicieli handlowych⁹. Autorka jednak, odnosząc się do wspomnianych protestów, przypisuje pracownikom fabrycznym w wysokim stopniu „ideologiczne” intencje. Jednoznacznie bowiem stwierdza, że „podłożem skarg robotników było przekonanie, że ludzie są ze sobą powiązani, a zatem mają wobec siebie zobowiązania”, zaś cały spór określa jako dotyczący „metod, za pomocą których stwarzano w firmie różne formy osób” (Dunn 2008: 111–113). Podobnie w odniesieniu do zastosowanego marketingu niszowego autorka zauważa, że robotnicy, aby „poradzić sobie z [jego – PP] uprzedmiotawiającymi i indywidualizującymi skutkami [...] podkreślali istniejące związki międzyludzkie i w ten sposób ukazywali, że możliwy jest odmienny sposób bycia osobą – oparty nie na indywidualizmie, lecz na zakorzenieniu w stosunkach społecznych” (Dunn 2008: 108).

Tak daleko idące konkluzje domagają się głębszego zbadania i uzasadnienia, tymczasem argumenty przedstawiane przez Dunn wydają się mieć raczej charakter egzemplifikacji przyjętych założeń. Autorka nie podejmuje systematycznych dociekań pozwalających stwierdzić, czego rzeczywiście robotnicy byli „świadomi”, do czego dążyli oraz jaki

⁹ „Robotnicy fabryczni byli oburzeni odpływem darów z firmy do przedstawicieli handlowych. Postrzegali budżet reklamowy nie jako odrębny strumień wydatków, ale jako część ogólnego budżetu firmy i dlatego przekonywali, że pieniądze wydane na długopisy czy samochody dla przedstawicieli handlowych to pieniądze nie wydane na wynagrodzenia [...] W oczach wielu robotników produkcyjnych dział marketingu i sprzedaży odprowadzał środki AG albo na cele nieproduktywne i niepotrzebne, albo prosto do kieszen[ei] przedstawicieli handlowych, odbierając w ten sposób robotnikom należne im pieniądze oraz status pełnoprawnych «osób»” (Dunn 2008: 111–112).

był związek artykułowanych przez nich intencji i motywów z właściwymi pobudkami działania. Przeciwnie, powyżej cytowane stwierdzenia Elizabeth Dunn traktuje jako dobrze dowiedzioną przesłankę i w oparciu o nie przyporządkowuje socjalizmowi i kapitalizmowi odmienne koncepcje „bycia osobą”.

Z podobną łatwością, na podstawie założonych przez siebie intencji aktorów, Dunn wnioskuje o skutkach podejmowanych przez nich działań. Moje zastrzeżenia w tym względzie dotyczą przede wszystkim sposobu, w jaki autorka wysnuwa konkluzje o efektach zastosowanych przez kierownictwo AG technik dyscypliny pracy, począwszy od kontroli jakości pracy aż po marketing niszowy (rozumiany przez nią również jako technika dyscypliny pracy). W odniesieniu do wprowadzonego w AG kompleksowego zarządzania jakością produkcji (TQM) autorka tak wnioskuje o jego efektach:

[...] przekształcając ludzi w jednostki, których wewnętrzne właściwości mogą być stale udoskonalane, proces kontroli jakości traktował pracowników jak obiekty i znosił granicę oddzielającą ludzi od rzeczy (Dunn 2008: 117).

W powyższym fragmencie Dunn stwierdza, że proces kontroli jakości produkcji „przekształcił” ludzi w jednostki o określonych cechach oraz „znosił granicę oddzielającą ludzi od rzeczy”. Autorka wypowiada się więc o efektach zastosowanej w AG strategii. Wniosek ten jednak wydaje się problematyczny. Dunn opisuje wprawdzie, i to dosyć skrupulatnie, stosowane w AG metody kontroli jakości produkcji. Powołując się na teoretyka TQM, George’a Eastona, przedstawia również założenia tej metody. W moim przekonaniu jednak ani teoretyczne założenia TQM, ani sposoby jej wdrażania nie są dostateczną przesłanką do wnioskowania o efektach zastosowanej strategii. Związki bowiem między podejmowanymi strategiami a ich skutkami nie są zwykle ani jednoznaczne, ani bezpośrednie, częstokroć wymagają czasu i dlatego też stają się odrębnym przedmiotem dociekań naukowych¹⁰.

b) W niektórych fragmentach książki materiał empiryczny, na podstawie którego Elizabeth Dunn wysnuwa wnioski, nie został przez autorkę poddany krytycznej analizie. Można dostrzec dysproporcję pomiędzy wartością merytoryczną cytowanych przez nią wypowiedzi a wysnuwanymi na ich podstawie wnioskami. Ponadto trudno nie oprzeć się wrażeniu, że właściwe pytania zadane w odpowiednim momencie i kontekście prowadzić musiały do konkretnego, zamierzonego rezultatu. Przykładem niech będzie poniższa relacja:

¹⁰ March i Olsen argumentują, że „zmiany instytucjonalne rzadko urzeczywistniają wcześniejsze intencje swoich inicjatorów. Zmian nie można ściśle kontrolować” (March 2005: 85).

