

NR 1 / 15 / 2015
ISSN 2081-8130

praktyka
teoretyczna



PRACA I WARTOŚĆ WE WSPÓŁCZESNYM KAPITALIZMIE

Crawford/ Gregg/ Kowalewski/ Majewska/ Moll/
Nixon/ Nowak-Posadzy/
Ratajczak/ Szadkowski/ Qiu/ Zaród/

PRACA I WARTOŚĆ WE WSPÓŁCZESNYM
KAPITALIZMIE

No 1(15)/2015 – Praca i wartość we współczesnym kapitalizmie

Redaktor numeru: Krystian Szadkowski

Tłumaczenia: Jakub Krzeski, Łukasz Moll

Zespół redakcyjny: Joanna Bednarek, Mateusz Janik, Piotr Juskowiak, Mateusz Karolak, Agnieszka Kowalczyk, Jakub Krzeski, Wiktor Marzec, Anna Piekarska, Kamil Piskala, Michał Pospiszyl, Mikołaj Ratajczak, Eliasz Robakiewicz, Krystian Szadkowski (redaktor naczelny), Maciej Szlinder, Anna Wojczyńska, Rafał Zawisza.

Współpraca: Joanna Aleksiejuk, Luis Martínez Andrade, Jakub Piotr Barszczewski, Jędrzej Brzeziński, Katarzyna Czczot, Ela Dajksler, Piotr Drygas, Natalia Juchniewicz, Paweł Kaczmarek, Tomasz Kitliński, Gabriel Klimont, Marta Koronkiewicz, Piotr Kowzan, Piotr Kozak, Piotr Kuligowski, Wojciech Kuśmierk, Piotr Laskowski, Tomasz Leśniak, Maciej Mikulewicz, Jason Francis McGimsey, Łukasz Moll, Tomasz Płomiński, Michał Rauszer, Piotr Sadzik, Agata Skórzyńska, Jan Smoleński, Paweł Szelegieniec, Oskar Szwabowski, Bartosz Ślosarski, Agata Zysiak.

Rada naukowa: Zygmunt Bauman (University of Leeds), Rosi Braidotti (Uniwersytet w Utrechcie), Neil Brenner (Harvard Graduate School of Design), Michael Hardt (Duke University), Peter Hudis (Oakton Community College), Leszek Koczanowicz (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej), Wioletta Małgorzata Kowalska (Uniwersytet w Białymstoku), Ewa Alicja Majewska (ICI Berlin), Antonio Negri, Michael Löwy (École des hautes études en sciences sociales), Matteo Pasquinelli (Queen Mary University of London), Judith Revel (L'Université Paris Ouest Nanterre La Défense), Ewa Rewers (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza), Gigi Roggero (Università di Bologna), Saskia Sassen (Columbia University), Jan Sowa (Uniwersytet Jagielloński), Tomasz Szkudlarek (Uniwersytet Gdański), Jacek Tittenbrun (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza), Alberto Toscano (Goldsmiths University of London), Kathi Weeks (Duke University), Anna Zeidler-Janiszewska (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej).

Korekta: Anna Wojczyńska, Marta Höffner, Katarzyna Czczot, Piotr Juskowiak

Projekt okładki: Marek Igrkowski

Wersją pierwotną (referencyjną) czasopisma jest wydanie on-line publikowane na stronie www.praktykateoretyczna.pl

Wydawca:

Międzywydziałowa „Pracownia Pytań Granicznych” UAM

Collegium Maius ul. Fredry 10

60-701 Poznań

Tel. (061) 8294504

E-mail: ppguam@amu.edu.pl

Adres Redakcji

„Praktyka Teoretyczna”

Międzywydziałowa „Pracownia Pytań Granicznych” UAM

Collegium Maius ul. Fredry 10, 60-701 Poznań

E-mail: praktyka.teoretyczna@gmail.com

Poznań 2015

PRAKTYKA TEORETYCZNA 1(15)/2015

PRACA I WARTOŚĆ WE WSPÓŁCZESNYM KAPITALIZMIE

Spis treści:

Krystian Szadkowski Wszystko musi się zmienić, żeby mogło pozostać takie samo.
Praca i wartość we współczesnym kapitalizmie | 9

PRACA I WARTOŚĆ WE WSPÓŁCZESNYM KAPITALIZMIE

Krzysztof Nowak-Posadzy Jaką teorią jest Marksowska teoria wartości opartej na pracy? | 15

Mikołaj Ratajczak Wprowadzenie do teorii kapitalizmu kognitywnego: kapitalizm kognitywny jako reżim akumulacji | 57

Jack Linchuan Qiu Obwody pracy. Teoria pracy dla ery epoki iPhone'ów | 95

Melissa Gregg

Kate Crawford

Brice Nixon W stronę ekonomii politycznej „pracy publiczności” w erze cyfrowej | 124

ROZŁAM W OPERAIZMIE

Zbigniew M. Kowalewski Rozłam w operaizmie w świetle dynamiki włoskiego ruchu robotniczego w „czerwonym dziesięcioleciu” (1969–1980) | 162

VARIA

Ewa Majewska Prekariat i dziewczyna. Fetyszyzm towarowy i emancypacja dziś | 218

ARTYKUŁY RECENZYJNE I POLEMIKI

Łukasz Moll Hydra wielości i komunizm commonersów w dobie biopolitycznego kapitalizmu | 245

Marcin Zaród Polityka, organizacja i praktyki tworzenia wiedzy w kolektywach otwartego kodu. Socjolog techniki czyta *Inną Rzeczpospolitą* Jana Sowy | 266

THEORETICAL PRACTICE 1(15)/2015

LABOUR AND VALUE IN CONTEMPORARY CAPITALISM

Table of contents:

Krystian Szadkowski Everything needs to change, so everything can stay the same. Labour and value in contemporary capitalism. | 9

LABOUR AND VALUE IN CONTEMPORARY CAPITALISM

Krzysztof Nowak-Posadzy What kind of theory is the Marxian labour theory of value? | 15

Mikołaj Ratajczak Introduction to the theory of cognitive capitalism: cognitive capitalism as a regime of accumulation | 57

Jack Linchuan Qiu Circuits of labour: a labour theory of the iPhone era | 95
Melissa Gregg
Kate Crawford

Brice Nixon Toward a political economy of 'audience labour' in the digital era | 124

SPLIT WITHIN OPERAISMO

Zbigniew M. Kowalewski The split within the operaismo in the context of the dynamics of the Italian workers movement during the "Red Decade" (1969-1980) | 162

VARIA

Ewa Majewska The precariat and the girl. Commodity fetishism and emancipation today | 218

REVIEW ARTICLES AND POLEMICS

Łukasz Moll The hydra of the multitude and commoner's communism in the era of biopolitical capitalism | 245

Marcin Zaród Politics, organization and practices of making knowledge in the open source code collectives. Jan Sowa's "Inna Rzeczpospolita" from a view of sociology of technology. | 266

WSZYSTKO MUSI SIĘ ZMIENIĆ, ŻEBY WSZYSTKO MOGŁO POZOSTAĆ TAKIE SAMO. PRACA I WARTOŚĆ WE WSPÓŁCZESNYM KAPITALIZMIE

KRYSTIAN SZADKOWSKI

„Zadanie nauki polega właśnie na tym – pisał po wydaniu pierwszej książki *Kapitału* Karol Marks do Ludwiga Kugelmana – by wytłumaczyć, jak przejawia się prawo wartości. Gdyby więc ktoś chciał już z góry »objaśnić« wszystkie zjawiska pozornie sprzeczne z tym prawem, to musiałby stworzyć naukę przed nauką”. Prawo wartości, czyli przekonanie, że w ramach kapitalistycznego sposobu produkcji wartość danego wytworu przybierającego formę towaru określana jest przez społecznie niezbędny czas pracy, stanowi fundament Marksowskiego projektu rozpoznania wewnętrznych praw dynamiki kapitalizmu. Uchwytuje ono ekonomiczne mechanizmy ruchu społeczeństwa kapitalistycznego – stanowi w pewnym sensie matrycę logiczną, w odniesieniu do której organizowane są i funkcjonują procesy wytwórcze w obrębie tej formacji społeczno-gospodarczej. Taka pozycja wspomnianego prawa w myśli Marksa nie ustrzegła go od poważnej krytyki (formułowanej zarówno przez jego kontynuatorów, jak i niemarksistowskich ekonomistów politycznych), co czyni je jednym z najczęściej dyskutowanych elementów teorii marksistowskiej.

W ostatnim czasie dużą uwagę poświęcono tak zwanemu „kryzysowi prawa wartości”, który nie tylko miałby, zdaniem niektórych teoretyków, prowadzić do podkopania fundamentów Marksowskiej nauki, ale również podać w wątpliwość wszelkie oparte na niej

polityczne strategię organizacji, samo przeciwstawianie się wyzyskowi czy wreszcie proces urzeczywistniania komunizmu. Czy wskazanie chwiejności prawa wartości na gruncie współczesnej postaci kapitalizmu musi z konieczności oznaczać przekreślenie całej tradycji marksistowskiej? Wydaje się, że wręcz przeciwnie. To raczej otwarcie się na rosnący potencjał do przekroczenia ciasnych ram formy wartości. Faktem jest, że przy wkraczaniu w coraz to nowe obszary aktywności, takie jak praca naukowa czy artystyczna, miary i związane z nimi proces szacowania społecznie niezbędnego czasu pracy wydają się coraz bardziej irracjonalne i odklejone od rzeczywistości produkcyjnej. Nie mamy jednak złudzeń – wytwarzanie i wyliczanie wartości jest procesem jednakowo obcym i wrogim procesowi produkcji zachodzącemu zarówno w obszarze przemysłowym, jak i w najbardziej wysuniętych sektorach gospodarki opartej na wiedzy.

Marks wskazał, że transhistoryczną funkcją pracy jest wytwarzanie bogactwa, służącego zaspokajaniu społecznych i indywidualnych potrzeb. Od wieków w różnych obszarach ludzie działają przede wszystkim w celu rozwijania swojego biologicznego i społecznego istnienia. Kapitał wkraczając w te obszary i podporządkowując je sobie, sprawia, że ich naczelną funkcją staje się pomnażanie wartości, a zaspokajanie potrzeb schodzi na drugi plan, jeśli nie znika w ogóle. Wartość, która stanowi treść i sens istnienia kapitału, jest jednak formą bogactwa historycznie właściwą produkcji kapitalistycznej. Nie poprzedza zatem swym istnieniem kapitalizmu, nie spotkamy jej również, gdy system ten, w rezultacie skutecznej walki pracowników, odejdzie w niebyt. Wiąże się z tym jeszcze jedna kwestia. Sztuczność kapitalistycznych mechanizmów organizacji i stabilizacji procesów pomnażania wartości wydaje się rażąca w chwili, gdy nowy obszar ludzkiej czy nieludzkiej aktywności zostaje poddany panowaniu kapitału i przekształcony w kolejną gałąź produkcji. A przecież te procesy dzieją się na naszych oczach każdego dnia. W przypadku jednych obszarów tego rodzaju nieprzystawalność wydaje się jego uczestnikom czymś przejściowym, w innych doprowadza do całkowitego zaburzenia produktywności procesu, który stara się objąć kapitał, stając się jego ograniczeniem.

Jak często jednak z ust liberalnych teoretyków słyszeliśmy ten wyrwany z kontekstu fragment Manifestu komunistycznego, w którym Marks stwierdza, że „burżuazja nie może istnieć bez nieustannego rewolucjonizowania narzędzi produkcji, a więc stosunków produkcji, a więc całokształtu stosunków społecznych”? Nieraz przytaczano go na rzekome potwierdzenie rewolucyjnej mocy kapitalizmu, wskazanie, że dzięki niemu „wszystko, co stałe, rozplywa się w powietrzu” i podkreślenie, że to w tym systemie realizuje się jedyna siła sprawcza społecznego i gospodarczego postępu. By zrozumieć, jak płytkie to odczytanie, wystarczy choć trochę zgłębić Marksowską teorię kryzysów.

Kryzys jest nieodłącznie związany z funkcjonowaniem kapitału. Otwiera przed kapitalistycznie ustrukturyzowanymi sektorami produkcji możliwości dalszych przekształceń,

będących odpowiedzią – zgodnie z logiką opisaną przez Marksa – na napotymane kolejno ograniczenia. Jak pisze David Harvey, „kryzysy są momentami transformacji, w ramach których kapitał najczęściej wymyśla siebie na nowo, przepoczwarczając się w coś innego”. To właśnie w ich trakcie ujawniają się najbardziej istotne sprzeczności systemu, wystawiając go na szczególny rodzaj niestabilności, która z jednej strony stanowi szansę dla podmiotów wytwórczych, z drugiej stać się ma kolejnym kołem zamachowym kapitału, który może się odnowić w kryzysowych warunkach, by działać następnie ze zwielokrotnioną energią i na nieeksplorowanych wcześniej obszarach.

Wszystko musi się zmienić, żeby mogło zostać takie samo. Tak brzmi właściwa maksyma, którą od stuleci kieruje się kapitał. Pozorne rewolucjonizowanie produkcji, jej rozwój i ekspansja w coraz większym stopniu służą sztuczному podtrzymywaniu panowania kapitału, rozciąganiu prawa wartości na coraz to kolejne obszary tego, co żywe.

Kres kapitalizmowi może zatem położyć jedynie zorganizowana klasa wytwórców, walcząca o wyswobodzenie bogactwa z ciasnej formy wartości. To ona jest rzeczywistym motorem społecznego i gospodarczego postępu. Wraz z ruchem kapitału, w którym coraz to nowe obszary przekształcane są w sektory produkcji, rosną szeregi tej klasy, zmienia się jej skład czy stosowane metody i techniki organizacji politycznej. Nie zmienia się jednak jej nadrzędny cel, ustanowienie reżimu produkcji dobra wspólnego, czyli produkcji ukierunkowanej na zaspokajanie stale rosnących potrzeb i pragnień, a nie pomnażanie wartości.

Prezentowany tom *Praktyki Teoretycznej* jest pierwszym z trzech powiązanych ze sobą numerów tematycznych, koncentrujących się na problematyce pracy we współczesnym kapitalizmie. Na ich rdzeń składają się efekty pracy zespołu *Praktyki Teoretycznej* oraz jej współpracowników i współpracowniczek, którzy wzięli udział w corocznym, ogólnopolskim seminarium organizowanym przez nasze czasopismo pod hasłem „Praca i produkcja”. Jego odsłony miały miejsce w kilku polskich miastach w roku akademickim 2013/2014. Mamy nadzieję, że zebrane tu i w pozostałych numerach teksty pozwolą Wam nie tylko prześledzić zakres współczesnej ekspansji kapitału, ale przede wszystkim przemyśleć sposoby i obszary organizacji, w których można dziś walczyć o ustanowienie instytucji dobra wspólnego.

Praca i wartość we
współczesnym kapitalizmie

JAKĄ TEORIA JEST MARKSOWSKA TEORIA WARTOŚCI OPARTEJ NA PRACY?

KRZYSZTOF NOWAK-POSADZY

Abstrakt: Tak zwana teoria wartości opartej na pracy (odtąd LTV), niegdyś powód do dumy całego środowiska marksistowskiego, stawała się z upływem lat przedmiotem jego zakłopotania. Jej odrzucenie w ramach tradycji lewicowej, zarówno przez część filozofów, jak i ekonomistów, wpisuje się w szersze zjawisko zwane „kryzysem marksizmu”. Wówczas to filozoficzna część środowiska marksistowskiego, chcąc uwolnić marksizm od wad „ekonomizmu”, odcięła go także od zalet mogących płynąć z przyjęcia perspektywy ekonomii teoretycznej. Natomiast część ekonomiczna przywołanego środowiska, chcąc uwolnić ekonomię marksistowską od niedociągnięć tkwiących w LTV, odcięła ją także od szczególnego statusu przypisywanego w tej tradycji intelektualnej pojęciu pracy. Chociaż uniewinniono później LTV od zarzutu o domniemaną logiczną sprzeczność, to jedynie po to, aby skazać ją następnie na zapomnienie za jej rzekomą zbyteczność. W niniejszym artykule omówiona zostanie specyfika Marksowskiej wersji LTV. We wstępie podane zostaną cztery jakościowe założenia, które, zdaniem autora, przesądzają o charakterze Marksowskiej wersji LTV. W pierwszej części zarysowane zostanie miejsce LTV w historii myśli ekonomicznej. Druga część dotyczyć będzie losów Marksowskiej wersji LTV w ramach samej tradycji marksistowskiej. W trzeciej części omówiony zostanie problem wartości i jej pomiaru. Czwarta część zostanie poświęcona analizie problemu pracy i wyboru jednostki jej pomiaru, a także próbie zrekonstruowania Marksowskiej teorii reprodukcji pracowników za pomocą pracy. W części piątej podjęta zostanie kwestia tego, jak interpretuje się współcześnie status metodologiczny marksowskiej wersji LTV. Artykuł kończy podsumowanie.

Słowa kluczowe: Marks, teoria wartości opartej na pracy, wartość, ekonomia polityczna, ekonomia marksistowska, miara, praca.

Wstęp

W niniejszym artykule zakres omawianych koncepcji teoretycznych składających się na gmach myśli marksowskiej ogranicza się do tzw. teorii wartości opartej na pracy (dalej: LTV), a zwłaszcza na jej ekonomicznej interpretacji. Autor nie zamierza jednak szczegółowo zrelacjonować skomplikowanych losów ani wyklądać wszelkich technicznych niuansów omawianej koncepcji¹. W zamian – oprócz zrekonstruowania istotnych założeń leżących u podstaw marksowskiej wersji LTV – proponuje się z jednej strony, by zaprezentować wybrane zarzuty pochodzące z innych szkół ekonomii heterodoksyjnej, w których wskazywano na mocne i słabe strony marksowskiej wersji LTV, z drugiej zaś, by spojrzeć na marksowską wersję LTV przez pryzmat trzech fundamentalnych elementów: pojęcia wartości, pojęcia pracy oraz metody dociekań. Autor zdaje sobie sprawę, że niejednokrotnie już podnoszono problem LTV w zbliżony sposób, ale ma nadzieję, że poniższe analizy rzuca nieco nowego światła na sposób interpretacji omawianej koncepcji.

W niniejszym artykule wnosić się będzie o specyfice marksowskiej wersji LTV na podstawie czterech podstawowych założeń:

(i) w ramach LTV opisuje się nie tyle techniczne stosunki pomiędzy rzeczami (towarami), fizyczne relacje efektywności między nakładami a wynikami, czy też ilościowe relacje między cenami, ile horyzontalne i wertykalne społeczne stosunki pomiędzy osobami (stosunki produkcji towarów i reprodukcji stosunków społecznych);

(ii) praca to w pierwszym przybliżeniu praktyka społeczna (społeczny stosunek produkcji), wywodząca się z idei pracy abstrakcyjnej, której nie można zredukować – nie tracąc przy tym istotnych informacji – ani do innych towarów konsumpcyjnych w formie środków utrzymania, ani do nakładu produkcyjnego w formie technicznego czynnika produkcji, rozumianego przez pryzmat idei przykrości wysiłku;

(iii) siła robocza to szczególnie przedmiot wymiany niebędący towarem, a stanowiący raczej potencjalną zdolność do pracy, której produkcja i reprodukcja nie jest w całości ani zorganizowana, ani kontrolowana zgodnie z logiką systemu kapitalistycznego; mimo że siła robocza jest przedmiotem wymiany na quasi-konkurencyjnym rynku i obiektem rozporządzania wewnątrz przedsiębiorstwa, opisując kształtowanie się wartości siły roboczej (zdolności do pracy) i jej relacji do ceny siły roboczej (płacy) oraz alokacji siły roboczej przez rynek i wewnątrz przedsiębiorstwa, ekonomia teoretyczna powinna – z uwagi na kilka osobliwości pracy i siły roboczej (np. niekompletność umów o pracę) – różnić się jakościowo od teorii dotyczących kształtowania się wartości i cen innych towarów;

¹ W celu zapoznania się z charakterystyką LTV w jej klasycznej wersji zob. Meek (1958). Nowe rozwinięcia i interpretacje omawianej koncepcji, zob. Foley (2000).

(iv) wartość wyrażona w jednostkach pracy to społecznie niezbędny czas pracy abstrakcyjnej, który – ucieleśniony w zwykłych towarach – stanowi podstawę marksowskiej teorii wartości dodatkowej (wyzysku) i akumulacji².

W związku z powyższym struktura artykułu prezentuje się następująco: w pierwszej części zostanie przedstawione miejsce LTV w historii myśli ekonomicznej; druga część będzie dotyczyła losów marksowskiej wersji LTV w myśli marksistowskiej i heterodoksyjnej; w trzeciej części zostanie omówiony problem wartości i jej pomiaru; czwarta część będzie poświęcona analizie problemu pracy i jej pomiaru oraz przybliżeniu marksowskiej teorii reprodukcji pracowników za pomocą pracy; w części piątej zostanie podjęta kwestia tego, jak czy marksowska propozycja jest w ogóle teorią (wartości) w uznawanym obecnie w ekonomii tego słowa znaczeniu; artykuł zakończony jest podsumowaniem.

1. Problem teorii wartości opartej na pracy w myśli ekonomicznej

LTV stanowi jedną z najbardziej intrygujących zagadek w historii myśli ekonomicznej. Począwszy od Locke'a, przez Petty'ego, Quesnaya, Smitha, Ricarda, Milla, a skończywszy na Marksie stanowiła ona nieprzerwanie rdzeń rodzącej się i dojrzewającej ekonomii politycznej. Odwrót od tej teorii rozpoczął się około 1870 roku, kiedy wraz z rewolucją marginalistyczno-subiektywistyczną przeważająca część środowiska ekonomicznego postanowiła porzucić jej ramy teoretyczne na rzecz ram wyznaczonych koncepcjami popytu i podaży oraz użyteczności i produktywności krańcowej. Taki obrót spraw może wydawać się tym bardziej interesujący, gdy się pamięta, że choć klasycy ekonomii politycznej nie znali w pełni analizy marginalnej, to byli doskonale świadomi walorów i słabości rozumowania za pomocą kategorii popytu i podaży, wartości użytkowej (użyteczności całkowitej) i wydajności (produktywności). Co więcej, często nawet z niego korzystali, a mimo to – lub właśnie z tego powodu – szukali fundamentów ekonomii politycznej głębiej, podciągając rozumowanie w kategoriach popytu i podaży pod ogólniejszą teorię wartości opartej na pracy.

Przypomnijmy, że wśród komentarzy do marksowskiej wersji LTV najczęściej pojawiały się zarzuty, że narusza ona zasadę ekonomii myślenia, gdyż opiera się na zbyt dużej

² Okazało się, że propozycja (iv), obejmująca tzw. problem transformacji wartości w ceny i tzw. prawo wartości, była ulubionym celem ataków nie tylko przeciwników marksizmu (E. Boehm-Bawerk, P. Samuelson), ale także jego sympatyków (J. Robinson, P. Sraffa). To właśnie ustalenia tych ostatnich z „zaprzysiężonego” programu badawczego z Cambridge w Wielkiej Brytanii miały dowiedzieć, że jest ona zbędna nie tylko w roli teorii cen względnych, ale też w realizacji celu, jaki przyświecał Marksowi, czyli w wykazaniu wartości dodatkowej (i wyzysku), generowanej wyłącznie przez pracę produkcyjną. Propozycja (iii) dotycząca problemu wartości siły roboczej opartej na pracy abstrakcyjnej – tego, co jest żywą pracą niezbędną do wytworzenia siły roboczej (praca abstrakcyjna mierzona nakładami najmniejszej pracy żywej w postaci społecznie niezbędnego czasu pracy żywej, czy też praca społeczna mierzona nakładami nieodpłatnej pracy bezpośredniej) – stosunkowo rzadko poddawana była krytyce (O. Lange). Natomiast propozycje (ii) i (i) marginalizowano lub zupełnie pomijano.

liczbie pojęć, że część pojęć nie spełnia warunku intersubiektywnej sprawdzalności, że w ewidentny sposób narusza tzw. prawo Hume'a, zawiera bowiem mnóstwo przypadków nieuprawnionej ingerencji oceniających sądów wartościujących w formułowanie teorii opisowych, w związku z czym ma stanowić raczej przykład teorii praw natury³ (zob. Habermas 1987, 210). Innym razem dostrzegano pewien jej potencjał, który mógłby zostać wykorzystany jedynie w wyniku rewizji jej podstaw teoretycznych, która miała polegać albo na oparciu omawianej teorii na produktywności *per se*, a nie na prostej pracy żywej (zob. Habermas 1983), albo na jej interpretacji w kategoriach metodologicznego narzędzia translacji pojęć z języka teorii działania na język z zakresu teorii systemów (Habermas 1999, 604–616).

Można zaryzykować stwierdzenie, że słysząc nazwę „teoria wartości”, większość reprezentantów współczesnej ekonomii głównego nurtu w najlepszym przypadku potraktuje ją jako doktrynę niespełniającą warunków stawianym propozycjom naukowym, gdyż dotyczącą nieobserwowalnej struktury gospodarki w świecie, w którym przecież panuje powszechne przekonanie, iż wszystko jest dostępne zmysłom. Wśród zwolenników marksowskiej wersji LTV takie negatywne nastawienie wobec tej propozycji często interpretowano w kategoriach postawy wyrastającej z teoretycznej bezradności, ideologicznego zaślepienia, zawodowej arogancji, osobistej frustracji, prozaicznego braku czasu lub zwykłej pogardy dla filozoficznej i metodologicznej analizy. Wszystko to miało generować i wzmacniać postawę „nieczułości” na kwestie, które podnosi teoria wartości (a już na pewno ta oparta na pracy). Dlatego dla wielu krytyków najlepszym wyjściem było jak najszybsze przejście obok poruszanej teorii i poświęcenie czasu mającej spełniać warunki stawiane propozycjom naukowym pozytywnej analizie kształtowania się cen i oczyszczającemu rynek mechanizmowi równoważenia się popytu i podaży⁴.

3 Odpowiadając na tego typu zarzut, wystarczy w tym miejscu przypomnieć, że Marks stanowczo zaprotestował na łamiący prawo Hume'a, a zgłoszony przez socjalistów ricardiańskich postulat, iż „całkowity produkt powinien przysługiwać pracy”. Co więcej, odciął się od niego, gdyż uważał go za nienaukowy i oparty na resentymencie. Zdaje się więc, że świadomy był tego, iż jeśli teoria ekonomiczna chce być teorią, to przede wszystkim musi mieć charakter opisowy, a oceniające sądy wartościujące oraz zdania formułujące normy i zalecenia nie mogą należeć do takiej teorii pod groźbą popełnienia błędu naturalistycznego. Stąd postulat socjalistów ricardiańskich nie mógł Marks uznać jako teorii ekonomicznej. Jednak w przypadku klasyków ekonomii politycznej występujące w ich dociekaniach metodologiczne „sądy wartościujące mogą być oparte między innymi na rzeczywistych założeniach, w taki sposób, że dopuszczalność opisowych stwierdzeń może mieć bardzo znaczący wpływ na [...] sądy wartościujące” (Sen 1978, 182). Oczywiście, ustalenia klasyków ekonomii politycznej mogą być kojarzone z określonym stanowiskiem etycznym, lecz nie jest to ich teoretycznym fundamentem. Zresztą wszelkie zarzuty świadczą tylko o dużej żywotności omawianej teorii. Wielokrotnie ogłaszano jej ostateczną klęskę, lecz za każdym razem broniła się przed zesłaniem na wysypisko idei ekonomicznych.

4 Pomija się tutaj kwestię, na ile teorie i modele z obszaru współczesnej ekonomii głównego nurtu spełniają wymogi stawiane propozycjom naukowym. Nawet jeśli uznaje się, że spełniają, to powstaje problem kryteriów, na podstawie których się to ocenia. Okazuje się, że dyscyplina ekonomii nie jest tak samodzielna względem innych dyscyplin, teorie (modele) często nie są tak spójne logicznie, a pomiar tak dokładny empirycznie, jak by sobie tego życzyli reprezentanci głównego nurtu. Należy jednak przyznać, że dotyczy to w równym, a czasami nawet w większym stopniu, innych szkół ekonomicznych (nie wyłączając marksistowskiej).

Z czego wynika taka obojętność głównego nurtu ekonomii na problemy klasycznej teorii wartości? Jednym z powodów jest to, iż – jak podkreśliła Joan Robinson (zob. 1960, 49–58; 1953, 22–23) – na przełomie XIX i XX wieku Alfred Marshall, jeden z ojców ekonomii neoklasycznej, nie tylko dostarczył innej odpowiedzi na pytanie nurtujące klasyków ekonomii politycznej, ale też po prostu zmienił samo to pytanie na pytanie przez małe „p” następującego typu: „Dlaczego jajko kosztuje więcej niż filiżanka herbaty?”. Mimo że jest to „małe” pytanie, to odpowiedź na nie była na tyle skomplikowana, że zajęła zwolennikom Marshalla blisko pięćdziesiąt lat. W tym czasie nie próbowano nawet powrócić do pytania przez wielkie „P”, stawianego wcześniej przez Smitha, Ricarda i Marksa. Dopiero Keynes wrócił do oryginalnego pytania i zaczął rozumować w makroekonomicznych kategoriach pełnego zatrudnienia, efektywnego popytu, produkcji całkowitej, czy też udziału płac w dochodzie narodowym, nie przejmując się zbytnio względną ceną filiżanki herbaty. Niestety, nie odrzucając teorii płac opartych na produkcie krańcowym, nie dość konsekwentnie przejmował się także nierównym podziałem dochodów. Należy jednak przyznać, że Keynes w swej *Ogólnej teorii...* przychylnym okiem patrzył na znaczenie marksowskiej teorii cen względnych opartych na kosztach pracy w krótkim okresie⁵, a to z racji tego, że uznawał koszty pracy za wyjątkowy koszt społeczny.

Ostatnią odsłoną teorii wartości w głównym nurcie ekonomii była opublikowana w 1959 roku w USA praca *Theory of Value* autorstwa Gerarda Debreu. Od tamtego czasu nie można było oprzeć się wrażeniu, że nazwę „teoria wartości” zaczęto stosować po prostu jako synonim teorii kształtowania się cen. Stanowi to jednak nieuprawnione uproszczenie, a nawet przejaw zbyt daleko posuniętego redukcjonizmu, ponieważ nadal zasadne jest analizowanie gospodarki za pomocą trzech perspektyw (zob. Wolfstetter 1973, 788). Dlatego w tym celu należy ostrożnie rozgraniczyć trzy płaszczyzny gospodarki⁶, co – jak się zdaje – było jedną z intencji Quesnaya, Smitha, Ricarda i Marksa:

(i) stosunki produkcji, stanowiące system nakładów i wyników w ujęciu wielkości fizycznych;

5 Nie zmienia to jednak faktu, czego nie mogli zapomnieć Keynesowi jego „postkeynesowscy” kontynuatorzy, że ten bezwiednie, chociaż bez większych konsekwencji, przejął od Marshalla całkowicie nieprzystającą do realiów kapitalistycznego rynku pracy i instytucji pracy najemnej ideę krańcowej przykrości pracy i krańcowego produktu pracy w roli czynników, które wpływają na wielkość zatrudnienia (czy to w formie intensive margin, czy to extensive margin) i bezrobocia (zob. Robinson 1974, 84–93).

6 Przyjmuje się tutaj, że te trzy systemy analizy nie są alternatywnymi dziedzinami rzeczywistości gospodarczej, lecz stanowią różne możliwości opisu tego samego systemu gospodarki kapitalistycznej. Każdy z nich jest w takim samym stopniu realny, każdy z nich rzuca światło na inny aspekt tej samej rzeczywistości, stąd wszystkie są niezbędne i mogą powiększyć zakres naszej wiedzy o gospodarce. Każda teoria wartości związana jest w sposób oczywisty z teorią cen, teorią nakładów–wyników oraz matematycznym ujęciem relacji chrematystycznych (związanych z działalnością pieniężno-zarobkową), katalaktycznych (związanymi z wymianą) czy fizycznych między towarami (rynek wymiany towarów konsumpcyjnych), czynnikami produkcji (rynek wymiany czynników produkcji) oraz nakładami produkcyjnymi (zorganizowana hierarchicznie sfera produkcji). Nie oznacza to jednak, że te aspekty zupełnie ją wyczerpują.

(ii) stosunki wartości, stanowiące system stosunków między osobami określanych w ujęciu jednostek [czasu] pracy;

(iii) stosunki cen, stanowiące system relacji wymiany między towarami określanych w ujęciu pieniężnym.

Wydaje się, że z podobnych założeń wychodzili klasycy ekonomii politycznej. Należy pamiętać, że wraz ze swoimi propozycjami teoretycznymi byli oni swego rodzaju przykładami danej klasy teorii wartości, stawiającej pytania przez duże „P” i związanej z danym etapem rozwoju możliwości pomiaru różnego rodzaju wielkości ekonomicznych i danym etapem rozwoju kryteriów tego, co jest osiągnięciem naukowym, a co nim nie jest (Mirowski 1989, 143). Stąd wszelkiego rodzaju komentarze – wystosowywane z perspektywy czasu w postaci albo uwag, albo „racjonalnych rekonstrukcji” klasycznych teorii wartości, głoszące, że Marks to „pomniejszy spośród postricardian” oraz że „wszystko było już u Smitha”, a już na pewno u Ricarda – zdają się albo nierzetelnymi imputacjami, albo „irracjonalnymi rekonstrukcjami”.

Tym, co rzeczywiście łączyło Quesnaya, Smitha, Ricarda i Marksa, była taksonomia gospodarki i jej podział na trzy sfery: produkcji, wymiany i konsumpcji, przy czym dla nich wszystkich rdzeniem całego procesu gospodarczego była „produkcja”. To właśnie w tej sferze działała zasada generująca albo „bogactwo narodów” (Smith), albo „prawa rządzące podziałem produktu” (Ricardo), albo „ekonomiczne prawa ruchu nowoczesnego społeczeństwa” (Marks). Przyjmuje się, że początki teorii wartości sięgają czasów Petty’ego oraz fizjokratyzmu i Quesnaya, który wyrósł w atmosferze stworzonej we Francji przez Kartezjusza, co niewątpliwie wpłynęło na jego rozważania ekonomiczne (Mirowski 1989, 155 n.). Istotne jest, iż Quesnay produkcyjną rolę przypisał wyłącznie pracy na roli, poprzez którą miał być generowany produkt dodatkowy w sensie nadwyżki wytworzonej wartości ponad koszty produkcji. Z czasem zaczęły się pojawiać różnice w teoretycznym podejściu do zagadnienia wartości w zależności od kraju, wartości i norm kulturowych, struktury społecznej, struktury gospodarki i poziomu uprzemysłowienia, struktury zatrudnienia itp. Okazało się, że odpowiednie warunki: odpowiednia struktura społeczna – dzięki rewolucjom przemysłowym i migracjom wewnętrznym – oraz odpowiedni klimat intelektualny – dzięki „szkockiemu oświeceniu” – został stworzony na Wyspach Brytyjskich, gdzie powzięto i rozwinięto fizjokratyczną koncepcję wartości. Jak stwierdził Philip Mirowski (1989, 164), to właśnie Smith jest głównym podejrzanym w sprawie przeszmyglowania rodzącej się kontynentalnej ekonomii na podwórko Newtona. Przy czym, „olbrzymim krokiem naprzód ze strony Smitha było to, że odrzucił wszelką ograniczoność działalności rodzącej bogactwo – [biorąc] pracę jako taką, ani manufakturową, ani komercyjną, ani rolniczą, lecz zarówno jedną, jak drugą” (Marks 1953, 251).

Mimo że Smith czerpał w wielu kwestiach inspiracje z fizjokratyzmu, to jednak nie podzielał w wystarczającym stopniu skłonności Quesnaya do prowadzenia pomiaru i rachunku

w kategoriach rzeczywistych kosztów w ujęciu fizycznym, które ostatecznie miały odnosić się do jednostek utrzymania niezbędnych do wytworzenia towarów. Takie rzeczywiste koszty w ujęciu fizycznym („quasi-obiektywnym”) stoją w opozycji do rzeczywistych kosztów w ujęciu psychologicznym („quasi-subiektywnym”), zastosowanych później np. przez Marshalla i jego kontynuatorów. Zdaniem włoskiego ekonomisty Piera Sraffa to właśnie wraz ze Smithem rozpoczęła się stopniowa „degeneracja ekonomicznego pojęcia kosztu i wartości”. „To wyłącznie Petty i Fizjokraci dysponowali poprawnym pojęciem kosztu w jednostkach «bochenka chleba». Później ktoś zaczął mierzyć go w jednostkach pracy, z racji tego, że codzienna praca wymaga takiej samej ilości pożywienia. Następnie zaczęto traktować koszt jako w gruncie rzeczy ilość pracy. Dalej, Smith zinterpretował pracę jako «wysiłek, trud i znoj», który stanowi «rzeczywisty koszt» i «niewygodę». Następnie, Ricardo wrócił do pracy, lecz nie dość konsekwentnie, a Marks poszedł jedynie tak daleko jak Ricardo. Dalej Senior wynalazł «Wstrzemięźliwość», a Cairnes połączył wszelkie koszty (pracę, wstrzemięźliwość i ryzyko) jako poświęcenie. Później to Davenport, Cassel i Henderson poczynili ostatni już krok, jednak cały czas w złym kierunku” (Sraffa D3/12/4, cyt. za: Bellofiore 2010, 10–11).

Sraffa dostrzegł pewne trudności w stosowaniu pojęcia pracy⁷, tak w klasycznym okresie ekonomii politycznej, jak i później. Zdaje się, że wystarczająco zdawał sobie sprawę, że „praca” to przedmiot typu logicznego wyższego rzędu i dlatego może podlegać dalszej redukcji do postaci przedmiotu logicznego niższego rzędu⁸. W takiej sytuacji rzeczywiście istnieje niebezpieczeństwo, że Smithowski „wysiłek, trud i znoj” niesie ze sobą ryzyko sprowadzenia „pracy” do kwestii psychologicznego i nie-obiektywnego kosztu. „Praca” jako „poświęcenie” – standardowe, milczące założenie w kanonicznym modelu popytu na pracę i podaży pracy – stanowi pierwszy krok ku analizie w kategoriach subiektywnej „przykrości”. Należy jednak pamiętać, że o ile pojęcie pracy stosowane przez Ricarda rodzi podobne podejrzenie, aczkolwiek nie w takim stopniu jak u Smitha, o tyle pojęcie stosowane przez Marksa całkowicie odbiega od Smithowskiego „trudu i znoju”. Wobec tego początkowe stwierdzenie Sraffa, iż „Ricardo wrócił do pracy, lecz nie dość konsekwentnie, a Marks poszedł jedynie tak daleko jak Ricardo” nie do końca oddawało teoretyczne różnice między Marksem a Ricardem. Wprawdzie

7 Na trudności, jakie wiążą się z „klasycznym” pojęciem pracy w sensie prostej pracy fizycznej, mierzonej za pomocą nieodróżnianej jednostki czasu pracy, wskazali także reprezentanci dwóch różnych szkół ekonomicznych: (i) teorii kapitału ludzkiego (zob. Schultz 1962); (ii) ekonomii postmarksowskiej (zob. Bowles i Gintis 1977).