W kilka dni po tym, jak rozpoczęłam pracę w AG, zapytałam Ulę, [...] czy uważa, że to, co słyszałam w Warszawie, to prawda: że pracownicy, którzy zdobywali doświadczenie w czasach socjalizmu, nie mogą dostosować się do nowych wymagań kapitalistycznych przedsiębiorstw (Dunn 2008: 103).

Łatwo domyślić się odpowiedzi na tak postawione pytanie, zwłaszcza, że zadane zostało w trakcie trwających w firmie redukcji kadr:

Ula odpowiedziała: „My wszyscy ciężko pracowaliśmy, żeby zbudować ten zakład. [...] nie mogą nam teraz mówić, że nie wiemy, co robimy, że nie ma dla nas miejsca i że jesteśmy zbędni. To nie tak, że w czasach socjalizmu wszystko było złe. Co było złe w socjalizmie, będzie złe i w kapitalizmie i to powinno zniknąć. [...] Szczerze mówiąc, to nie musimy tu wcale tak wiele zmieniać, bo to była najlepsza firma w Polsce” (Dunn 2008: 103).

Do uzyskanej – w tak sugerujący sposób – odpowiedzi Elizabeth Dunn podchodzi bezkrytycznie: stwierdza bowiem, że uwagi Uli „znacznie komplikowały przesąd, że to, co socjalistyczne, było niewydajne i złe, a to, co kapitalistyczne – bezwzględnie lepsze” (Dunn 2008: 103). Wydaje się, że wypowiedź Uli świadczy przede wszystkim o trudnych doświadczeniach transformacji oraz braku poczucia sprawiedliwości („My wszyscy ciężko pracowaliśmy, żeby zbudować ten zakład. [...] nie mogą nam teraz mówić, że nie wiemy, co robimy, że nie ma dla nas miejsca i że jesteśmy zbędni”). Wyciąganie jednak na podstawie tej wypowiedzi wniosku, że „przesądem” jest opinia, jakoby socjalizm był systemem niewydajnym ekonomicznie jest nieuzasadnione¹¹.

/// Związek tekstu z realiami opisywanego okresu

Poprzednie sekcje recenzji koncentrowały się na omówieniu zastosowanej w *Prymatyzując Polskę* metodologii. Zastrzeżenia dotyczące chociażby niejasności pojęciowej czy też sposobów wnioskowania nie podają bezpośrednio w wątpliwość poszczególne konstatacje autorki; mogą natomiast zachęcać do głębszej refleksji nad poszczególnymi tezami omawianej książki. W tym miejscu chciałabym odnieść się nie tyle do metody, co skonstruowanego przez Dunn porównania właściwych dla socjalizmu i kapitalizmu sposobów doświadczania pracy oraz związanych z nimi „koncepcji osoby”.

Zestawienie to wydaje się być centralne dla problematyki *Prymatyzując Polskę*. Autorka, opisując zastosowane w AG techniki dyscypliny pracy oraz na ich podstawie wnioskując o dokonanej transformacji od społecznie zanurzonego „człowieka socjalizmu” do kapitalistycznej „sprywatyzowanej jednostki”, zakłada istnienie między tymi dwoma modelami–wzorami istotnej dychotomii.

¹¹ Stwierdzenie takie wymagałoby odniesienia się zarówno do „realnych” osiągnięć gospodarczych socjalizmu, jak i literatury przedmiotu wyjaśniającej to zjawisko (por. Szeleny, Beckett i King 1994).

Punktem wyjścia dla argumentacji Dunn jest konstatacja, że zachodni kapitalizm i wschodnioeuropejski socjalizm pomimo wspólnych podstaw, na jakich zostały ufundowane, stanowiły zasadniczo różne systemy gospodarcze, posługujące się odmiennymi formami organizacji pracy (Dunn 2008: 28–32). Elementem, który zaważył na odejściu gospodarek socjalistycznych od założeń fordyzmu i taylorizmu, a tym samym i na specyfice socjalistycznej organizacji pracy, był plan oraz związana z nim centralizacja władzy gospodarczej. Zdaniem autorki obydwie te czynniki w sposób bezpośredni przekładały się na codzienne doświadczenie pracy w socjalizmie, czyniąc je zasadniczo różnym od pracy w kapitalizmie: ciągle niedobory częściowo przynajmniej znosiły barierę między pracownikami fizycznymi a umysłowymi, wymuszały na robotnikach elastyczność, a także dawały im nieznaną na Zachodzie siłę polityczną (Dunn 2008: 30–31). Niedobory wykształciły również szereg nieformalnych instytucji, takich jak „znajomości” i „załatwianie”. Powołując się na ustalenia Janine Wedel (2007) Dunn podkreśla, że zjawiska te z jednej strony stały się podstawowymi strategiami przetrwania w warunkach strukturalnych niedoborów, z drugiej zaś stanowiły mechanizm kompensacyjny, umożliwiający funkcjonowanie gospodarki realnego socjalizmu (Dunn 2008: 142, 148). Argumentacja powyższa nie wzbudza większych zastrzeżeń. Wątpliwości moje dotyczą jednak wysuwanych na tej podstawie wniosków.

Elizabeth Dunn, odwołując się do „znajomości” a także prowadzonej w AG oceny jakości pracy, stwierdza istnienie zasadniczej różnicy między właściwymi dla socjalizmu i kapitalizmu „modelami osób”:

Osoba konstruowana przez metodę analizy czynników [zastosowana w AG metoda oceny jakości pracy – PP] to samotna jednostka dająca się podzielić na poszczególne cechy osobiste. „Znajomości” opierają się na wizji osoby społecznie zanurzonej. [...] Koncepcja osoby ludzkiej jako wspólnotowej lub społecznie zanurzonej jest całkowicie sprzeczna z mianem „człowieka Zachodu (Dunn 2008: 149–150).

Analiza różnic między wzorami osobowymi typowymi dla posfordyzmu i polskich fabryk ujawnia inne pojęcie natury ludzkiej, inne wyjaśnienie faktu, że ludzie chcą pracować (i pracują) ciężko. Koncepcja osoby opierająca się na „znajomościach” dowodzi, że samoczynne „ja” wytworzone przez neoliberalną rządomyślność jest względne, nawet jeśli stanowi dziś zasadniczy element budowanego w Polsce kapitalizmu (Dunn 2008: 141).

W kontekście powyższych sformułowań postawić należy kilka pytań. Przede wszystkim, czy pisząc o „wspólnotowym modelu” oraz „koncepcji osoby opartej na znajomościach”, Dunn ma na myśli jakąś spójną, z mniejszym lub większym powodzeniem – acz konsekwentnie – realizowaną koncepcję, czy też konkretne wzory interakcyjne? Jeśli rozumieć przez powyższe sformułowania modele i koncepcje w sensie dosłownym,

to warto się zastanowić nad dwiema rzeczami. Po pierwsze, czy uwzględniając ideologiczne założenia systemu nie należałoby w tym kontekście mówić raczej o modelu jednostki „skolektywizowanej”, nie zaś „wspólnotowej”. Po drugie, czy wobec wstępnej deklaracji Elizabeth Dunn, że w prowadzonych badaniach nie interesują ją modele kapitalistycznych technik zarządzania, ale sposoby ich wdrażania¹², porównywanie socjalistycznego modelu z rzeczywistością pierwszych lat transformacji jest w ogóle uzasadnione.

Można by również stwierdzić, że wspomniane „konceptje” i „modele” stanowią pewnego rodzaju metaforę, zaś autorka, posługując się nimi w rzeczywistości odnosi się do konkretnych wzorów relacji międzyosobowych socjalistycznego społeczeństwa. W takim wypadku nasuwają się jednak inne pytania. Dunn wielokrotnie daje do zrozumienia, że „wspólnotowa koncepcja osoby” oraz „społecznie zanurzona jednostka” wywodzily się z instytucji „znajomości” i „załatwiania”¹³. Stwierdzając istnienie takiego związku, autorka adaptuje podejście wypracowane na gruncie tzw. *moral economy*. Jednak dla nierynkowych bądź przedrynkowych społecznie „zanurzonych” gospodarek, o których piszą przedstawiciele tego podejścia, typowy jest prymat wspólnoty, a także jej ufundowanie na pozaeconomicznych podstawach (Booth 1994: 654). Tymczasem w przypadku PRL sytuacja wydaje się być odwrotna. „Znajomości”, realizowane poprzez wymianę dóbr i usług w ramach nieformalnej gospodarki bądź też w szarej strefie, w swej funkcji (nie zaś formie) zbliżone były do transakcji rynkowych i stanowiły jeden z mechanizmów działania gospodarki nieformalnej¹⁴. Czy nie należałoby zatem mówić raczej o ekonomicznym „ufundowaniu” społeczeństwa niż o społecznie zanurzonej gospodarce? Niezależne od odpowiedzi, wzajemne związki wydają się przebiegać wielokierunkowo, trudności zaś z ich ustaleniem wynikają również z wieloznaczności używanych sformułowań (np. „wspólnotowa koncepcja osoby”).