8 W różnych szkołach z zakresu teorii ekonomii popularne są różne techniki analitycznego redukowania „pracy” do kategorii niższego rzędu w postaci: (i) płacy realnej, (ii) krańcowej przykrości pracy i krańcowej użyteczności dochodu, (iii) krańcowego produktu pracy, (iv) wartości koszyka artykułów płacowych (wartość pracy zawartej w koszyku towarów konsumowanych przez pracownika, które sprowadza się do ilości środków utrzymania niezbędnych do reprodukcji siły roboczej pracownika w ciągu jednego dnia), (v) udziału płac w produkcie netto przyjmujący formę płac nominalnych (wartość pracy rozporządzalnej przez płacę nominalną), czy też (vi) wielkość wartości wyrażonej w jednostkach pracy abstrakcyjnej, czyli społecznie niezbędnym czasie pracy żywej, jaki pracownicy muszą przeznaczyć na wytworzenie niezbędnych produktów.

niedługo później Sraffa przyznał, że marksowskie pojęcie pracy „było wciąż w wielu przypadkach ekwiwalentem” (Sraffa D3/12/4, 5, cyt. za: Bellofiore 2010, 11) pojęcia „rzeczywistego kosztu” w ujęciu fizycznym, to jednak nie przydał żadnego znaczenia różnicy między Marksowską jednostką społecznie niezbędnego czasu pracy a Ricardiańską jednostką rzeczywistego czasu pracy⁹.

Przyjmując za kryterium rodzaj pytania, na jakie chce się odpowiedzieć, oraz pojęcie kosztu, jakim się dysponuje, w tradycji ekonomicznej można wskazać dwa typy teorii wartości¹⁰: (i) sięgającą Petty’ego i fizjokratów, dla których koszt to zasób fizyczny środków materialnych (np. pożywienia dla pracowników) wymagany do wytworzenia towaru; oraz (ii) sięgającą Marshalla (a nawet Smitha), dla którego koszt produkcji to suma wysiłków i poświęceń, jakie niesie ze sobą każdorazowe powstrzymanie się od konsumpcji, i praca, jaka jest wymagana do wytworzenia towaru (Sraffa D2/4, 18, cyt. za: Bellofiore 2010, 11). Według Sraffy „fatalnym błędem Smitha, Ricardo i Marksa było potraktowanie „pracy” jako wielkości w ujęciu ilościowym, która miała być mierzona w godzinach lub kilowatach ludzkiej energii i zliczana do postaci wartości [...] Wszystkie późniejsze problemy analityczne i nie tylko były spowodowane przez ten niewielki początkowy błąd, który skumulował się w procesie dedukcji (np. o stwierdzeniu, że pożywienie pracownika równa się ilości pracy można powiedzieć, że jest co najwyżej *prawie* prawdziwe)” (Sraffa D3/12/11, 36, cyt. za: Bellofiore 2010, 12).

Źródłem tych problemów Sraffa upatruje w funkcjonowaniu, przynajmniej od czasu powstania klasycznej ekonomii politycznej, dwóch znaczeń pracy ludzkiej: (i) „źródła” wartości [wymiennej], która tworzy całkowity produkt i wartość; oraz (ii) jednego z czynników produkcji

9 Zdaniem Sena „ważnym rozróżnieniem jest to pomiędzy rzeczywistym czasem pracy a «społecznie niezbędnym» czasem pracy. Ten pierwszy jest czysto faktyczny, podczas gdy drugi obejmuje „warunki kontryfakcyjne”: praca, która byłaby «potrzebna do wytworzenia jakiejś wartości użytkowej w istniejących społecznie normalnych warunkach produkcji i przy społecznie przeciętnym stopniu umiejętności i intensywności pracy» (Marks 1951, 41). Obie formuły nadają szczególne miejsce «osobistej partycypacji», lecz czynią to w nieco odmienny sposób. Pierwsza formuła opisuje rzeczywistą partycypację, podczas gdy druga skupia się na stopniu partycypacji, jaki, w normalnych warunkach panujących w tym społeczeństwie, byłby niezbędny. Aby precyzyjnie przedsięwziąć jedną z tych dwóch formuł, kryteria selekcji muszą dotyczyć nie tylko skupienia się na osobistej partycypacji, ale także muszą uwzględniać wybór pomiędzy „tym, co rzeczywiste” a „tym, co normalne” (Sen 1978, 178).

10 Bez wątpliwości istnienie takich dwóch typów teorii wartości, jak również dwóch sposobów definiowania pracy („techniczny czynnik produkcji” i „działalność twórcza”) zbiega się ze stwierdzeniem Amartyi Sena, iż „można wykazać, że nowoczesna ekonomia ma dwa odrębne źródła. Jedno z tych źródeł odnosi do filozofii, a w szczególności do etyki, i istnieje długa tradycja, w której wkład do ekonomii został wniesiony przez ludzi, którzy byli głęboko zainteresowani filozofią moralną. Z łatwością można zarysować taką linię począwszy od Arystotelesa, aż po Adama Smitha, Johna Stuarta Millę, Henry’ego Sidgwicka, Francisę Edgewortha, Knuta Wicksella, Alfreda Marshalla i A. C. Pigou. Inne źródło odnosi do nauk przyrodniczych i inżynierii, a tutaj można mówić o tradycji obejmującej takie nazwiska jak Petty, Quesney, Lavoisier, Ricardo, Cournot, Walras i inni. Podczas gdy pierwsze źródło umożliwia połączenie ekonomii ze złożonością ludzkiego zachowania i refleksji, to drugie prowadzi do podkreślania problemów technologii, gustów, relacji nakłady–wyniki i innych tego typu współzależności. Żadnej z tych tradycji nie powinno zależeć, na tym, aby dyscyplina ekonomii zerwała z tą drugą tradycją” (Sen 1991, 76).

(wówczas jednostka godziny pracy lub ilości pracy jest sensowna tylko w tym drugim znaczeniu). Stwierdza dalej, iż Ricardo i Marks w swej kategorii „ilość pracy” pomieszczyli przywołane dwa znaczenia pracy ludzkiej [pracy w sensie źródła wartości i w sensie jednego z czynników produkcji]. W konsekwencji, zdaniem włoskiego ekonomisty, Ricardo i Marks w sposób nieuprawniony stosowali „ilość pracy” w tym pierwszym znaczeniu pracy ludzkiej, która według niego jest ilością niemierzalną, a nawet w ogóle nie stanowi „ilości”. W jego mniemaniu zasadne jest użycie kategorii „ilości pracy” tylko w odniesieniu do pracy jako jednego z czynników produkcji (Sraffa D3/12/11, 64, cyt. za: Bellofiore 2010, 12). Okazuje się jednak, że Sraffa krytykuje tutaj wyłącznie zastosowanie przez Marksa jednostki „ilości pracy” w dwóch kontekstach: (i) teorii wartości względnej (cen względnych), zgodnie z którą wartość poszczególnego towaru równa się ilości pracy wydatkowanej na jego wytworzenie, oraz (ii) teorii wartości dodatkowej (wyzysku) głoszącej, że zysk jest generowany przez dodatkową ilość wydatkowanej pracy. Jednakże, jak zostanie pokazane, Marks stosował pojęcie pracy także w trzecim kontekście teorii wartości.

Niemniej można w tym miejscu podtrzymać pytanie, czy Sraffa, ale też Robinson, Kołakowski, Myrdal, Gordon, Arendt czy ostatnio Steedman i Blaug, mają rację, twierdząc, że Smith, Ricardo, a zwłaszcza Marks pomieszczyli dwa znaczenia zarówno terminu „wartość”, jak i terminu „praca”. Na tak postawione pytanie postaramy się odpowiedzieć nieco później podczas omawiania problemu wartości i problemu pracy¹¹.

2. Problem marksowskiej wersji teorii wartości opartej na pracy w tradycji marksistowskiej

Powszechnie wiadomo, że teoria wartości opartej na pracy, niegdyś powód do dumy całego środowiska marksistowskiego (zob. Meek 1958), z upływem lat stawała się przedmiotem jego zakłopotania. Co więcej, jej dość powszechne odrzucenie w obrębie tradycji lewicowej – zarówno wśród filozofów, jak i ekonomistów – doskonale wpisuje się w szersze zjawisko, zwane przez historyków idei „kryzysem marksizmu” (zob. Korsch 1974; Althusser 1978). Wówczas to filozoficzna część środowiska marksistowskiego¹², chcąc uwolnić marksizm od

11 W tym miejscu należy zaznaczyć, że krytycy (w tym Sraffa) nie dostrzegli trzeciego znaczenia, w jakim Marks mógł stosować termin „praca” i jednostkę „społecznie niezbędnej godziny pracy”. Oprócz (i) czynnika produkcji wyrażanego w specyficznych jednostkach czasu pracy oraz (ii) przyczyny wartości względnej i źródła wartości dodatkowej, Marks mógł mieć na myśli także pracę w sensie (iii) miernika wartości bezwzględnej, której jednostką nie była po prostu rzeczywista godzina pracy, lecz „społecznie niezbędna godzina pracy” żywej. Ten ostatni przypadek zostanie rozwinięty w dalszych rozważaniach. Z tego wynika, że nie doceniono również doniosłości trzeciego znaczenia, w jakim Marks mógł stosować termin „wartość”. Oprócz (i) wartości względnej, (ii) wartości dodatkowej, Marks mógł mieć na myśli (iii) wartość bezwzględną.

12 M.in. A. Gramsci, K. Korsch, G. Lukacs, M. Horkheimer, T. Adorno, A. Gorz, L. Althusser, J. Habermas, L. Kołakowski, A. Heller czy J. P. Sartre.

wad tzw. ekonomizmu, odcięła go także od zalet teorii ekonomii. Z kolei ekonomiczna część środowiska lewicowego¹³, i nie tylko¹⁴, chcąc uwolnić ekonomię marksistowską od słabości teorii wartości opartej na pracy, odcięła ją również od wyjątkowego statusu przypisywanego pojęciu pracy. W konsekwencji uwolniono teorię wartości opartej na pracy od zarzutu o domniemaną logiczną i matematyczną sprzeczność (zob. m.in.: Shaikh 1998; Foley 2000; Duménil 1983–1984), ale jedynie po to, aby skazać ją następnie na zapomnienie za jej rzekomą zbyteczność¹⁵.

Jednym z powodów filozoficznego odejścia od teorii wartości było zawężenie LTV do teorii cen względnych, co spowodowało, że całe pokolenia ekonomistów marksistowskich uwikłały się w „scholastyczny” spór, próbując rozwiązać matematyczny w swej naturze „problem transformacji” wartości w ceny. W ten sposób stracono z oczu inne, równie ważne aspekty marksowskiej teorii wartości. Nie twierdzi się tutaj, że marksowska wersja stoi na straconej pozycji w debacie o relacjach cen. Niemniej jednak, by móc uznać ją za pełnoprawną reprezentantkę teorii cen względnych, musi ona dowieść, że „cena towaru jest równa ilości pracy uprzedmiotowionej w nim podczas produkcji [i], że konkurencja wymusza taki podział zasobów produkcyjnych między różne gałęzie, że względne ceny w długim okresie stają się proporcjonalne do nakładów pracy” (Blaug 2000, 246). Dlatego interpretacja spopularyzowana przez polskiego ekonomistę Oskara Langego (1975) uczyniła z omawianej teorii wartości w gruncie rzeczy niedoskonałą przypadek Walrasowskiej teorii równowagi ogólnej. Wielu komentatorów uznało, że czymkolwiek by była marksowska wersja LTV, to z dużą dozą prawdopodobieństwa można stwierdzić, że nie jest ona ilościową teorią relacji cen i gdzie indziej należy szukać jej ewentualnej naukowej doniosłości.

Konsekwencjami reakcji filozoficznej części środowiska marksistowskiego na taki „scholastyczny” spór w obronie czegoś, co według niektórych komentatorów wcale nie było warunkiem koniecznym do utrzymania spójności ekonomii marksowskiej¹⁶, były marginalizacja

13 M.in. J. Robinson, P. Sraffa, W. Leontief, J. von Neuman, G. Myrdal, M. Morishima, I. Steedman.

14 Zdaniem przedstawiciela ekonomii głównego nurtu Paula Samuelsona „po części prawdziwe jest stwierdzenie, iż ekonomia marksowska jest zbyt skomplikowana, by zostawić ją w rękach marksistów” (Samuelson 1957, 911).

15 Wydaje się, że część środowiska marksistowskiego, utożsamiając teorię wartości z teorią relacji cen, zbyt pochopnie porzuciła teorię opartą na pracy, gdzie indziej doszukując się rdzenia projektu marksowskiego. Jednym z wyjątków był Maurice Dobb, który w swoich badaniach nad „wymogami stawianymi teorii wartości” wyszedł z propozycją obszernej listy wymagań: „niezbędnym warunkiem teorii wartości jest to, że musi ona rozwiązać problem podziału (tj. określenia ceny siły roboczej, kapitału i ziemi), a także problem wartości towaru; musi tego dokonać nie tylko dlatego, że problem podziału jest zasadniczą, czy wręcz główną, częścią praktycznego dociekania, którą zajmuje się ekonomia polityczna, ale także dlatego, że jednego nie da się określić bez drugiego” (Dobb 1937, 9).

16 Tego typu stanowisko prezentowali reprezentanci szkoły neoricardińskiej (sraffianie) oraz postkeynesistowskiej, mimo że interpretuje się ich jako „sojuszników” środowiska marksistowskiego w zamiarze uzasadnienia istnienia wartości dodatkowej w gospodarce.

znaczenia gospodarki i pozostawienie tej sfery naturalizującym kapitalizm ekspertom neoklasycznej „ponurej nauki”¹⁷ lub naturalnemu biegowi rzeczy. Wskutek takiego antylaborystycznego, antyekonomicznego i kulturalistycznego „ukąszenia” nawet jeśli nie bagatelizowano gospodarki, to niepoprawnie ją rozumiano. Co ciekawe, trzech czołowych przedstawicieli marksistowskiej ekonomii teoretycznej: Maurice Dobb, Ernest Mandel i Paul Sweezy, pozostali nieczuli na „kulturalistyczną” krytykę tradycyjnego stanowiska marksowskiego. W rezultacie nastąpiła osobna ewolucja marksowskich tradycji filozofii kultury (i polityki) oraz teorii ekonomii, które przez długi czas pozostawały głuche na swoje argumenty. Ta pierwsza tradycja krytykowała drugą za „ekonomiczny determinizm”, a sama była oskarżana o „hipostazowanie nadbudowy”. Po latach okazało się, że najlepszą drogą naprzód było przemyślenie stosunku bazy do nadbudowy (i samych treści tych kategorii, a zwłaszcza tego, czym jest gospodarka) (Bowles 1985, 509; zob. też odpowiedź: Wolff i Cullenberg 1986, 126–135). Pociągało to za sobą konieczność zrewidowania stosunku do LTV w jej klasycznej postaci. Przedmiotem tego typu rewizji były (jakościowe) treści związane z pojęciem wartości i pojęciem pracy oraz (ilościowe) procedury generowania nowych jednostek miary wartości i pracy. Przykładów takiej strategii teoretycznej jest wiele. W tym miejscu wystarczy przywołać choćby propozycje rewizji LTV zgłoszone przez Samuela Bowlesa i Herberta Gintisa lub Riccarda Bellofiorego.

Jak w dyskusjach wokół marksizmu „wiele nieporozumień wynika z braku świadomości, na czym polegały osobliwości metody Marksowskiej” (Szacki 2004, 241), tak w dyskusjach wokół marksowskiej wersji LTV wiele nieporozumień wynika z faktu, że jej komentatorzy odmiennie, a często nawet opacznie, odbierają intencje jej twórcy i jego zwolenników¹⁸. Zdaje się, że przeważająca część nieporozumień dotyczyła i nadal dotyczy znaczenia i zakresu terminów: „wartość”, „praca” oraz „teoria”. W niniejszych rozważaniach istotnym założeniem jest to, że problem z „wartością” i „pracą” nie jest w pierwszej kolejności problemem czysto empirycznym, czy też problemem powzięcia adekwatnych lub nieadekwatnych metod pomiaru, który wiąże się z dostarczeniem pełniejszych informacji¹⁹, ale

17 Przykładem takiego nastawienia niech będzie choćby Jürgen Habermas, dla którego podsystem gospodarki stanowił, na pewnym etapie rozwoju jego myśli, wolny od norm i wartości podsystem działania celowo-racjonalnego z wszelkimi tego konsekwencjami dla analizy gospodarki.

18 Rację ma niewątpliwie Sen, który zauważa, że uderzająca jest ludzka zdolność do przeinaczania bądź do złego rozumienia tego, o co innym chodzi. W konsekwencji niestosowne i ostre ataki mogą zacząć mieszać się z adekwatną i przenikliwą krytyką. Dlatego tak istotna jest potrzeba oddzielenia tych dwóch postaw (Sen 1991, 67).

19 Zgodnie z takim stanowiskiem problemy wartości i pracy są kwestiami pomiaru, które jak najbardziej można rozwiązać. Według takiego stanowiska, które moglibyśmy nazwać „statystycznym optymizmem”, wszelkie problemy sprowadzają się do technicznych problemów, wynikających z niedokładności danych lub niedoskonałości technik statystycznych. Z tego właśnie powodu rezultat nie odzwierciedla dokładnej miary nieznaney, aczkolwiek istniejącej i teoretycznie uzasadnionej, wielkości zakładanej „wartości”.

jest raczej problemem pojęciowej jasności²⁰. Dlatego też szczególnie ważna staje się kwestia precyzji definiowania, a dopiero potem znalezienia jednostki miary, samego pomiaru omawianych wielkości oraz jej empirycznego testowania. Tylko wtedy, gdy dana teoria wytwarza klarowne pojęcia, możliwa staje się ich adekwatna operacjonalizacja i ewentualna dalsza krytyka według kryteriów stawianych propozycjom naukowym.

3. Problem wartości i jej pomiaru

„*Wartość* na nic się nie zda. Nie posiada ona żadnej treści operacyjnej. To tylko słowo”. W ten sposób Joan Robinson zakończyła swój drugi wykład z filozofii ekonomii, zatytułowany *The Classics: Value* (Robinson 1974, 47). Wcześniej w elegancki sposób odrzuciła sposób użycia LTV przez Marksa jako metafizyczny²¹. Łatwo jest odgadnąć, że w rozprawie angielskiej ekonomistki z ortodoksyjną ekonomią marksistowską wywołanymi wcześniej do tablicy „współczesnymi jej marksistami” byli Maurice Dobb (brytyjska szkoła marksizmu), Paul Sweezy (amerykańska szkoła marksizmu) oraz Ernest Mandel (kontynentalna szkoła marksizmu), którzy zajmowali się obszernie tą samą kwestią w swoich najważniejszych książkach²².

Opinia wyrażona przez Joan Robinson nie była jednak odosobniona. W podobnym tonie wypowiedział się później m.in. w swoich *Głównych nurtach marksizmu* Leszek Kołakowski, według którego „[w]artość w sensie Marksa jest niemierzalna, to jest, nie można podać wartości jakiegokolwiek towaru w jednostkach niezbędnego czasu pracy” (Kołakowski 2000, 390). Pierwszym powodem takiego teoretycznego i statystycznego pesymizmu Kołakowskiego było

20 Takie stanowisko, chociaż nie „podkopuje” poprzedniego, to jednak przyznaje pierwszeństwo problemom epistemologicznym i metodologicznym, które są niezwykle trudne do przezwyciężenia. Według takiego stanowiska, które moglibyśmy nazwać „teoretycznym puryzmem”, najistotniejsza część problemów sprowadza się do tego, że nieznaną „idealną” wartość, którą chcę poznać za pomocą statystycznych szacunków, może być pozbawiona teoretycznej precyzji. Powodem takiego stanu rzeczy mogą być problemy pojawiające się na etapie formułowania pojęć, modeli i teorii. Obejmuje to m.in. powszechne występowanie ze względu na aktualny stan wiedzy niepełnych definicji wielkości, która ma podlegać pomiarowi, oraz niedoskonałej realizacji definicji wielkości mierzalnej. Oczywiście, jest to powszechne zjawisko, zwłaszcza w naukach społecznych, w których definicje cząstkowe występują bardzo często. Jednym ze sposobów zmiany tego stanu rzeczy jest stosowanie definicji regulujących, co może pomóc w radzeniu sobie z dwoma rodzajami problemów nękających pojęcia teoretyczne: pierwszy to „nieostrość”, czyli brak możliwości wskazania klasy przedmiotów podpadających pod zakres danej nazwy, a drugi to „niewyraźność”, czyli brak możliwości wskazania takiego zbioru cech, za pomocą których można ją jednoznacznie scharakteryzować (nie potrafi się wskazać na treść charakterystyczną) (zob. Ziemiński 2002, 34–36; Ajdukiewicz 2006, 34–44).