¹² „Od samego początku nie interesowały mnie teorie zarządzania, lecz praktyki ich wdrażania oraz cały ich kontekst. Ostatecznie implementowano wszak teorie niepełne i bardzo zmodyfikowane” (Dunn 2008: 38).

¹³ Autorka *implicite* wskazuje również na „doświadczenie socjalizmu i działalność w „Solidarności” oraz ideologie związane z katolicyzmem, rolą rodziny i płci w redefiniowaniu siebie jako podstawy owego „zakorzenienia” (Dunn 2008: 22). Jednak to „znajomości” i „załatwianie”, jako „pochodne” planu i socjalistycznej organizacji pracy, są podstawą powstania „społecznie zanurzonej koncepcji osoby”. W tym miejscu Dunn wikła się w sprzeczność, nie tylko bowiem „społecznie zanurzona koncepcja osoby” wywodziła się ze „znajomości”, ale i „znajomości opierają się na wizji osoby społecznie zanurzonej” (Dunn 2008: 142,149).

¹⁴ J. Wedel na podstawie kilkuletnich badań w Polsce lat 80. stwierdza, że „zażyłe” kontakty międzyludzkie były nie tyle wyrazem bliskości czy „uspołecznionej koncepcji osoby”, jak twierdzi Dunn, lecz w sposób ścisły wynikały z warunków ekonomicznych tego okresu. Stopień „zażyłości” więzi rodzinnych związany był z pogłębiającym się w latach 80. kryzysem gospodarczym i następującym w jego wyniku rozwojem szarej strefy. Wedel podkreśla, że faktem powszechnie wówczas znanym było to, że „niemal wszystko najłatwiej osiągnąć dzięki osobistym kontaktom” (Wedel 2007: 120, 121).

Warto również zastanowić się, czy rzeczywiście, jak zakłada Dunn, właściwe dla socjalizmu i kapitalizmu doświadczenia pracy różniły się od siebie tak istotnie, że wykształciły odmienne sposoby „bycia osobą” czy też „koncepcje osoby”? Czy można w sposób jednoznaczny, jak czyni to autorka, przypisać socjalizmowi „wspólnotową”, kapitalizmowi zaś „sprywatyzowaną” koncepcję osoby? Tym samym, czy kalkulacja i racjonalność zysku są wyłączną cechą działania w warunkach wolnego rynku oficjalnej gospodarki? Czy „znajomości”, ów czynnik, mający według Dunn wykształcić „społecznie zanurzoną” i „wspólnotową” jednostkę, nie zawierał aby przypadkiem elementów kalkulacji i czy nie służył realizacji własnych interesów? W kontekście tych pytań warto przytoczyć opinię, wedle której socjalizm nigdy nie zaistniał (Offe 1995: 30). Nie zaistniał i nie zadziałał, ponieważ podstawowe dla niego założenie, likwidacja prywatnej własności, równoznaczna z likwidacją związanego z nią systemu motywacyjnego, nie zostało zrealizowane. Pomimo oficjalnego zniesienia mechanizmów rynkowych ludzie, choć pozbawieni własności środków produkcji, nie zaprzestali myślenia w kategoriach własności indywidualnej i indywidualnego zysku¹⁵.

Pytań powyższych Elizabeth Dunn nie podejmuje. Autorka pomija problem złożoności i wielowymiarowości funkcjonowania socjalistycznego społeczeństwa. Poszczególne elementy rzeczywistości PRL, ujęte poprzez pryzmat porównania czy raczej krytyki kapitalizmu, zostają zredukowane. Dlatego też przypisywanie socjalizmowi „uspołecznionej koncepcji” natury ludzkiej wydaje się być nie tyle skrótem myślowym, metaforą czy mało precyzyjnym stwierdzeniem, lecz idealnym konstruktem – idealnym, bo ujętym z perspektywy społecznych kosztów transformacji, nie zaś socjalistycznej rzeczywistości¹⁶. Fakt ten zaś skłania do postawienia pytania o to, co właściwie w książce Dunn podlega relacji porównania. Czy rzeczywiście początkom kapitalizmu w Polsce zostaje przeciwstawiony socjalizm państwowy, czy może tylko pewne jego, dosyć idealne, wyobrażenie?

Zastrzeżenia powyższe, dotyczące wpływu warunków pracy socjalizmu i kapitalizmu na formy „bycia osobą”, prowadzą do postawienia kolejnych pytań: na jakim właściwie „poziomie” dokonywała się transformacja w polskim zakładzie produkcyjnym? Czy rzeczywiście opisywane przez

¹⁵ Czego licznych przykładów dostarcza J. Wedel, opisując zaangażowanie Polaków na peryferiach oficjalnej gospodarki w 1988 r. oraz stosowane w gospodarce nieformalnej strategie wymiany towarów, usług, przywilejów i informacji (Wedel 2007: 69–100).

¹⁶ Trzeba przyznać, że koszty te nie były „ogólnospołeczne”, lecz w sposób zróżnicowany ponoszone były i są przez poszczególne warstwy społeczne. Z kolei o nieznanym socjalistycznym realiom świadczy pogląd E. Dunn, że dystrybucja dóbr w socjalizmie odbywała się według zasad: „każdemu według potrzeb” oraz „każdemu według jego pracy” (Dunn 2008: 149).

autorkę techniki dyscypliny pracy doprowadziły do zasadniczej transformacji jednostek? Jak rozumianej i jak daleko posuniętej? Odpowiedź na powyższe pytania wymaga, jak miemam, odrębnego ujęcia obydwu analizowanych w książce formacji: uznania ich autonomiczności wraz z właściwym dla nich kontekstem.

Wydaje się, że Elizabeth Dunn zamiast „autonomiczności” stosuje w książce zasadę sprzeczności: analizy socjalizmu i kapitalizmu poprzez przeciwstawienie. Oto bowiem między wierszami formułuje autorka, jak miemam, perspektywę mającą zorganizować merytoryczną zawartość książki. Zakłada bowiem, że polskie doświadczenie socjalizmu może stanowić podstawę pozwalającą skutecznie krytykować kapitalistyczne stosunki społeczne¹⁷. Wydaje się więc, że najważniejszy punkt układanki, potępienie „elastycznego zarządzania” i „elastycznej ekonomii”, organizujący całą resztę opisywanych w książce zjawisk, a także zastosowaną przez autorkę metodologię, dany i założony został już na samym początku. Szkoda tylko, że uprawiając tak rozumianą demystyfikację stosunków społecznych wykorzystuje Elizabeth Dunn obce dla siebie samej doświadczenie socjalizmu.

¹⁷ Autorka, odgórnie przypisując polskim robotnikom, menadżerom i konsumentom postawę kontestacji wobec „sprowadzonych z Zachodu kategorii osób”, wnioskuje, że „kontestacja ta może okazać się pomocna w formułowaniu krytyki współczesnego kapitalizmu”, do czego jakoby niezdolni są amerykańscy i zachodnioeuropejscy pracownicy (Dunn 2008: 21).

Bibliografia:

- /// Booth, W.J. 1994. *On the idea of the moral economy*. „American Political Science Review” 9: 653–667.
- /// Dunn, E. 2008. *Prywatyzując Polskę. O bobofrutach, wielkim biznesie i restrukturyzacji pracy*. Warszawa: Krytyka Polityczna.
- /// Hann, Ch. 2005. *Postsocialist societies*. W: *A Handbook of Economic Anthropology*. Northampton: Edward Elgar Pub.
- /// Hryciuk, R.E. i Kościańska, A. 2007. *Wstęp*. W: *Gender. Perspektywa antropologiczna*. Warszawa: WUW.
- /// March, J. Olsen, G. i Johan, P. 2005. *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*. Warszawa: Scholar.
- /// Offe, C. 1995. *Projektowanie instytucji w krajach Europy Wschodniej w okresie przemian*. W: Hausner, J. *Narodziny demokratycznych instytucji. Studia nad systemem reprezentacji interesów*. Kraków–Warszawa: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- /// Szeleny, I., Beckett, K. i King, L. P. 1994. *The socialist economic system*. W: Swedberg, R. i Smelser, N.J. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- /// Wedel, J.R. 2007. *Prywatna Polska*. Warszawa: Trio.