21 Do kwestii tej powrócimy później, omawiając odmienne niemetafizyczne interpretacje LTV, takie jak: (i) deskryptywna, (ii) predyktywna oraz (iii) normatywna.

22 Dobb rozpoczął swoje dociekanie od pytania: „Jakie w ogóle znaczenie ma teoria wartości opartej na pracy dla struktury twierdzeń, które składają się na ekonomię polityczną?” (Dobb 1937, 3). Paul Sweezy postawił zaś pytanie o „stosunek problemu ilościowego do jakościowego w teorii wartości”, podkreślając różnicę między „wielkością wartości” a „substancją wartości” („źródłem wartości wymiennej” a „miernikiem wartości bezwzględnej”) (Sweezy 1965, 55). Zob. też: Mandel (1968).

podejrzeń, iż pojęcie wartości nie spełnia wymogu mierzalności ze względu na trudność w obliczaniu „pracy wydatkowanej w przeszłości” na dobra kapitałowe (środki produkcji, narzędzia, z których przecież korzysta praca żywa i które chociaż nie tworzą nowej wartości, to jednak są niezbędne do jej wytwarzania). Krytycy przestrzegają w tym kontekście przed kuriozalnym problemem cofania się aż do pierwszego „człowieka na ziemi”. Drugim powodem są trudności w „redukcji różnych rodzajów pracy do pracy prostej”. Jeśli wartość użytkowa siły roboczej zależy od umiejętności pracownika, to wartość danego rodzaju siły roboczej będzie zależała od kosztów produkcji i reprodukcji jego umiejętności. Marks świetnie zdawał sobie sprawę z rzeczywistego zróżnicowania pracy konkretnej, dlatego powołał do życia pojęcie pracy abstrakcyjnej, która dopuszczała różnorodność prac konkretnych, pozostając przy tym wspólnym dla nich teoretycznym mianownikiem (wraz z miernikiem w postaci społecznie niezbędnego czasu pracy prostej). Z tego też powodu zastosował zabieg teoretyczny, w wyniku którego uznał, iż rzeczywiste różnice pomiędzy pracownikami są co najwyżej różnicami umiejętności (przy czym raczej różnicami stopnia niż rodzaju). Dla tych różnic można jednak znaleźć wspólną jednostkę miary w myśl twierdzenia, że praca wykwalifikowana (złożona) stanowi wyłącznie „wielokrotność” pracy niewykwalifikowanej (prostej). W takiej sytuacji oskarżano Marksa (np. Boehm-Bawerk), że redukcja pracy złożonej do prostej odbyła się poprzez rynkowy proces wymiany przy użyciu odpowiednich wag w postaci płac względnych. Rzeczywiście może zachodzić podejrzenie, iż Marks *implicite* powiązał wartość siły roboczej ze stawką realnych płac rynkowych (Bowles i Gintis 1977, 175–176). Problem w tym, że Marks nie twierdził – jak chce tego Kołakowski – że „rynek pracy żywiołowo redukuje pracę złożoną do wspólnej miary z pracą prostą” za pomocą płac realnych. Uznając, że to raczej wartość siły roboczej jest dana, a nie cena siły roboczej (płaca robocza), Marks podkreślał, że jeśli już, to za ten proces redukcji odpowiada w praktyce „proces społeczny” (Marks 1951, 47), którego w żaden sposób nie można utożsamić z rynkiem, a to dlatego, że duża część produkcji i reprodukcji siły roboczej wciąż nie odbywa się zgodnie z „logiką” kapitalistycznego rynku edukacji i pracy. Nawet jeśli można tak postąpić, to wówczas pojawia się jeszcze kwestia jednostek, w jakich mierzy się wartość siły roboczej. Taką jednostką raczej nie może być stawka płacy realnej w sensie koszyka dóbr płacowych. Zresztą w ekonomii neoklasycznej płaca występuje najpierw w charakterze zachęty, motywacji, bodźca, który ma nakłonić pracownika pojawiającego się na rynku pracy do wykonania czy świadczenia pracy, gdyż – jak wiadomo – zakłada się tutaj psychologiczną przykrość każdego wysiłku. Nieco inną rolę odgrywa płaca u Marksa, podobnie jak u innych klasyków, gdyż „z chwilą, gdy opuszczamy tę sferę [rynku wymiany pracy i wступujemy do przedsiębiorstwa] coś jak gdyby się już zmienia w fizjonomiach naszych *dramatis personae*” (Marks 1951, 187). Zanim w ogóle pojawia się kwestia motywacji i środków utrzymania (siła nabywcza płacy), fundamentalne znaczenie ma to, że ekwiwalent obiektywnych środków utrzymania jest niezbędny, żeby w ogóle dać pracownikom możliwość

pracy i rozszerzonego reprodukcji ich umiejętności i zręczności. Z takiej perspektywy to raczej środki zatrudnienia (stopień ekwiwalencji płacy), czyli sposób wytwarzania środków wytwarzania, a nie same środki utrzymania, decydują o przynależności do określonej kategorii społecznej. Innymi słowy, spór dotyczy tego, czy płaca jest wyłącznie konsumpcyjna i nie jest w ogóle produkcyjna, ponieważ w ogóle nie tworzy bądź tworzy w bardzo wąskim zakresie bogactwo pieniężne (robotnik ma małe możliwości oszczędzania, a nawet jeśli oszczędza, to tylko po to, aby wydawać w okresach recesji i spadku płac realnych), czy też płaca jest produkcyjna. Pierwszy punkt widzenia jest zgodny z logiką kapitału, zgodnie z którą definiuje się „pracę” w sposób przedmiotowy i negatywny. Takie „uprzedmiotowione” i negatywne („nie-kapitał”) pojęcie pracy żywej (nieredukowalnej do narzędzi pracy, surowców, środków i przedmiotów pracy) stanowi zaprzeczenie przedmiotowego bogactwa pieniężnego. Praca [abstrakcyjna, ogólna] oznacza tutaj po prostu przedmiotową wartość użytkową siły roboczej dla kapitału, która w procesie cyrkulacji jest wymieniana na płacę. Pamiętajmy przy tym, że płaca nie jest produkcyjna, lecz niezbędna do konsumpcji ekwiwalentu w postaci środków utrzymania. Drugi punkt widzenia zgadza się z logiką pracy, w ramach której definiuje się „pracę” w sposób podmiotowy i pozytywny. Takie „upodmiotowienie” i pozytywne (twórcza działalność) pojęcie pracy żywej zakładają, że choć sama praca nie ma wartości wymiennej, to jednak stanowi źródło wartości wymiennej. Praca oznacza tutaj ogólną możliwość bogactwa, która potwierdza się w działaniu. Pamiętajmy, iż jest tak wyłącznie przy założeniu, że płaca jest produkcyjna. Trzeba również podkreślić, że według Marksa siła robocza ze względu na otrzymywanie za oddanie jej do dyspozycji płacy roboczej ma dla samego pracownika „wartość użytkową tylko dlatego, że jest wartością wymienną, nie zaś dlatego, że wytwarza wartość wymienną” (Marks 1986, 223). Innymi słowy, cena siły roboczej (płaca) jest dla robotnika wartością użytkową, którą musi on dalej zrealizować w celu reprodukcji swej siły roboczej²³.

Należy jednak pamiętać – co Marks (1951, 181–182) wielokrotnie przecież podkreślał – że oprócz środków niezbędnych do utrzymania i reprodukcji (prostej albo rozszerzonej) siły roboczej wartość siły roboczej obejmuje także „pierwiastki historyczne i moralne”, koszty wychowania, wyuczenia i wykształcenia. Być może dlatego można mówić o płacy, że jest produkcyjna, gdyż jej realizacja (nie licząc niezbędnej konsumpcji środków utrzymania) umożliwia powiększenie możliwości, potencjału, zdolności siły roboczej w wytwarzaniu wartości użytkowych. Nie jest przy tym jasne, czy tego typu produkcyjne spożytkowanie płacy stanowi formę inwestycji, jak jest w teorii kapitału ludzkiego. Zdaje się, że Marks nie przystałby na taką propozycję. Gdyby jednak było inaczej, to mielibyśmy do czynienia z antycypacją rewolucji

23 Zdaje się, że za tą całą dyskusją pomiędzy „płacą konsumpcyjną” a „płacą produkcyjną” kryje się spór o to, czy bardziej adekwatnym określeniem fizjonomii *dramatis personae* jest miano kategorii z zakresu nowoczesnej ekonomii dobrobytu: „suwerenności konsumenta”, „suwerenności producenta (przedsiębiorcy) czy „suwerenności pracownika” („Producer and consumer sovereignty” 2001, 911–914; Schor 1998, 131–139).

związanej z kapitałem ludzkim, z tą różnicą, że przeprowadzoną na gruncie „upodmiotowionego” pojęcia pracy, a nie „uprzedmiotowionego” pojęcia kapitału (zob. K. Nowak 2011, 166–187; 2012b, 3–24). Trzeba jednak przyznać, że nadal dyskusyjne pozostaje to, w jakich jednostkach należy podawać owe koszty produkcji siły roboczej: w ekwiwalencie towarowym, w jednostkach wartości, czy też w jakichś innych wielkościach? Zdaje się, że można Marksowi zarzucić, że w swojej teorii wartości siły roboczej: (i) nie dość konsekwentnie podtrzymywał założenie o tym, iż siła robocza nie jest towarem takim jak inne; (ii) nie wykorzystał w pełni potencjału drżemiącego w różnicy między pracą abstrakcyjną, społeczną i niezbędną.

W atmosferze tych wszystkich metodologicznych osobliwości, teoretycznych subtelności i definicyjnych niejasności stwierdzenie Marka Blauga, że „[w]artość u Marksa nie jest [...] relacją wymienną między produktami, lecz czystą abstrakcją, postulowaną, a nie indukowaną na podstawie obserwacji” (Blaug 2000, 247), stanowiło dominującą interpretację marksowskiej koncepcji. Dlatego na dalszy plan zeszła interpretacja, w której definiuje się marksowską „wartość” przede wszystkim w kategoriach „stosunku pomiędzy osobami wyrażonego jako stosunku pomiędzy rzeczami” (Marks 1951, 45). Takie zaniedbanie nie znajduje zrozumienia, gdyż to stwierdzenie, że wymiana towarów stanowi „ostateczny stosunek społeczny zachodzący pomiędzy ludźmi, który zakłada, w ich oczach, niezwykle formę stosunku pomiędzy rzeczami” (Marks 1951, 77), stanowiło punkt wyjścia opisu procesu wymiany nie tyle w kategoriach cen względnych, ile w kategoriach stosunków między osobami, powstających poprzez osobistą partycypację w procesie produkcji towarów podlegających wymianie (Sen 1978).

Owe kontrowersje związane z Marksowskim pojęciem wartości prowokują do postawienia pytania, czy aby przeciwnicy i zwolennicy Marksowskiej koncepcji wartości operowali tym samym pojęciem? O jaką zatem wartość chodzi? Pomijając w tym miejscu kwestię tradycyjnego w teorii ekonomii wiązania „wartości użytkowej”²⁴ i „wartości wymiennej” z „towarem”²⁵, pożyteczną operacją analityczną okazuje się wyodrębnienie trzech kontekstów, w jakich pojęcie wartości pojawiało się w klasycznych teoriach wartości opartej na pracy. Okazuje się, że znaczenie „wartości” zależało zarówno od kontekstu użycia tego terminu, jak i od tego, czy była mowa o: (i) technicznych relacjach wymiennych między rzeczami (produktami, towarami) czy (ii) wertykalnych klasowych stosunkach między robotnikami a kapitalistami, czy też (iii) horyzontalnych stosunkach między różnymi

24 W wyniku tego rozróżnia się wartość użytkową towaru, czyli potencjałem produktu do zaspokajania ogólnych potrzeb. W terminologii stosowanej w nowoczesnej teorii ekonomii pojęcie „wartości użytkowej” towaru nie do końca jest tożsame z pojęciem „użyteczności”, jaką czerpie konsument, stąd duży nacisk na to, by nie używać tych kategorii zamiennie.

25 Wartość wymienną danego towaru można także określić jako ilościowy stosunek pomiędzy dwoma towarami lub jako cenę towaru w sensie wartości towaru wyrażonej w pieniądzu.

bezpośrednimi wytwórcami (pracownikami). W związku z tym można wyróżnić następujące znaczenia terminu „wartość”.

Wartość względna, wyrażająca ilościowy stosunek, w jakim wymieniane są towary; w ten sposób można mówić o ilościowej teorii wartości względnej opartej na pracy, która stanowi formułę wyjaśniającą mikroekonomiczne zagadnienie kształtowania się i określania cen dostępnych na rynku towarów. W ramach tej propozycji, nazywanej również teorią cen względnych opartych na pracy, twierdzi się, że stosunki wymienne pomiędzy towarami w wolnokonkurencyjnym systemie rynkowym, w którym niezależni producenci konkurują ze sobą w celu maksymalizacji własnych korzyści, określone są po prostu ilością pracy włożonej w wytworzenie tych towarów, czyli ilością pracy ucieleśnionej w towarze.

Wartość dodatkowa, wyrażająca stosunek klasy kapitalistów do klasy robotników najemnych; takie znaczenie, jakie Marks przydał wartości, w jego rozważaniach dotyczących teorii źródła i „natury” zysku jako typu dochodu znalazło wyraz w postaci teorii wartości dodatkowej opartej na pracy nieopłaconej. Stanowi ona formułę postulującą, że zysk jest „nieopłaconą pracą dodatkową” przywłaszczoną przez właścicieli środków produkcji (kapitalistów) w konsekwencji historycznego pojawienia się i rozpowszechnienia instytucji własności prywatnej i instytucji pracy najemnej, która opiera się na niekompletnej, aczkolwiek „dobrowolnej” umowie o pracę. Znana jest także pod nazwą teorii wyzysku bądź teorii nieopłaconej pracy. W gruncie rzeczy jest to teoria zajmująca się makroekonomicznymi relacjami podziału wytworzonego wcześniej w procesie produkcji dochodu całkowitego między właścicieli środków produkcji w postaci właścicieli ziemi, właścicieli kapitału i przedsiębiorców oraz pracowników najemnych, którzy dysponują wyłącznie własną siłą roboczą.

Wartość bezwzględna (standardowa miara wartości), wyrażająca jakościowe stosunki między różnymi bezpośrednimi wytwórcami (pracownikami); występuje ona jako wartość ukryta i oznacza pewną „bezwzględną miarę, jaką można przypisać każdemu dobru gospodarczemu, niezależnie od jakiegokolwiek innego dobra gospodarczego, i że takimi bezwzględnymi miarami są albo czas pracy nabywany wraz z towarem, albo czas pracy zawarty w towarze” (Gordon 1959, 466–467), albo społecznie niezbędny czas pracy wymagany do bezpośredniego wytworzenia towaru. Taka jakościowa teoria wartości bezwzględnej, mierzonej za pomocą pracy, stanowi formułę podkreślającą znaczenie ludzkiego zaangażowania w społecznym procesie produkcji i podziału oraz postulującą szacowanie tego zaangażowania w określonych jednostkach pracy. W ramach tej teorii, określanej także mianem teorii indywidualnego dobrobytu opartego na pracy, twierdzi się, iż jednostka staje się „zamożniejsza” w rezultacie zmiany (spadku lub wzrostu) określonej wielkości²⁶, wyrażonej w różnych

26 Przypomnijmy, że we współczesnej ekonomii przyjmuje się, że podstawowym miernikiem wzrostu dobrobytu jest miernik wzrostu poziomu dochodu realnego. To świadczy o tym, że klasyczna teoria wartości

jednostkach pracy. Za pomocą takich wielkości można szacować poprawę materialnej i/lub społecznej stopy życiowej. Należy przy tym pamiętać, że taka perspektywa istniała w okresie klasycznej ekonomii politycznej, a reprezentanci współczesnej teorii ekonomii „nie pozostawili żadnego miejsca na analizy wartości bezwzględnej” (Napoleoni 1998, 35), co nie znaczy, że nie czynią w tym względzie pewnych założeń *implicite*.

Jeśli już komentatorzy pochylali się nad tym ostatnim znaczeniem wartości (zob. Gordon 1959, 466–467; Arendt 2000, 182; Myrdal 1953, 56–103; Robinson 1974, 29–48), to wyłącznie po to, aby odmówić mu racji bytu „w nowoczesnej ekonomii, rygorystycznie oddzielającej teorię cen od ekonomii dobrobytu” (Blaug 2000, 248). Dlatego nie spotkała się ze zrozumieniem hipoteza, zgodnie z którą dociekania oparte na wartości bezwzględnej stanowią w rzeczywistości próbę skonstruowania uproszczonego, chociaż „głębokiego”, wskaźnika dobrobytu materialnego i społecznego pracowników. Skoro jednak uznaje się, że „Smith próbował sięgnąć głębiej [niż we współczesnej teorii ekonomii – przyp. K.N-P.], wiążąc poprawę stopy życiowej ze zmniejszeniem ofiar ponoszonych w celu uzyskania danego strumienia dochodu realnego”, a „Ricardo czyni z poprawy dobrobytu ujemną funkcję ludzkiego wysiłku na jednostkę produktu” (Blaug 2000, 69–70), to również u Marksa można doszukiwać się analogicznej propozycji. Niemniej różni się ona zasadniczo od tej, która zawarta jest *implicite* w analizach Smitha i Ricardo, gdyż bierze pod uwagę kwestie względnego i bezwzględnego zubożenia, spadającej lub stałej stopy płac realnych, rezerwowej armii bezrobotnych oraz kształtowania się płac na podstawie wartości siły roboczej.

W związku z tym Marksowska teoria wartości bezwzględnej²⁷ wychodzi z założenia, że „w każdym kraju istnieje pewna średnia intensywność pracy [...], aczkolwiek jest ona

bezwzględnej opartej na pracy (rozporządzałnej, ucieleśnionej lub abstrakcyjnej) sięgała głębiej w swych badaniach aniżeli współczesne teorie dobrobytu.

27 Wydaje się, że niedostateczna możliwość opracowania marksowskiej jednostki komparatystycznej w konsekwencji osłabiła zdolność do operacjonalizacji marksowskiego pojęcia pracy (zob. Marks 1986, 491–493; autor krytykuje tu psychologiczne podejście do pracy oparte na założeniu subiektywnej ofiary). Jeśli nasza argumentacja jest – jak dotąd – poprawna, to pojawia się problem, co jest lepszym przybliżeniem wahań przeciętnej intensywności pracy? Paradoksalnie, kraje deklaratywnie odwołujące się do teorii ekonomicznych Marksa, w kontekście międzynarodowych porównań standardu życia z krajami kapitalistycznymi godziły się na oparcie badań na koncepcji wskazującej na to, „ilu godzin pracy, wynagradzanej według bieżących stawek, potrzeba było na zakup poszczególnych artykułów po bieżących cenach w każdym z tych krajów. Procedura ta zakłada między innymi, że przykrość pracy w Rosji była taka sama jak w Stanach Zjednoczonych”. I chociaż współcześnie, „niemożliwe do utrzymania jest założenie stałego nakładu subiektywnych ofiar na jednostkę wysiłku «zawsze i wszędzie» (jak u Smitha), gdyż większość z nas zgodziłaby się z twierdzeniem, że głównym elementem poprawy dobrobytu w rozwijającej się gospodarce jest malejąca cena dochodu, wyrażona w wysiłku: kiedy skraca się tydzień pracy, a rośnie płaca realna, przykrość pracy z pewnością wzrasta «zawsze i wszędzie». Stała przykrość pracy «zawsze i wszędzie» nie jest prawdopodobnie założeniem łatwiejszym do utrzymania, chociaż często się je wprowadza w międzynarodowych porównaniach stopy życia” (Blaug 2000, 70). Oddajmy jednak głos samemu Marksowi, który w swoich dociekania nad „prawami ruchu płacy roboczej” stwierdził, że: „Przy porównywaniu narodowych płac roboczych należy więc brać pod uwagę wszelkie czynniki określające zmiany wielkości wartości siły roboczej: koszt i wielkość najpierwszych potrzeb życiowych, naturalnych i historycznie rozwiniętych, koszt wykształcenia robotnika, rolę pracy kobiet i dzieci, wydajność pracy, jej wielkość ekstensywną i intensywną. Nawet najbardziej powierzchowne porównanie wymaga, ażeby przede wszystkim

w każdym kraju inna: tu większa, ówdzie mniejsza. Te przeciętne poziomy narodowe tworzą więc skalę, której jednostką miary jest jednostka przeciętnej pracy ogólnoludzkiej [...] praca o jakości normalnej” (Marks 1951, 603). „Praca o jakości normalnej” oznacza społecznie niezbędny czas pracy, wyrażający stosunek ilości czasu pracy, jaki dany pracownik rzeczywiście wydatkuje, by zrealizować swoje reprodukcyjne i konsumpcyjne potrzeby, do ilości czasu pracy przeciętnie wymaganej, by wytworzyć ekwiwalent artykułów zaspokajających te same potrzeby. Jednostki miary, jaką dla Marksa była społecznie niezbędna godzina pracy, nie należy – jak się zdaje – mylić ani z „normowaniem pracy”, czyli techniką ustalania ilości czasu niezbędnie potrzebnego do wykonania określonego zadania²⁸, ani też z „normą pracy” z zakresu prawa pracy, nawiązującą do uznaniowej zasady „należytej pracy”, na którą wpływają sumienność i staranność pracownika. Przez Marksowską intensywność pracy należy raczej rozumieć stopień pozyskiwania faktycznej pracy z danego zasobu siły roboczej w danym czasie pracy, czyli wielkość faktycznie wykonanej pracy (wysilek) w określonym zakontraktowanym już czasie. W jaki sposób mierzyć i porównywać w różnym czasie i w różnych miejscach taką przeciętną intensywność pracy? Odpowiedź oraz zdolność jej pomiaru nie są łatwe, o ile w ogóle są możliwe. Zdaniem Marksa „obok mierzenia czasu pracy jako «wielkości rozciągłej» (wielkość ekstensywna) występuje obecnie mierzenie stopnia zagęszczenia”²⁹ (Marks 1951, 442) (wielkość intensywna). Średnia intensywność pracy to nie subiektywny i uczuciowy stosunek człowieka do swej pracy (sumienność i pracowitość), ani też zawodowy stosunek człowieka do swoich umiejętności (jakość, staranność), ale strukturalny stosunek człowieka do stopnia, w jakim „realizuje, reguluje i kontroluje” dane normy pracy.

Większość komentatorów Marksa skoncentrowała się na stronniczej analizie jego teorii wartości względnej opartej na pracy ucieleśnionej w towarach lub jego teorii wartości dodatkowej, podkreślającej różnicę między wartością siły roboczej pracownika a wartością wytworzonych przez niego produktów. Pominięto niemal zupełnie to, co nazwalibyśmy teorią

sprowadzić przeciętną płacę dzienną w tych samych gałęziach pracy w różnych krajach do dni roboczych jednakowej wielkości. Po takim wyrównaniu płac dziennych należy z kolei płacę dniówkową zamienić na płacę od sztuki, gdyż ta ostatnia jest miernikiem wydajności pracy, jak również jej wielkości intensywnej” (Marks 1951, 602–603). „Rozmaitość naturalnych warunków pracy sprawia, że ta sama ilość pracy w różnych krajach zaspokaja różne masy potrzeb, że więc, przy innych warunkach analogicznych, niezbędny czas pracy jest różny” (Marks 1951, 554).

28 Normowanie pracy (wartościowanie pracy, klasyfikowanie pracy) to raczej technika zarządzania i racjonalizowania, zmierzająca do usprawnienia procesu pracy i podniesienia wydajności.

29 Zdaniem Marksa intensyfikacja pracy dokonuje się poprzez (i) skrócenie czasu pracy, które „opiera się na oczywistym prawie, że zdolność działania siły roboczej pozostaje w stosunku odwrotnym do czasu jej działania. A więc, w obrębie pewnych granic, zyskuje się na stopniu napięcia to, co traci się na długości trwania pracy”; (ii) postęp techniczny i innowacje czasoszczędne powodujące wzrost wydajności. Przywołane już Marksowskie rozróżnienie wielkości ekstensywnej i intensywnej pracy jest odpowiednikiem tego, które stosuje się na gruncie współczesnej neoklasycznej analizy wielkości indywidualnej podaży pracy (intensive margin oraz extensive margin).

wartości bezwzględnej, której jednostką miary jest praca abstrakcyjna³⁰. Przy czym w przypadku Marksa trudno oczywiście mówić o teorii dobrobytu pozytywnego³¹ w dzisiejszym tego słowa znaczeniu, zwłaszcza w kontekście stawianych przez niego hipotez o zubożeniu czy spadku płac realnych w kapitalizmie. Można jednak zasadnie stwierdzić, że według Marksa (Gintis 1972, 572; zob. także krytykę tego stanowiska: Parsons 1975, 280–290) pracownicy rozwijają się zależnie od sposobu, w jaki partycypują w społecznych stosunkach produkcji. W takiej sytuacji pewnego rodzaju kryterium indywidualnego rozwoju staje się kryterium odzwierciedlające stopień, w jakim „człowiek realizuje, reguluje i kontroluje” swoją pracę³². Tak czy inaczej, teoria wartości bezwzględnej nie jest logicznie związana ani z teorią cen względnych, zgodną z którą jednostką wartości jest ostatecznie ekwiwalent towarów konsumpcyjnych, ani z teorią wartości dodatkowej, głoszącą, że praca jest źródłem produktu dodatkowego i wartości dodatkowej i stąd „obiektem” wyzysku.

Wskazanie, że praca stanowi źródło wartości, które tworzy całkowity produkt, stało się fundamentem marksowskiej teorii wartości dodatkowej (i wyzysku), a przez to najczęstszym obiektem ataku przeciwników. Przypomnijmy, że dla Marksa punktem wyjścia było podjęcie rozróżnienia pracy produkcyjnej i pracy nieprodukcyjnej, aby wykazać, że „kapitał” („martwa praca”) nie tworzy żadnej wartości, a jedynie zachowuje ją i przenosi. Wiele lat później Sraffa

30 Współcześnie bowiem dominuje pogląd, zgodnie z którym postulowana przez Marksa teoria wartości dodatkowej (wyzysku) nie wywodzi się bezpośrednio z teorii względnej wartości wymiennej opartej na ilości pracy ucieleśnionej w towarach (z prawa wartości). W świetle takiego poglądu samemu Marksowi miało zależeć nie na udowodnieniu tej pierwszej przez prawo wartości, ale co najwyżej na ich uzgodnieniu (zob. Dobb 1976, 157–158).

31 Można jednak przypisać Marksowi próbę sformułowania szczytkowej teorii dobrobytu negatywnego. Wiadomo bowiem, że jednym z zamiarów Marksa było wykazanie tendencji do względnego zubożenia klasy pracującej. W tym celu za zmienne niezależne (egzogoniczne) przyjął on wartość siły roboczej i tendencję ceny siły roboczej (płac powstających na rynku) do zrównywania z tą pierwszą (o czym mówiła jego teoria płac opartych na wartości siły roboczej). Dla Smitha i Ricarda „uproszczony” wskaźnik dobrobytu społecznego, odbiegający od tego wyrażanego współcześnie w ekonomii dobrobytu w jednostce dochodu realnego, przyjmował postać „rzeczywistych kosztów” psychofizjologicznych do poniesienia. Dla Marksa kluczowa była rzeczywista wartość, ale zgodnie z tendencją do zubożenia ona sama miała wyrażać się malejącą ilością społecznie niezbędnego czasu pracy koniecznego do wytworzenia „niezbędnych środków utrzymania”. Oznacza to, że dla Marksa ostatecznym standardem wartości miał być standard wartości siły roboczej mierzonej w jednostkach czasu pracy niezbędnego do reprodukcji siły roboczej.

32 W kontekście dobrobytu społecznego istotny jest pogląd Marksa na kwestię struktury własności i demokratycznego podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie kapitalistycznym. Pogląd ten różni się od tego, co się obieguje sądzi, oraz od stanowiska reprezentowanego przez socjalistów utopijnych, postkeynesistów i sraffian. Marks uważał, że tak jak oszczędności robotników muszą prędzej czy później – w wyniku tendencji kapitalizmu do recesji, nadprodukcji i kryzysów – zostać skonsumowane (tutaj Marks jest niekonsekwentny i odmawia możliwości zrealizowania płacy na rozwój siły roboczej), tak „o żądaniu [...] aby dać robotnikom udział w zysku [...] trzeba powiedzieć, że jest to szczególna premia, która tylko jako wyjątek od reguły może osiągnąć swój cel i faktycznie – jeśli ta praktyka jest w ogóle godna wzmianki – ogranicza się do przekupienia poszczególnych nadzorców itd., jest to praktykowane w interesie pracodawcy przeciw interesom jego klasy; to samo, jeśli chodzi o prowizję itd.; słowem, nie dotyczy to już zwykłego robotnika nie wpływa na ogólny stosunek; albo też jest to osobliwy sposób oszukiwania robotników i zagarniania części ich płacy roboczej w niepewnej formie obietnicy wypłacenia niepewnego zysku, zależnego od stanu interesów” (Marks 1986, 211).

stwierdza polemicznie, że „nie ma żadnych obiektywnych różnic pomiędzy pracą robotnika najemnego a niewolnika, niewolnika a konia, konia a maszyny, maszyny a elementu natury [...] Konceptja przypisująca pracy ludzkiej jakiś szczególny dar w określaniu wartości jest czysto mistyczna. Czy kapitalistycznemu przedsiębiorcy, który jest «rzeczywistym podmiotem» kształtowania wartości, robi jakąkolwiek różnicę to, czy zatrudni on człowieka czy zwierzę, niewolnika czy właściciela siły roboczej?» (Sraffa D3/12/9, 89, cyt. za: Bellofiore 2010, 11–12). Z jednej strony Marks zgodziłby się zapewne [?] ze stwierdzeniem, że nie można jakiegokolwiek rzeczy czy działalności (nie wyłączając pracy) przypisywać żadnych mistycznych cech. Z drugiej zaś strony zarzut Sraffy, że dla Marksa praca ludzka ma jakiś „szczególny dar w określaniu wartości”, wydaje się wiążący jedynie w kontekście teorii wartości względnej. Jednakże w przypadku teorii wartości bezwzględnej (i dodatkowej) zarzut ten przestaje być już oczywisty, zwłaszcza gdy pamięta się, jak wielką wagę przywiązywał Marks do poczynionego przez siebie formalnego i materialnego rozróżniania „pracy” i „zdolności do pracy” („siły roboczej”). O tym, jak trudna i wymykająca się uwadze była to operacja analityczna, świadczą liczne komentarze wymierzone przeciw Marksowi, w których adekwatna i przenikliwa krytyka mieszała się z ostrymi atakami. Przy czym należy oddać, że „logika wykładu” Marksa nie ułatwiała czytelnikowi śledzenia jego argumentacji, odwołującej się do przywołanego wcześniej rozróżnienia.

Kontrowersje dotyczące tego, czy kapitał jest produkcyjny, czy też nie, mogłyby zostać rozwiązane wraz z rozróżnieniem „tego, co produkcyjne” i „tego, co niezbędne”. Zdaniem Robinson „nie ma znaczenia, czy powiemy, że kapitał jest produkcyjny, czy też, że jest on niezbędny po to, by uczynić pracę produkcyjną” (Robinson 1960, 26). Dlatego idea, że tylko twórcza praca „żywa” lub produktywnie wydatkowanie siły roboczej są zdolne generować wartość dodatkową staje się dla jednych, w nieunikniony sposób, mało interesująca i krępująca myślenie tautologią, opartą po prostu na definicji „pracy” i „wytwarzania”³³, albo po prostu okazuje się ideą fałszywą. Dla innych staje się ona pretekstem do zmiany treści pojęcia pracy i pojęcia wytwarzania. Od kiedy sraffianie (neoricardianie) wykazali, że pojęcie wartości wyrażanej w jednostkach pracy jest na gruncie teorii wartości dodatkowej zbyteczne, prozaiczną kwestią osobistych gustów, lub też ideologicznych wyborów, staje się to, czy wartość dodatkowa będzie określana w godzinach czasu pracy, czy np. w buszlach kukurydzy. Co więcej, jeśli zdolność pracy do wytwarzania wartości dodatkowej miałaby być podstawą twierdzenia o szczególnym statusie pracy, wówczas to twierdzenie musiałoby być niewątpliwie odrzucone (Bowles i Gintis 1985, 34). Nadal jednak można bronić twierdzenia, że samo

33 Sam Marks mianem płaskiej tautologii określił argumentację następującego typu: „Ale czym jest wartość towaru? Przedmiotową formą pracy społecznej wydatkowanej na wytworzenie go. A czym mierzyć wielkość jego wartości? Wielkością zawartą z nim pracy. Cóż więc określałoby wartość np. dwunastogodzinnego dnia roboczego? Dwanaście godzin pracy zawartych w dwunastogodzinnym dniu roboczym” (Marks 1951, 576).

„posiadanie kapitału nie jest działalnością produkcyjną” (Robinson 1960, 27), bazując na ogólnym założeniu, że w demokratycznym społeczeństwie chodzi nie o to, co się posiada, lecz raczej o to, co się robi. Poza tym ewentualna zgoda na to, że posiadanie kapitału jest produkcyjne, dostarcza niepotrzebnego argumentu, który raczej zaciemnia problem w sytuacji, gdy w wyniku wewnętrznej dynamiki kapitalizmu w dużej mierze nastąpił rozdział własności i prowadzenia przedsiębiorstw, a typowy przedsiębiorca coraz częściej przyjmuje postać rozproszonego akcjonariusza, który nie ma żadnego wpływu na bieżące funkcjonowanie przedsiębiorstwa, w tym na bieżące praktyki wynagradzania i koordynowania pracownic i pracowników.

Problemem, który powstaje po odrzuceniu marksowskiej teorii wartości dodatkowej i w efekcie jego teorii wyzysku, jest status pracy. Okazuje się, że sraffianie – wbrew ich twierdzeniu, że produkcja jest dla nich procesem społecznym, a nie tylko technicznym – nie dostarczają jakiegokolwiek innego kryterium, na podstawie którego np. można by wyróżnić pracę spośród innych nakładów produkcyjnych (czynników produkcji, ekwiwalentu środków utrzymania). Gdyby przystać na argumentację sraffian (Steedman 1977), wówczas pojawia się niebezpieczeństwo, że Marksowska teoria reprodukcji pracowników za pomocą pracy zostanie przetransponowana w Sraffowską teorię produkcji towarów za pomocą towarów. Wprawdzie sraffianie deklarują, że odróżniają pracę od innych towarów i nakładów, lecz w dalszym ciągu zgodnie ze stanowiskiem marksowskim można im zarzucić, że: (i) robią to nie na podstawie quasi-obiektywnych (społecznych, formalno-prawnych, statystycznych) cech, ale w rezultacie sądu wartościującego decydującego o zainteresowaniu się podziałem dochodu narodowego na „kapitał” i „pracę”; (ii) ostatecznie redukują „pracę” do jednostki „płacy realnej” (środków utrzymania), a pracownika do roli konsumenta, przez co odmawiają jakiegokolwiek znaczenia kategorii wartości siły roboczej, wyrażonej w jednostkach pracy abstrakcyjnej (lub społecznej). Pojawia się pytanie, czy perspektywa sraffian zapewnia wystarczający warunek, by „upodmiotowić” pracę? Czy odrzucając związek analityczny wartości wyrażanych w jednostkach społecznie niezbędnej pracy abstrakcyjnej ucieleśnionej w towarach i wartości dodatkowej wytwarzanej wyłącznie przez pracę żywą, nie degraduje się analitycznie samej „pracy”? A jeśli tak, to jaki jest konieczny warunek „podmiotowości pracy”, który wykraczałby poza fakt, że siła robocza jest ucieleśniona w istotach ludzkich?

W kolejnych częściach niniejszego artykułu wskazana zostanie pewna ścieżka argumentacji na rzecz pewnej wersji teorii wartości. Rację ma M. Dobb (1937, 20), głosząc, że stwierdzenie, iż praca stanowi jakiś szczególny koszt społeczny, jest kwestią *praktyczną*, w tym sensie, że o jej rozstrzygnięciu decyduje raczej sąd wartościujący badacza aniżeli reguły logiczne. Kiedy już dany badacz decyduje się prowadzić dociekania gospodarki kapitalistycznej na gruncie zasady pracy – kontynuuje Dobb (1937, 21) – oznacza to nie tylko stosowanie jakiegoś formalnego pojęcia: oznacza to raczej wydanie istotnego stwierdzenia jakościowego,

dotyczącego natury problemu ekonomicznego (stwierdzenia jakościowego, które jest często mylone z oceną etyczną), co pociąga za sobą skutki dla wyników prowadzonych dociekań. Oznacza to, że obrona klasycznej marksowskiej teorii wartości jako teorii cen względnych³⁴ lub jako teorii wartości dodatkowej (i wyzysku)³⁵ może okazać się bezzasadna. Jeśli przedstawiona argumentacja jest poprawna, to wspomnianą ścieżką, którą można pójść, jest rekonstrukcja teorii wartości bezwzględnej, mierzonej za pomocą pracy abstrakcyjnej i, mimo wszystko, krytyczne odczytanie marksowskiej teorii wartości siły roboczej opartej na pracy niezbędnej. Takie zamierzenie oznacza jednak odejście od rozumienia pracy w kategoriach (i) „mistycznego” źródła produktu i wartości dodatkowej oraz (ii) „przedmiotawiającego (zreifikowanego)”³⁶ czynnika (nakładu) produkcji, i skupienie się na jej rozumieniu

34 Zwłaszcza w sytuacji, gdy dobrze rozpoznane zostały niedoskonałości mechanizmu rynkowego w postaci asymetrii informacji, problemu selekcji negatywnej itp.

35 Zwłaszcza w sytuacji, kiedy popularność zdobywają też inne teorie wyzysku oparte na niedoskonałościach mechanizmu rynku, a marksowska propozycja w swej klasycznej postaci jest analitycznie nieczuła na ewentualne przypadki wyzysku jednej grupy pracowników najemnych przez drugą.

36 Nie chodzi o to, że samo „przedmiotawiające” pojęcie pracy jest niepoprawne z jakiegoś etycznego czy aksjologicznego punktu widzenia. Rację mają Bowles i Gintis, stwierdzając, że „praca nie jest z natury nudna, opresyjna czy ograniczająca. Ani też nie jest z natury ekscytująca i wyzwalająca. [Praca] nie jest „z natury” jakakolwiek. To, jaka jest praca – nasze doświadczanie jej i nasze na nią reagowanie – zależy w znaczącym stopniu od tego, jak zorganizowany jest proces pracy, jak zorganizowana jest reszta społeczeństwa oraz od naszego dopasowania w procesie pracy” (Bowles et al. 2005, 285). Wszelkie „dramatyzowanie” pracy wpisuje się tylko w tendencję, która nie pozwala uwolnić się od krepującego myślenie sporu o substancję pracy. Tutaj chodzi raczej o konsekwencje przejścia takiego, a nie innego pojęcia pracy, o kryjącą się za tym motywację oraz o cel, jaki chce się przez to osiągnąć. „Przedmiotowe” pojęcie pracy charakteryzuje się tym, że praca w sensie ludzkiej pozytywnej działalności niewiele różni się od innych nakładów, a jeśli już, to raczej „empirycznie” lub w wyniku sądu moralnego. W takiej sytuacji samo rozróżnienie pracy i siły roboczej – fundamentalne dla podmiotowego ujęcia – ma znaczenie tylko i wyłącznie jako proste narzędzie translacji kategorii z jednego słownika pojęciowego na inny słownik, jako narzędzie transponowania jednego systemu pomiaru na drugi, jednej miary w postaci godziny na inną w postaci faktycznej pracy. Rozróżnienie siły roboczej i pracy staje się więc kwestią matematycznej i statystycznej techniki wyrażenia wielkości faktycznej pracy w kategoriach danej wielokrotności ilości godzin, na które zostało się wynajętym. Metodologiczne konsekwencje zastosowania takiego „przedmiotowego” pojęcia pracy okazują się dalekosiężne. Wystarczy zrekonstruować cztery najważniejsze: (i) przyjmuje się, że konkurencja wymusza na przedsiębiorcach efektywne wykorzystywanie technologii i metod organizacji. Wówczas jakkolwiek zmiana stosunków własności lub podejmowania decyzji w firmie nie spowoduje ani zmian technologicznych, ani organizacyjnych, chyba że zmieni także ceny względne nakładów produkcyjnych i produktu końcowego. Z tego wynika, że demokratyzacja firm może zmienić podział dochodów w firmie, lecz wyłącznie kosztem mniejszej wydajności. Taka argumentacja stanowi wyprzedzenie i odrzucenie wszelkiej krytyki dominacji, rutyny i zaniku umiejętności, fragmentaryzacji życia zawodowego itp. W analizie kapitalistycznej gospodarki rynkowej: (ii) przyjmuje się, że przedsiębiorcy wynajmują siłę roboczą, tak jak każdy inny towar, po najniższej akceptowalnej stawce płacy za godzinę. Wówczas, przy założeniu zbliżonych zdolności produkcyjnych, preferując np. zatrudnianie kobiet, a nie mężczyzn, sprawią, że płace tych ostatnich będą wyższe, a ci, którzy dyskryminują kobiety i upierają się przy zatrudnianiu „droższych” mężczyzn, zostaną niechybnie wyeliminowani przez konkurencję. Z tego wynika, że wszelka dyskryminacja zniknie jako naturalny rezultat konkurencyjnego poszukiwania przez kapitalistów źródeł zysku; (iii) przyjmuje się, że każda niesprzedana (niewynajęta) jednostka pracy stanowi jednostkę „dobrowolnie” wycofaną z rynku, gdyż nadwyżkę podaży można wyeliminować tylko wtedy, gdy sprzedawca przyjmie niższą płacę. Bezrobocie dobrowolne oparte na odmowie pracy po niższej płacy to w myśl takiego stanowiska forma spekulacji swoimi własnymi zdolnościami produkcyjnymi i najlepiej byłoby, gdyby taka forma spekulacji była zakazana i wprowadzony został nakaz pracy. Z tego wynika, że bezrobocie nie jest ani marnotrawstwem zasobów, ani znaczącym problemem społecznym. (Bowles i Gintis 1985, 35–36); (iv) Przyjmuje się, że funkcja użyteczności każdego pracownika redukuje go do mechanizmu optymalizującego

w kategoriach (iii) „normalnego” miernika wartości bezwzględnej. Takie podejście wymaga zmierzenia się z marksowskim pojęciem pracy abstrakcyjnej, równie kłopotliwym i otoczonym nie mniejszą aurą tajemniczości. Liczne kontrowersje wokół tego pojęcia mogą dziwić, gdyż Marks jasno i precyzyjnie wskazał na jednostkę pracy abstrakcyjnej (pracy w ogóle, jednorodnej pracy ludzkiej) w postaci „czasu pracy potrzebnego do wytworzenia jakiejś wartości użytkowej w istniejących społecznie normalnych warunkach produkcji i przy społecznie niezbędnym stopniu umiejętności i intensywności pracy”³⁷ (Marks 1951, 41).

4. Problem pracy i jej pomiaru

Przyjmuje się, że specyfika ekonomii marksowskiej polega na szczególnym sposobie reprezentacji pracy, który z jednej strony czyni ją fenomenem innego rodzaju względem pozostałych nakładów produkcyjnych i w wyniku tego za nieuzasadnione uznaje się każdy przypadek redukcji pracy do jednego z technicznych czynników produkcji lub do innych towarów konsumpcyjnych (artykułów płacowych), będących środkami utrzymania, niezbędnymi do wytworzenia, zachowania i rozwoju siły roboczej. Interesująca kwestią jest tutaj to, o jak rozumianą „pracę” chodzi? Dlatego też w pierwszej kolejności należałoby rozstrzygnąć, czy chodzi o pracę w sensie przykrego wysiłku, praktykowania umiejętności, wydatkowania siły roboczej, twórczej ekspresji czy może jakąś kompilację tych idei? Wszystkie te określenia pracy nie dotyczą tylko i wyłącznie subiektywnego stosunku człowieka do swej własnej działalności, lecz raczej odnoszą się do sposobu użycia swych zdolności do pracy (siły roboczej), który jest wytworem społecznych stosunków produkcji. W następnym kroku trzeba

stosunek krańcowej użyteczności dochodu i krańcowej przykrości pracy. W myśl tej zasady pracownik zabiega wyłącznie o wielkość poniesionego przez siebie nakładu [czasu] pracy, w ogóle nie będąc zainteresowanym krótkookresowymi wariacjami stopnia realizacji faktycznej pracy oraz kwestiami związanymi z trybem i warunkami pracy. Co więcej, przedstawia się pracownika jako jednostkę obojętną wobec różnych sposobów bezpośredniego zastosowania jego osobistej siły roboczej, tak iż ma on nie zwracać w ogóle uwagi na sposób, w jaki faktycznie wykonuje swoją pracę, czy też na sposób alokacji jego faktycznej pracy do różnych zadań. Twierdzenie, iż wyizolowana jednostka skupia się wyłącznie na minimalizowaniu ilości nakładów [czasu] pracy i maksymalizowaniu wysokości płacy realnej miało swoje konsekwencje, spośród których istotne były m.in. zignorowanie oczywistego związku pomiędzy jakością (trybem) wykonywania faktycznej pracy a dobrobytem pracownika oraz odmówienie efektywności firmom, które nie byłyby hierarchicznie zorganizowane. Widać zatem, że przyjęcie „przedmiotowego” pojęcia pracy implikuje wiele problemów. Jeśli nie dostrzega się problemu w formalnym definiowaniu pracy w kategoriach przedmiotowych, to przynajmniej należy zwrócić uwagę na konsekwencje teoretyczne i praktyczne, jakie niesie ze sobą takie stanowisko. Argument (i) można określić mianem „niedemokratyczności”, (ii) „niesprawiedliwości”, (iii) marnotrawstwa (nieoptymalne zatrudnienia), (iv) „konsumpcjonizmu” (zob. K. Nowak 2011, 157–166, 191–192).

37 Pojęcie pracy abstrakcyjnej jako działalności charakterystycznej tylko i wyłącznie do rozwiniętej gospodarki kapitalistycznej, w ramach której jedynym źródłem utrzymania części społeczeństwa jest wymiana za pośrednictwem rynku usług siły roboczej za płacę roboczą, zostało zarezerwowane przez Marksa wyłącznie do działalności ludzkiej. Dlatego uprzedził on „posthumanistycznego” czytelnika, że w swej krytyce ekonomii politycznej „nie będziemy rozpatrywać pierwszych, po zwierzęcemu jeszcze instynktownych postaci pracy” (Marks 1951, 188–189).

odpowiedzieć na pytanie dotyczące wyboru odpowiedniej i kompatybilnej z przyjętą już koncepcją wartości oraz jednostki miary dla pracy.

Spór o pojęcie pracy ma długą i niezwykle barwną tradycję, w której wykrystalizowało się kilka normatywnych modeli pracy: (i) model przykrości pracy, zgodnie z którym praca to poświęcenie i nakład przykrego wysiłku; (ii) ascetyczny model pracy, zgodnie z którym praca to energiczne ćwiczenie i praktykowanie umiejętności; (iii) model abstrakcyjnego charakteru pracy, zgodnie z którym praca to „normalna czynność życiowa” i normalne wydatkowanie ludzkiej siły roboczej; (iv) ekspresywistyczny model pracy, zgodnie z którym praca to twórcza ekspresja zapewniająca samorealizację. Moment przesilenia w tym sporze przyszedł wraz z narodzinami klasycznej ekonomii politycznej, na gruncie której spotkały się różne idee pracy oraz różne procedury pomiaru wartości i pracy.

Przypomnijmy, że w marksowskiej definicji³⁸, odnoszącej się do propozycji z zakresu klasycznej ekonomii politycznej, „praca” to nie tyle twórcza ekspresja czy nieprzyjemny wysiłek i „ofiara ze spoczynku, wolności i szczęścia” (Marks 1951, 50) – jak chciał tego Smith, a nawet Ricardo – ile „normalna czynność życiowa” (Marks 1951, 50), „produkcyjne użytkowanie ludzkiego mózgu, mięśni, nerwów i rąk” (Marks 1951, 47), „abstrakcyjna praca ludzka”, gdzie „człowiek «przy zwykłym stanie swego zdrowia, sił i usposobienia, zwykłym stopniu swej umiejętności i sprawności» ma potrzebę normalnej ilości pracy. Co prawda, sama miara pracy jest dana z zewnątrz, przez cel, który trzeba osiągnąć, i przez trudności, które trzeba pokonać pracą dla jego osiągnięcia. Ale tego, że pokonywanie trudności jest samo przez się urzeczywistnieniem wolności i że, dalej, zewnętrzne cele tracą pozór narzucanej z zewnątrz przyrodniczej konieczności i stają się celami, które dopiero indywiduum sobie stawia – a więc samourzeczywistnienia, uprzedmiotowienia podmiotu, a zatem rzeczywistej wolności, której akcją jest właśnie praca – tego wszystkiego Smith się także nie domyśla” (Marks 1986, 491). Zdaniem Marksa „ze Smithowskiej koncepcji ofiary, która słusznie zresztą wyraża subiektywny stosunek robotnika najemnego do swej własnej działalności, nie wynika to, czego chce Smith – mianowicie określenie wartości czasem pracy” (Marks 1986, 493). Ostatnie zdanie może wprawiać w zakłopotanie niektórych marksowskich kontynuatorów, upatrujących w pracy twórczej ekspresji, gdyż Marks dopuszcza w nim możliwość negatywnego psychologicznie stosunku robotnika do swej aktywności produkcyjnej. Gdyby wykluczyć tutaj wyłącznie jednorazowe niedopatrzenie, kurtuazyjny ukłon w stronę swego uznanego poprzednika lub ujęcie w ten sposób własnej koncepcji alienacji, wówczas uwagę Marksa należy rozumieć jako wyraz metodologicznej świadomości tego, że sądy wartościujące mogą być oparte *między innymi*

38 W przypadku koncepcji Marksa pewne wątpliwości mogą budzić następujące kwestie: (i) do jakiej idei pracy odwoływał się w istocie Marks i czy była to zawsze i wszędzie ta sama idea; (ii) jaka była jednostka miary pracy (jak rozumieć społecznie niezbędną godzinę pracy?), (iii) wreszcie, czy pojęcie i jednostka miary były przez niego stosowane konsekwentnie i spójnie?

na alternatywnych założeniach, które pretendują do opisu rzeczywistości pracy (np. uczucie przykrości pracy, świadomość partycypacji, poczucie doskonalenia się, alienacja itp.). Wtedy dopuszczalność opisowego stwierdzenia może bardzo znacząco wpływać na nasze sądy wartościujące, a co za tym idzie, na charakter propozycji teoretycznej, treść pojęcia pracy oraz jednostkę jej pomiaru. Dlatego w teorii ekonomii – jak miał powtarzać często Sraffa – wnioski są nierzadko mniej istotne niż sposób, w jaki się do nich doszło.

Według Marksa można wygenerować, z jednej strony, miernik pracy niższego rzędu, który wyrażałby „cel, który trzeba osiągnąć” i byłby nim wówczas stosunek społecznie niezbędnego czasu pracy do produktu końcowego, z drugiej zaś miernik pracy wyższego rzędu, wyrażający „trudności, które trzeba pokonać pracą, by osiągnąć zamierzony cel”, a byłby nim wtedy stosunek pracownika do własnej siły roboczej i warunków pracy. Oczywiście, Marks nie ma tutaj na myśli „trudności” w sensie subiektywnej przykrości, ponieważ ta ostatnia, wyrażona w języku analizy marginalnej, wiąże się z koniecznością natychmiastowego motywowania pracownika do pracy za pomocą zachęt finansowych albo groźby zwolnienia w sytuacji krańcowej, kiedy subiektywnie odczuwana przykreść zrównuje się z użytecznością czerpaną z jednostki dochodu. Zdaje się, że Marks rozumie „trudności”, przed jakimi staje pracownik, w kategoriach wyzwania (problemu). Dzięki uporaniu się z tym wyzwaniem (rozwiązaniu problemu) pracownik doskonali (*learning by doing*) swoją zdolność do pracy (siłę roboczą).

Jak wynika z powyższego, Marks zdystansował się wobec tradycji, która „podchodzi do pracy psychologicznie, od strony przyjemności czy przykrości, jaką ona sprawia człowiekowi, [gdyż] oprócz tego uczuciowego stosunku człowieka do swej działalności praca jest przecież jeszcze czymś innym – po pierwsze, dla innych, gdyż samo poświęcenie ze strony A nie przyniesie żadnego pożytku B; po wtóre, praca jest określonym stosunkiem samego człowieka wobec rzeczy, którą obrabia, i wobec jego własnych zdolności do pracy. Praca jest pozytywną, twórczą działalnością. Miara pracy – czas – nie zależy oczywiście od jej produktywności; jej miara jest niczym innym jak jednostką, której określona ilość wyraża określone wielkości pracy. Z tego pewnością nie wynika, że wartość pracy jest stała; chyba tylko w tym sensie, że jednakowe ilości pracy stanowią jednakowe mierniki” (Marks 1986, 493).

Pierwsza kontrowersja między Marksem a pozostałymi ekonomistami politycznymi dotyczyła tego, czy można „dowieść analitycznie, czy ekonomiczne pojęcie pracy da się w ogóle rozszerzyć do koncepcji twórczej i zarazem kształtującej wytwórczości” (Habermas 1987, 201), przy czym warunkiem wystarczającym jej uwolnienia jest zmiana stosunków produkcji, czy raczej należy je zredukować do koncepcji przykrego i zarazem instrumentalnego wysiłku, przy czym warunkiem niezbędnym jego wydatkowania jest motywacja w postaci płacy, a może trzeba wnieść się ponad ten spór i sformułować ogólniejszą koncepcję ekonomicznego pojęcia pracy, przy czym warunkiem byłoby „to, co normalne”? Druga kontrowersja odnosiła się do

kwestii wyboru i uzasadnienia najbardziej adekwatnej jednostki miary dla nakładu pracy³⁹ w procesie produkcji, która to jednostka stanowiłaby również miernik wartości bezwzględnej. Należy w tym miejscu zasygnalizować, że z tego samego powodu, z jakiego teoria ekonomii głównego nurtu boryka się z trudnościami dotyczącymi ustalenia: (i) związku pomiędzy rzeczywistą godziną pracy a „rzeczywistymi, psychologicznymi kosztami” (przykrością pracy) oraz (ii) związku pomiędzy rzeczywistą godziną pracy a wielkością produktu końcowego, także i marksowska ekonomia nie może być wolna od podobnych kłopotów. Wydaje się, że w jej przypadku mogą istnieć nawet większe trudności, gdyż należałoby wskazać: (i) związek nie między rzeczywistą godziną pracy, ale między społecznie niezbędną godziną pracy a wielkością produktu końcowego, oraz (ii) związek pomiędzy społecznie niezbędną godziną pracy a *learning by doing* i przeciętną intensywnością pracy (zob. Arrow 1962, 155–173; w kwestii znaczenia „uczenia się przez praktykę” dla ekonomii marksowskiej, zob. Tregenna 2009).

Kiedy okazało się, że w swojej teorii wartości opartej na pracy Smith wyszedł z idei przykrości, kontrowersje wokół pracy rozgorzały na nowo. Klasycy ekonomii politycznej zmuszeni byli poczynić założenie o homogeniczności pracy, przy czym uzasadniano je, odwołując się w ostatniej instancji do różnych idei pracy oraz różnych jednostek pomiaru i jednostek komparatystycznych. Wychodząc z idei przykrości, Smith przyjął uniwersalną jednostkę przykrości wysiłku (rzeczywisty subiektywny koszt psychologiczny). Ricardo za taką uznał powszechne minimalizowanie wysiłku na jednostkę produktu w danym czasie. Natomiast Marks – wychodzący z idei pracy abstrakcyjnej – za taką jednostkę uznał czas pracy społecznie niezbędny, „czyli czas pracy potrzebny do wytworzenia jakiejś wartości użytkowej w istniejących społecznie normalnych warunkach produkcji i przy społecznie niezbędnym stopniu umiejętności i intensywności pracy” panującym w danym momencie czasu. Co więcej, jak pamiętamy, dla Marksa „oprócz [...] uczuciowego stosunku człowieka do swej działalności

39 We współczesnej teorii ekonomii oraz statystyki gospodarczej „konkurują ze sobą” dwa podejścia do pomiaru nakładu pracy: pierwszym jest pomiar w jednostkach „ilości zatrudnionych”, a drugim jest pomiar w jednostkach „osobogodzin” („roboczegodzin”). Dostrzega się też, iż wybór techniki pomiaru nakładu pracy nie może być w pełni niezależny zarówno od procedury i rezultatu pomiaru wyniku (wytworzonego produktu końcowego), jak i od powziętego stanowiska odnośnie do znaczenia zmian wydajności. Jednostki, w jakich mierzy się nakład pracy i które mogą być dalej dostępne w praktyce porównywania sytuacji w różnych okresach czasu, można zredukować do (i) przeciętnej liczby osób zatrudnionych oraz do (ii) całkowitej liczby przepracowanych godzin. Oczywiście w praktyce istnieje wiele wariantów obu jednostek. Sensowny wybór, czy nawet dyskusja wymagają dysponowania informacjami dotyczącymi dwóch aspektów „godzin pracy”, o których teoria ekonomii i statystyka ekonomiczna wciąż wiedzą bardzo mało. Pierwszy dotyczy tego, jaki jest związek pomiędzy godzinami pracy i subiektywnymi „rzeczywistymi (psychologicznymi) kosztami” – „przykrością” – pracy, drugi zaś tego, jaki jest związek pomiędzy godzinami pracy i produktem końcowym. Ponadto w dalszym ciągu niewiele wiadomo na temat tego, czy to zmiana wielkości całkowitych przepracowanych osobogodzinach, czy też wielkości zatrudnienia, stanowi lepsze przybliżenie zmian w rzeczywistych kosztach psychologicznych, czyli przykrości pracy. Problemem pozostaje jednak to, że wciąż nie do końca wiadomo, o którym stopniu (rzędzie) przybliżenia mowa, gdy chodzi o dwie wskazane wcześniej relacje. Jeśli stanowią „drugie przybliżenie”, to czy w trakcie jego realizacji nie utracono istotnych informacji dostępnych w „pierwszym przybliżeniu”? Czy kiedykolwiek podjęto próbę porównania rezultatów, do jakich dochodzi się, zakładając istnienie „przykrości pracy” i nie czyniąc tego założenia bądź czyniąc założenie o „radości z pracy”? (zob. Denison 1961, 347–386).

praca jest przecież jeszcze czymś innym – po pierwsze, dla innych, gdyż samo poświęcenie ze strony A nie przyniesie żadnego pożytku B; po wtóre, praca jest określonym stosunkiem samego człowieka wobec rzeczy, którą obrabia, i wobec jego własnych zdolności do pracy. Praca jest pozytywną, twórczą działalnością” (Marks 1986, 493), nastawioną na wytwarzanie wartości użytkowych. „Naturalną ceną rzeczy nie jest poniesiona dla niej ofiara [...] Musi być jeszcze poza ofiarą coś innego. Tak jak można mówić o poświęceniu spoczynku, tak samo można coś nazwać poświęceniem lenistwa, braku wolności, nieszczęścia, czyli wyrazić negację stanu negatywnego” (Marks 1986, 493). W ten sposób Marks poszukuje miary dla stosunku człowieka do wartości użytkowej, którą on kształtuje, a przez to do swej własnej siły roboczej. A zatem problem wartości bezwzględnej i „dobrobytu” u Marksa dotyczyłby problemu „społecznego zapośredniczenia, dzięki któremu indywiduum odnosi się [w określony sposób] do środków swojej reprodukcji i dzięki któremu je wytwarza, a więc dotyczy warunków produkcji i stosunku indywiduum do tych warunków” (Marks 1986, 487).

Można więc naszkicować marksowską teorię wartości bezwzględnej mierzonej za pomocą pracy, lecz trzeba przy tym pamiętać, że Marks przestrzegał, by w ramach opisywania rzeczywistości z perspektywy uprawnień pracowników zachować ostrożność, gdyż, jego zdaniem, prawa oparte na pracy leżą wewnątrz „wąskiego horyzontu praw burżuazyjnych”⁴⁰ (Marks i Engels 1949, 15) i wynikają z ujęcia, według którego osoby „są traktowane wyłącznie jako robotnicy i nie dostrzega się w nich nic innego, wszystko inne jest ignorowane” (Marks i Engels 1949, 15). Każde równe prawo, zgodnie z którym następuje podział „przedmiotów osobistego spożycia” (Marks i Engels 1949, 14) oznaczać może tylko tyle, że „wymienia się określoną ilość pracy w jednej postaci na taką ilość pracy w postaci innej” (Marks i Engels 1949, 15) i, jako takie, wciąż pozostaje „prawem burżuazyjnym”. Z racji tego, że ludzie różnią się pod względem fizycznym i umysłowym, praca nie może występować jako „źródło

40 Co więcej, zdaniem Marksa „można powiedzieć, że w wymianie między robotnikiem a kapitałem dla robotnika celem wymiany, a zatem i produktem tej wymiany, są nie środki utrzymania, lecz bogactwo [pieniężne], nie poszczególna wartość użytkowa, lecz wartość wymienna jako taka [...] robotnik mógłby w większym stopniu wyrzec się wypoczynku, mógłby w ogóle wyrzec się swego istnienia na rzecz istnienia jako robotnika, pozostając tylko robotnikiem, odnawiając więc częściej akt wymiany lub rozszerzając go ilościowo – słowem – przez pilność. Dlatego również w dzisiejszym społeczeństwie żąda się pilności – a zwłaszcza oszczędzania, wyrzeczenia – nie od kapitalistów, lecz od robotników, przy czym żądania te wysuwają mianowicie kapitaliści. Obecne społeczeństwo stawia paradoksalne żądanie wyrzeczeń temu, dla kogo przedmiotem wymiany są środki utrzymania, nie zaś temu, dla kogo celem wymiany jest wzbogacenie się (Marks 1986, 208–209). Jak dodaje Marks, „gdyby robotnicy powszechnie [...] spełnili te żądania [...] to musiałoby to doprowadzić ich wprost do [...] poziomu takiego robotnika najemnego, dla którego jedyny przedmiot i cel wymiany z kapitałem stanowi zwierzęce minimum potrzeb, środków utrzymania. Stawiając sobie za cel bogactwo [pieniężne] zamiast wartości użytkowych, robotnik nie tylko nie doszedłby więc do żadnego bogactwa, lecz na dodatek utraciłby jeszcze wartość użytkową. Z reguły bowiem maksimum pilności, pracy i minimum konsumpcji – a do tego wiedzie maksimum jego wyrzeczeń i jego pogoń za pieniądzem – doprowadziłaby tylko do tego, że otrzymywałby minimum płacy za maksimum pracy. Wyteżając się, obniżyłby tylko ogólny poziom kosztów produkcji swej własnej pracy, a zatem jej ogólną cenę [...]. Jeżeli wszyscy robotnicy – lub ich większość – są nadmiernie pilni [...] to nie powiększają wartości swego towaru, lecz tylko jego ilość, a więc zwiększają wymagania stawiane im jako wartości użytkowej (Marks 1986, 209).

wszelkiego bogactwa [w postaci wartości użytkowych] i wszelkiej kultury”, lecz może „służyć jako miara, musi być określona pod względem rozciągłości albo intensywności, w przeciwnym bowiem razie przestaje być miernikiem. To równe prawo jest nierównym prawem dla nierównej pracy. Nie uznaje ono żadnych różnic klasowych, gdyż każdy jest tylko robotnikiem jak inni; ale uznaje milcząco nierówne osobiste uzdolnienia, a zatem i nierówną zdolność do pracy, jako przywileje naturalne” (Marks i Engels 1949, 15). Nie powinno dziwić, że wychodząc z takich założeń, Marks był zmuszony odrzucić postulat, iż „nieokrojony dochód z pracy należy na równych prawach do wszystkich członków społeczeństwa” (Marks i Engels 1949, 12), gdyż dla niego w tym kontekście „praca” nie jest ani przyczyną wartości względnej, ani źródłem wartości dodatkowej, lecz tylko miernikiem wartości bezwzględnej (indywidualnego dobrobytu). Wówczas równe prawo to nic innego jak „zastosowanie równego miernika”⁴¹.

Jedną z najważniejszych możliwości zastosowania równego miernika w celu porównania sytuacji materialnej pracowników jest pewna szczególna wartość użytkowa, w pewien szczególny sposób „konsumowana” w gospodarce kapitalistycznej, mianowicie „siła robocza” („zdolność do pracy”). O ile o zwykłych towarach konsumpcyjnych i zwykłych nakładach produkcyjnych można powiedzieć, że ich produkcja ma w całej rozciągłości miejsce w obrębie kapitalistycznego procesu produkcji, o tyle tego warunku nie spełnia przypadek „osobliwego, szczególnego towaru”, jakim jest zdolność do pracy.

Tak więc, jeśli chce się bronić LTV, to jedną z możliwości jest wykorzystanie argumentu dotyczącego nie-towarowego aspektu zdolności do pracy i nie-konsumpcyjnego kontekstu realizowania pracy. Po pierwsze, oznacza to, iż „przez siłę roboczą lub zdolność do pracy rozumiemy całokształt uzdolnień fizycznych i duchowych, istniejących w organizmie, w żywej osobowości człowieka, i uruchamianych przezeń przy wytwarzaniu jakichkolwiek wartości użytkowych” (Marks 1951, 177). W samej definicji nie ma niczego, co sugerowałoby, iż siła robocza jest zwykłym, szczególnym, osobliwym, czy nawet quasi-towarem. To wyłącznie decyzją sądu wartościującego można „uzdolnienia fizyczne i duchowe” sprowadzić do towaru, a stosunek człowieka do własnej siły roboczej zinterpretować jako stosunek do towaru. Wobec tego możliwy jest alternatywny sąd wartościujący, w wyniku którego „uzdolnienia fizyczne i duchowe” potraktuje się raczej w kategoriach potencjału, a wówczas stosunek człowieka do własnych zdolności do pracy można zinterpretować jako stosunek do swego potencjału. W takiej sytuacji siła robocza, a raczej zdolność do pracy w ogóle, nie jest towarem, a teoretycznie konieczny i wystarczający argument za nie-towarowym aspektem zdolności do pracy tkwi w rekonstrukcji odmiennego „ustrukturyzowania” procesu produkcji i reprodukcji siły roboczej,

41 Pomija się w tym miejscu Marksowskie (raczej słabo uzasadnione) przekonanie, że w społeczeństwie komunistycznym miał nastąpić zanik różnic między pracą fizyczną i umysłową, a sama praca miała stać się nie tylko źródłem utrzymania, ale również „najważniejszą potrzebą życiową” w społeczeństwie rządzonej zasadą „każdy według swych zdolności, każdemu według jego potrzeb”.

który występuje nie tylko w systemie kapitalistycznej wymiany i produkcji (rynek, przedsiębiorstwo), ale także w administrowanym przez państwo systemie kształcenia (szkoła) oraz regulowanym kulturowo [i prawnie] systemie socjalizacji (rodzina). Po drugie, oznacza to odejście od stosowanej często przez Marksa definicji pracy jako „wartości użytkowej siły roboczej dla kapitału”, gdyż taka definicja przysłania fundamentalne rozróżnienie szczególnego charakteru wartości użytkowej wytwarzanej przez produkcyjne nakłady ucieleśnione w ludziach zdolnych do praktyki społecznej i wartości użytkowych, które tkwią we wszystkich pozostałych nakładach. Wprawdzie posiadanie tych ostatnich jest wystarczające, by zabezpieczyć „konsumpcję” usług produkcyjnych siły roboczej (Bowles i Gintis 1981, 7–8), lecz nie jest konieczne, by „konsumować” siłę roboczą. Oczywiście, krytyka takich definicji nie oznacza, że praca nie jest w rzeczywistości „wartością użytkową siły roboczej dla kapitału”. Chodzi jednak o to, aby wskazać na konsekwencje, jakie wypływają z „konsumpcyjnej” interpretacji pracy i „towarowej” definicji siły roboczej. Jedną z takich konsekwencji to – w odniesieniu do teorii reprodukcji pracowników za pomocą pracy – przyjęcie analitycznej perspektywy charakterystycznej dla języka kapitału oraz naturalizacja i rozciągnięcie jego logiki na obszary funkcjonujące dotąd na gruncie innych pozarynkowych stosunków i mechanizmów. Drugą konsekwencją jest mimowolne przyjęcie perspektywy neoklasycznej koncepcji użyteczności i konsumpcji, zgodnie z którą to konsument decyduje ostatecznie o tym, co, jak i w jakich ilościach produkować. A przecież doskonale wiadomo, że przyjęcie tych perspektyw kłóciłoby się z przekonaniem, że to „produkcja” stanowi naczelną zasadę ruchu kapitalizmu, co znalazło swój wyraz w teorii wartości opartej na pracy.

Czy zatem możliwa jest niepesymistyczna rekonstrukcja teorii reprodukcji pracowników za pomocą pracy, wymykająca się logice kapitału, której punktem wyjścia byłaby „produkcja” i jednostka pracy odrzucająca ideę przykrości? Odpowiedź na takie pytanie może, pod pewnymi warunkami, okazać się pozytywna. Jednakże w realizacji takiego zamierzenia na niewiele się zda definicja głosząca, iż „praca jest przede wszystkim procesem zachodzącym między człowiekiem a przyrodą, procesem, w którym człowiek poprzez swoją działalność realizuje, reguluje i kontroluje wymianę materii z przyrodą” (Marks 1951, 188). Taka definicja zdaje się ahistoryczna, a poza tym zawiera metafory psychofizjologiczne, co może utrudniać jakiegokolwiek jej korekty. Nie jest też w stanie uchwycić szczególnego charakteru pracy najemnej, ponieważ na pierwszy plan wysuwa fizyczne przywłaszczania sobie przez człowieka przyrody, zwykłą manipulację przedmiotami fizycznymi, działanie instrumentalne dotyczące stosunku człowieka do rzeczy. Taka koncepcja rzeczywiście może nasuwać podejrzenie o wykluczenie różnych rodzajów „działalności niematerialnej”, które – same stanowiąc źródło utrzymania i środek zatrudnienia – są przecież nie tylko niezbędne do generowania zysków (usługi finansowe, kapitał finansowy itp.), jak zapewnia teoria kapitału, ale także niezbędne do reprodukcji wartości użytkowej siły roboczej i społeczeństwa, co wydaje się postulować

teoria pracy. W związku z tym, nawet jeśli przywołana wcześniej definicja byłaby tylko i wyłącznie idealizującym założeniem bądź pierwszym przybliżeniem, to w najlepszym wypadku należałoby je uznać za niefortunne i jak najszybciej nie tyle uchylić jej elementy, ile – z uwagi na konsekwencje wynikające z jego zastosowania – zastąpić innym, mianowicie takim, jaki nie traci z oczu tego aspektu pracy najemnej, który polega na trojakim stosunku: (i) pracownika do jego własnych zdolności do pracy (*learning by doing, Bildung*); (ii) pracownika do społecznych stosunków produkcji, które reprodukują jego siłę roboczą; oraz (iii) pracownika do innych pracowników. Wobec tego należałoby raczej punktem wyjścia uczynić pojęcie pracy odwołujące się do pracy niezbędnej i wystarczającej do reprodukcji normalnego stanu rzeczy, którego podtrzymaniem lub zmianą zainteresowany jest pracownik. Oczywiście wymaga to sprecyzowania „tego, co wystarczające”, „tego, co niezbędne” i „tego, co normalne”. Wskazówką niech będą tutaj uwagi Marksa, według którego praca to „normalna czynność życiowa” (Marks 1951, 50), gdzie „człowiek «przy zwykłym stanie swego zdrowia, sił i usposobienia, zwykłym stopniu swej umiejętności i sprawności» ma potrzebę normalnej ilości pracy” (Marks 1986, 491), która zakłada „przeciętną miarę wprawy, wykszolenia i szybkości” (Marks 1951, 208).

Co więcej, nie do utrzymania wydaje się też koncepcja sprowadzająca „siłę roboczą” do towaru, jakkolwiek byłby on „osobliwy”, „szczególny” czy „wyjątkowy”. Na poparcie można przytoczyć następującą argumentację. Zdaniem Marksa towary wytwarzane są wyłącznie przez pracę abstrakcyjną. Okazuje się jednak, że siła robocza nie jest tak wytwarzana, stąd można wnosić, że siła robocza nie jest towarem. Siła robocza jest wytwarzana nie tylko przez pracę abstrakcyjną (której alokacją rządzi rynek), ale również przez pracę społeczną, którą rządzi społeczny podział pracy. Zdaje się, że nieuzasadnione sprowadzenie pracy społecznej do pracy abstrakcyjnej wprowadziło sporo zamieszania do marksowskiej teorii wartości (produkcji i reprodukcji) siły roboczej⁴². Tym różni się produkcja i reprodukcja szczególnego przypadku, jakim jest siła robocza, iż – jak stwierdził Lange – gdy „płace wzrosną powyżej ceny naturalnej siły roboczej, tak że grozi to zniknięciem zysków pracodawcy, nie ma żadnej możliwości przeniesienia kapitału i pracy z innych gałęzi do wytwarzania większej podaży siły roboczej. Pod tym względem siła robocza różni się zasadniczo od innych towarów” (Lange 1975, 34).

42 Zagadnienie reprodukcji pracowników za pomocą pracy niezbędnej obejmuje cztery względnie niezależne aspekty: (i) kształtowanie się ceny siły roboczej, na którą mają wpływ siły popytu (potrzeby społeczne, styl życia) i podaży (postęp techniczny, wydajność) oraz prawo wartości (teoria płac opartych na wartości siły roboczej); (ii) kształtowanie się wartości siły roboczej, o którym rzeczywiście decyduje społecznie niezbędny czas pracy ucieleśniony w towarach wchodzących w skład koszyka towarów, jakie można nabyć za otrzymaną płacę; są to niezbędne środki utrzymania; (iii) produkcja siły roboczej za pomocą pracy niezbędnej; (iv) reprodukcja szczególnego kapitalistycznego stosunku produkcji siły roboczej (zob. Bowles i Gintis 1981, 8).

Powziętą przez nas linię argumentacji potwierdza przywołany już wcześniej Sweezy, który stwierdza, że aby zachować wyjątkowy status pracy, należy zwrócić uwagę na podstawowy fakt, iż to nie tylko – jak chciał tego Marks – praca nie jest towarem, ale również „siła robocza” nie jest towarem. W związku z tym tradycyjna marksowska teoria wartości siły roboczej oparta na pracy abstrakcyjnej jest trudna do utrzymania. Powodem tego stanu rzeczy jest to, iż w warunkach kapitalizmu większa część produkcji najbardziej istotnego pojedynczego quasi-towaru, siły roboczej, nie jest ani zorganizowana, ani kontrolowana przez kapitalistów. Ta kluczowa cecha wynika z faktu, którego przecież Marks nigdy nie stracił z oczu, mianowicie że istnieje jakościowa różnica między siłą roboczą a innymi towarami. Nie poszedł jednak tak daleko, aby stwierdzić, iż równie jakościowa różnica istnieje między rynkiem siły roboczej a rynkiem zwykłych towarów, gdyż to komplikowałoby mu przeprowadzenie dowodu o istnieniu wartości dodatkowej. Powstaje zatem problem, który jest zarzutem wymierzonym w tych, którzy – podobnie jak *sraffianie* – traktują płacę roboczą jako określoną egzogenicznie. Problem ten polega na tym, że mechanizm dostosowujący stawkę płac i wartość siły roboczej jest zupełnie odmienny od tego, który rządzi dostosowaniem ceny każdego innego towaru do jego wartości. Przyczyną tej różnicy jest istnienie „rezerwowej armii bezrobotnych”, odgrywającej rolę platformy, na której dopiero odgrywa się działanie prawa popytu na pracę i podaży pracy (Sweezy 1981, 20).

Z tego fragmentu wynika, po pierwsze, że jeśli uznamy pracę za wartość użytkową dla kapitału, wówczas grozi to zredukowaniem społecznego procesu kapitalistycznej produkcji do technologicznie określonej „czarnej skrzynki”, a to nie byłoby zgodne z marksowskimi intencjami i faktem, że za wszelką cenę unikał on powoływania się na egzogeniczność różnych zmiennych. Po drugie, jeśli uznamy siłę roboczą za towar, wówczas musimy liczyć się z tym, że takie instytucje społeczne jak „szkoła” czy „rodzina” traktujemy jako „czarne skrzynki”, a to nie byłoby możliwe do utrzymania, biorąc pod uwagę ustalenia radykalnej ekonomii edukacji (Bowles i Gintis 1976) i ekonomii feministycznej (Folbre 1982, 317–329). Po trzecie, jeśli uznamy instytucję kapitalistycznej umowy o zatrudnienie pracownicze za kompletną, czyli precyzującą wszelkie istotne warunki, w jakich świadczona jest praca, wówczas albo milcząco redukujemy pracę do siły roboczej, albo zakładamy doskonałą zbieżność preferencji (interesów) pracownika i osoby zatrudniającej. Tę ostatnią kwestię również trudna zaakceptować z uwagi na dobrze rozpoznaną niekompletność umów o pracę na kapitalistycznym rynku pracy. Zgodnie z tą koncepcją świadczenie usług pracy stanowi transakcję ekonomiczną „dokonywaną w oparciu o umowę o zatrudnienie, która określa czas pracy, stawkę płacy oraz ogólny zakres obowiązków, przy czym, pozostaje ona w znacznej mierze niekompletna. Taka niekompletność przejawia się tym, że umowa nie precyzuje *ex ante* charakteru poszczególnych zadań, nie dostarcza *ex ante* zabezpieczeń gwarantujących wielkość

faktycznej pracy oraz nie dostarcza *ex ante* kryteriów oceny staranności wykonania pracy” (K. Nowak 2011, 169, 184–186, 207–208).

Przypomnijmy, że na mocy poczynionego przez siebie założenia Marks próbował wyjaśnić wartość siły roboczej w kategoriach pracy abstrakcyjnej, traktując tym samym „szkołę” i „rodzinę” jako „czarne skrzynki”. Co więcej, w przypadku „siły roboczej” zastosował inne podejście niż w przypadku innych towarów, ponieważ rozpoczął swoje analizy nie od produkcji, lecz od konsumpcji siły roboczej. Postarajmy się prześledzić główne elementy jego argumentacji.

Dla Marksa punktem wyjścia jest rozróżnienie pracy, która sama w sobie nie ma wartości wymiennej, i siły roboczej (quasi-towaru), która ma swą cenę w postaci płacy roboczej (problem: czy płaca jest produkcyjna, czy nie jest?). Cena rynkowa siły roboczej oscyluje wokół wartości siły roboczej i w krótkich okresach może być od niej wyższa w zależności od wielkości podaży pracy i popytu na pracę oraz od „pierwiastków historycznych i moralnych”, ale nigdy nie spadnie poniżej jej poziomu, gdyż to zagroziłoby możliwości reprodukcji społecznej siły roboczej i podkopałoby możliwość osiągnięcia zysku. Dlaczego tak się dzieje? Otóż dlatego, że wartość siły roboczej sama jest określana przez koszty produkcji (wytworzenia i odtworzenia) robotnika, a te koszty produkcji obejmują ilość (masę) środków utrzymania, koszty rozwoju siły roboczej oraz różnice naturalne (premie za uzdolnienia). Wszystkie te koszty razem wzięte wracają do pracownika wskutek zatrudnienia i mają postać wartości wymiennej jego siły roboczej, czyli płacy roboczej: ani mniej, ani więcej. Co więcej, wartość siły roboczej jest określona także przez koszty reprodukcji społecznych stosunków produkcji, które nakazują uczynienie z siły roboczej środka zatrudnienia. Widać zatem wyraźnie, że Marks antycypował Keynesa, ponieważ zakładał, iż to, co w ramach logiki kapitału wydaje się kosztem, w ramach logiki pracy jest dochodem (produkcyjną płacą roboczą). Następnie pracownik realizuje całą płacę na reprodukcję własnej siły roboczej⁴³. Gdzie tkwi błąd? Według Marksa reprodukcja siły roboczej odbywa się za pomocą pracy abstrakcyjnej, a ta – jak pamiętamy – występuje na rynku pod postacią odpłatnej pracy najemnej. Błąd polega nie tylko na pominięciu istotnej cechy siły roboczej, tj. jej częściowego wytwarzania poza systemem kapitalistycznym, ale także na tym, że dla Marksa punktem wyjścia jest tutaj logika konsumpcji, a nie produkcji. Marks nie dość wyraźnie odróżnia pracę abstrakcyjną od pracy społecznej. Skoro siła robocza nie jest towarem, a pracy nie sposób sprowadzić – w kontekście produkcji – wyłącznie do wartości użytecznej siły roboczej, to należy przeformułować teorię reprodukcji pracowników za pomocą pracy, odchodząc od klasycznej marksowskiej teorii wartości siły roboczej.

43 „Płace robocze – powiada J. Stuart Mill – nie mają siły produkcyjnej; są ceną siły produkcyjnej. Płace robocze nie wnoszą poza pracę samą do produkcji towarów nic, podobnie jak nie wnosi nic cena maszyny. Gdyby można było mieć pracę nie kupując jej, płace robocze byłyby zbyt wysokie” (Marks 1951, 647). Jak jednak komentuje Marks, „gdyby robotnicy mogli żyć powietrzem, to by ich nie można było kupić za żadną cenę” (Marks 1951, 647).

Przypomnijmy, że zdaniem Marksa wartość siły roboczej można było koniec końców zredukować do nakładów najemnej pracy żywej, której ekwiwalentem ukrytym pod postacią płacy roboczej był koszyk środków utrzymania w formie towarów. Skoro – jak twierdził Marks – wszystkie towary były produktem pracy abstrakcyjnej, to tak samo miało być w przypadku osobliwego towaru, czyli siły roboczej. Stanowiła więc ona wytwór pracy abstrakcyjnej mierzonej w jednostkach społecznie niezbędnego czasu pracy. Każda indywidualna siła robocza wchodziła na rynek pracy, gdzie – po stawce płac odpowiadającej kosztom jej [re]produkcji – była spożytkowana w procesie „konsumpcji jej wartości użytkowej” przez kapitał w przedsiębiorstwie.

Niedopatrzenie Marksa polegało na tym, że kiedy mowa o sile roboczej, wówczas równie zasadne jest przyjęcie „logiki” i kontekstu produkcji. Oznacza to, że należy rozciągnąć proces produkcji i reprodukcji siły roboczej daleko poza obszar rządzony regułami logiki kapitalistycznej i otworzyć dwie „czarne skrzynki”, szczelnie dotąd zamknięte dla marksowskiej teorii wartości. Wówczas należy raczej mówić o „pracy niezbędnej do wytworzenia siły roboczej”, a ta kategoria obejmuje sumę dwóch składników: (i) pracę abstrakcyjną, której alokacją rządzi rynek i która wytwarza towary (w tym „towarową” część siły roboczej) za pomocą nakładów odpłatnej, najemnej pracy żywej, wytwarzającej środki utrzymania w postaci artykułów konsumpcyjnych; (ii) pracę społeczną, której alokacją zawiaduje nie rynek, ale kultura (np. *gender*), państwo oraz tradycja i która wytwarza wartości użytkowe (w tym nieutowarowioną część siły roboczej) za pomocą nakładów nieodpłatnej pracy bezpośredniej (np. w gospodarstwie domowym) na różne sposoby niezbędnej do prawidłowego funkcjonowania społeczeństwa i jednostki oraz wnoszącej często niematerialny wkład do wartości użytkowej [i wymiennej²⁴⁴] tej ostatniej. W takiej sytuacji koszt reprodukcji nie jest tylko i wyłącznie inną nazwą wartości siły roboczej, odkąd ten pierwszy rozrywa zakładany w ramach tej drugiej związek stawki płacy roboczej i kosztów produkcji siły roboczej. Odtąd, jak zauważają Samuel Bowles i Herbert Gintis, bardziej zasadne jest mówienie o wytwarzaniu siły roboczej i stosunków społecznych (rynkowych i pozarynkowych) ją reprodukujących za pomocą bezpośrednich i pośrednich nakładów pracy niezbędnej, niezbędnej do wytworzenia jednostki siły roboczej (Bowles i Gintis 1981). Wówczas siła robocza to nie produkt pracy abstrakcyjnej (towar), ale wytwór pracy niezbędnej, która również uwzględnia nakłady nieodpłatnej pracy społecznej.

44 Jeśli uznać za wiarygodne niektóre teorie i modele z obszaru współczesnej ekonomiki pracy (np. hipotezę o selekcji i sygnalizacji), głoszące, że „edukacja” (kształcenie) nie tyle podnosi wydajność (produktywność) i stąd płacę jednostki, ile stanowi narzędzie selekcji kandydatów pod względem zdolności i podatności na przyswajanie sobie wiedzy i szkoleń, to okazuje się, że rola „szkoly”, „praktyk zawodowych”, „wychowania” nie sprowadza się tylko i wyłącznie do kształtowania wartości użytkowej, ale jest także zwiększaniem możliwości otrzymania większej płacy (Blaug 1987, 129–140).

Wydaje się, że w przypadku teorii reprodukcji pracowników za pomocą pracy Marks w sposób zamierzony przedłożył towarowy charakter siły roboczej i „konsumpcyjny” kontekst pracy nad inne ich „podmiotowe” i „produkcyjne” cechy i konteksty, z których przecież musiał zdawać sobie doskonale sprawę, a nawet wielokrotnie dawał temu wyraz. Jednak cel, jaki sobie postawił: wykazanie istnienia wartości dodatkowej i wyzysku, przysłonił mu inne możliwości. Poza wzięciem pod uwagę technicznych nakładów produkcji siły roboczej (środki utrzymania stanowiące ekwiwalent społecznie niezbędnego czasu pracy abstrakcyjnej) powinien również podkreślić w tym względzie rolę społecznych stosunków reprodukcji siły roboczej (stosunki społeczne uwzględniające pracę niezbędną w postaci pracy społecznej i nieodpłatnej pracy w gospodarstwie domowym). Tego rozróżnienia nie można pominąć, gdy rozpatruje się teorię wartości bezwzględnej mierzonej za pomocą pracy.

5. Spór o status metodologiczny Marksowskiej wersji LTV

Przywołane argumenty dają przybliżony obraz tego, jak wiele energii pochłonęła dyskusja na temat „pracy” i „wartości” oraz ich znaczenia dla marksowskiej teorii wartości. Okazuje się, że nieproporcjonalnie dużo czasu poświęcono na rozwiązanie zagadki dotyczącej „problemu transformacji”, podczas gdy w dużym stopniu zaniedbano to, jaką teorią była w gruncie rzeczy propozycja Marksa? Pytania, jakiego typu teorią była wersja opracowana przez autora *Kapitału*, nie można oczywiście oddzielić od dwóch kwestii: sposobu rozumienia „wartości” i „pracy”, które składają się na podstawowe założenia teoretyczne propozycji Marksa, oraz od osobliwości stosowanej przez niego metody badawczej⁴⁵.

System teoretyczny Marksa stanowił „sieć naczyń połączonych”, dlatego każda interpretacja marksowskiej krytyki ekonomii politycznej zawsze przysparzała i wciąż przysparza wiele problemów. Zresztą takie spostrzeżenie znajdują potwierdzenie w słowach samego Marksa, który twierdził, że już za jego życia „metoda zastosowana w *Kapitale* nie została dostatecznie zrozumiana, o czym świadczą już choćby jej różne i wzajemnie sobie przeczące pojmowania” (Marks 1951, 13). Dlatego wiele lat później Lukács przekonywał, że „ortodoksja w kwestiach marksizmu odnosi się raczej wyłącznie do metody” (Lukács 1988, 31). Odtąd to właśnie metoda miała stanowić *differentia specifica*⁴⁶ marksowskiego podejścia, miała być tym, co odróżnia marksizm od innych stanowisk z zakresu nauk społecznych.

45 Więcej na temat osobliwości marksowskiej metody krytycznej zob. K. Nowak (2012, 101–116).

46 Najbardziej systematyczne na gruncie polskim studia metodologiczne nad statusem Marksowskiej wersji LTV, przede wszystkim nad „prawem wartości” jako prawem idealizacyjnym, w którym Marks miał zastosować metodę „abstrakcji i stopniowej konkretyzacji”, przeprowadzili przedstawiciele tzw. Poznańskiej Szkoły Metodologicznej (zob. m.in.: Topolski et al. 1970; L. Nowak 1971). Podobnego wykładu metody Marksa z naciskiem na jej zastosowanie do ekonomii politycznej dostarczył w 1929 roku ekonomista polityczny Henryk Grossman w swojej książce *Das Akkumulations – und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems*

Okazuje się, że sama metoda abstrakcji nie wytwarza wiedzy. Problem pojawia się wraz z jej zastosowaniem. Skoro jej zastosowanie wiąże się z poczynieniem co najmniej trzech metodologicznych sądów wartościujących w kwestii wyboru (i) tego, co jest przedmiotem badania, (ii) tego, co jest istotne, oraz (iii) tego, co dopuszcza się jako bazę opisową, to istnieje niebezpieczeństwo odrzucenia ustaleń, które zostały wygenerowane na gruncie innych założeń niż założenia przyjęte przez krytyka. Rację ma Paul Sweezy, który stwierdził, że „znaczna ilość krytyk dotyczących ekonomii Marksa, świadomie lub nieświadomie, opiera się na odrzucaniu przyjętych przez niego założeń. Nasze rozważania powinny przyczynić się do ustalenia kryteriów dla oceny słuszności tych krytyk. W każdym przypadku należy postawić następujące trzy pytania w sprawie upraszczających założeń (lub abstrakcji), które spotkały się z krytyką: 1) czy zostały ustalone pod kątem widzenia właściwym dla badanego zagadnienia?; 2) czy eliminują nieistotne elementy zagadnienia?; 3) czy nie eliminują elementów istotnych? Jeżeli odpowiedź na te wszystkie trzy pytania wypadnie twierdząco, możemy powiedzieć, że zasada właściwej abstrakcji została zachowana. Zasada ta jest bardzo pomocna przy sprawdzaniu słuszności i wagi znacznej ilości argumentów wysuwanych przez krytyków Marksa” (Sweezy 1965, 35–36). Zarysowana przez Sweezy’ego zasada właściwej abstrakcji dotyczy sprawdzenia, czy koncepcja krytykująca nie pomija w swoich założeniach cech szczególnych koncepcji krytykowanej. Uwaga ta odnosi się zarówno do metody, jak i do pozostałych kwestii omawianych w niniejszym artykule, tj. do pojęcia wartości i pojęcia pracy.

Zależnie od sposobu podejścia do kwestii „wartości” i „pracy” oraz metody badawczej komentatorzy marksowskiej wersji LTV różnie interpretowali jej status metodologiczny. Poniżej wskazane zostaną najistotniejsze, zdaniem autora, interpretacje statusu metodologicznego marksowskiej wersji LTV, które podkreślają, że omawiana teoria ma charakter:

(i) idealizacyjny, który jest szczególnie widoczny w przypadku „prawa wartości” (Sweezy 1965; L. Nowak 1971) oraz w przypadku analizy stosunku treści zawartej w III tomie *Kapitału* do treści z I tomu *Kapitału*; tego typu interpretacja podkreśla stopnie przybliżenia, których dostarcza omawiana teoria (Dobb 1976, 160);

(ii) jakościowy (Fleetwood 2001, 41–77), który znajduje swój wyraz w teorii wartości bezwzględnej, podczas gdy charakter ilościowy dotyczy teorii wartości względnej; przy czym ta druga musi zakładać tę pierwszą⁴⁷, nawet jeśli logicznie może wydawać się to niekonieczne⁴⁸;

(Zugleich eine Krisentheorie). Ponadto swojego wykładu tej metody dokonał inny znakomity ekonomista Oskar Lange (1978).

47 Uwaga ta dotyczy również wielu innych teorii i modeli ekonomicznych z zakresu teorii popytu na pracę i modeli podaży pracy.

48 Wydaje się, że jedno ze źródeł wspomnianych kontrowersji dotyczy niejasnej struktury samej nazwy „teoria wartości opartej na pracy” i wywodzi się z faktu, że Marks nigdy – o ile piszącemu te słowa wiadomo – nie użył tej nazwy w żadnym języku. Gdyby stało się inaczej, być może zaoszczędziłoby to niepotrzebnych

- (iii) nie-metafizyczny (Sen 1978, 175–183), który wyraża się w trzech interpretacjach:
- deskryptywnej, w ramach której opisywana jest działalność produkcyjna, a kryterium selekcji zogniskowane jest na osobistej partycypacji, co prowadzi do opisu procesu produkcji i wymiany w kategoriach stosunków między osobami; te stosunki powstają poprzez bezpośrednie uczestnictwo w procesie produkcji towarów, które dalej podlegają wymianie,
 - predyktywnej, w ramach której na pierwszy plan wysuwa się możliwość stosowania „prawa wartości” do przewidywania kształtowania się cen, płac i zysków przy pomocy odpowiednich jednostek wartości,
 - normatywnej, w ramach której na mocy metodologicznego sądu wartościującego osobiste uczestnictwo można uważać za podstawę nie tyle praktycznego uprawnienia do owoców bezpośredniej pracy, ile hipotetycznego roszczenia sobie prawa do wyłącznych korzyści z tytułu samego bezpośredniego wykonywania czynności nieuwzględnionych bądź niedookreślonych w umowie o zatrudnienie. Taka interpretacja opiera się na zasadzie, iż nasze sądy wartościujące mogą bazować m.in. na rzeczywistych założeniach, w taki sposób, iż fakt, jakie stwierdzenie opisowe dopuszcza się w ramach dociekań, może mieć bardzo znaczący wpływ na nasze kolejne sądy wartościujące (Nagel 1970, 415–430);
- (iv) krytyczny, który wyraża się w interpretacji zainspirowanej uwagą poczynioną przez Marksa, że zastosowana przez niego metoda dociekań zakłada, iż „sposób wykładu musi różnić się formalnie od sposobu badania” (Marks 1951, 15). W związku z tym należałoby wtedy mówić raczej o „krytycznej LTV” (analogicznie do „krytyki ekonomii politycznej”), w ramach której krytykę należy rozumieć jako formę dociekań raczej nieznaną reprezentantom klasycznej ekonomii politycznej. Ten właśnie fakt nie pozostawał bez wpływu na recepcję marksowskiej wersji LTV w środowisku ekonomistów niemarksowskich. Jeśli uznać, że płodna poznawczo jest interpretacja, zgodnie z którą marksowskie ujęcie LTV można określić raczej jako krytykę (zob. K. Nowak 2012) klasycznej LTV, to w pierwszej kolejności należy zrekonstruować znaczenie, w jakim Marks stosował termin „krytyka”. Jeden z tropów prowadzi do interpretacji Marksowskiej „krytyki” w kategoriach objaśniających rozwój wiedzy naukowej. Zgodnie z nią Marksowska „krytyka” to swego rodzaju ekwiwalent Hegłowskiego *aufhebung* czy też „korespondencji istotnie korygującej” Jerzego Kmity.

nieporozumień w kwestii tego, co rzeczywiście miał na myśli Marks: czy mówił o pracy w sensie przyczyny wartości wymiennej, a wówczas uzasadnioną ogólną nazwą byłyby „teoria wartości określanej przez pracę”, czy mówił o pracy w sensie miernika wartości bezwzględnej, i wtedy uzasadnioną ogólną nazwą byłaby „teoria wartości bezwzględnej mierzonej za pomocą pracy”, czy też mówił o pracy w sensie źródła wartości dodatkowej i wyzysku, co uzasadniałoby nazwę „teoria wartości dodatkowej generowanej przez pracę”. Nigdy tak się jednak nie stało, tzn. Marks nigdzie explicite nie użył tego wyrażenia, co skazuje nas na dalsze bardziej lub mniej udane zmaganie z tą zagadką.

Zakończenie

Kwestia tego, co jest przedmiotem dociekań w ramach marksowskiej wersji LTV, wymaga odpowiedzi na pytanie, po co w ogóle teoria wartości (Blaug 2000, 246–247)? Jak autor tego tekstu starał się pokazać, nie jest to przecież wyłącznie teoria mająca wyjaśnić kształtowanie się cen względnych we współczesnym tego słowa znaczeniu. W jednej interpretacji ekonomicznej próbuje ona wyjaśnić podział dochodów między właścicieli kapitału i pracowników najemnych. W drugiej dąży się w jej ramach do sformułowania teorii wartości dodatkowej, przeciwstawiającej wartość siły roboczej wartości produktu końcowego. W jeszcze innej przedstawia się ją w kategoriach koncepcji etycznej, głoszącej „prawo pracy do całego produktu pracy”. Przywołane kontrowersje świadczą o tym, że trudno jest zupełnie zignorować nie tylko wnioski płynące z marksowskiej LTV, ale również sposób, w jaki do nich doszli badacze rozwijający tę koncepcję.

Benedetto Croce stwierdził kiedyś, że „system ekonomii, w którym pomija się wartość jest jak logika bez pojęcia, etyka bez powinności i estetyka bez ekspresji” (Croce 1914, cyt. za: Dobb 1937, 3). W niniejszym artykule autor chciał zaznaczyć, że zepchnięcie „wartości” na peryferie badań ekonomicznych przyczyniło się do opisowego zubożenia teorii ekonomii, w wyniku czego utracono z pola widzenia istotny wymiar systemu gospodarczego w postaci „osobistej partycypacji” i stosunku do niej samego zaangażowanego podmiotu. Każdy przyczynek do rehabilitacji, czy też – jak stwierdziliby adwersarze – do reanimacji LTV (w wersji nie tylko zresztą marksowskiej), stanowi po części „reakcję na bezbarwną neutralność nowoczesnej ekonomii, rygorystycznie oddzielającej teorię cen od ekonomii dobrobytu” (Blaug 1995, 248).

Wykaz literatury

- Ajdukiewicz, Kazimierz. 2006. *Język i poznanie*. Tom II. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Althusser, Louis. 1978. „The crisis of Marxism”. *Marxism Today* 22 (7): 215–221, 227.
- Arendt, Hannah. 2000. *Kondycja ludzka*. Tłum. Anna Łagodzka. Warszawa: Fundacja Aletheia.
- Arrow, Kenneth. 1962. „The economic implications of learning-by-doing.” *The Review of Economic Studies* 29 (3): 155-173.
- Bellofiore, Riccardo. 2010. „Sraffa and Marx: a reopening of the debate.” http://host.uniroma3.it/eventi/sraffaconference2010/abstracts/pp_bellofiore.pdf.
- Blaug, Mark. 1987. „Where are we now in the economics of education.” W *The Economics of Education and The Education of Economists*, red. Mark Blaug. Nowy Jork: New York University Press.
- Blaug, Mark. 1995. *Metodologia ekonomii*. Tłum. Bogusław Czarny i Alina Molisak. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Blaug, Mark. 2000. *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Tłum. Izabela Budzyńska i in. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bowles Samuel, i Herbert Gintis. 1981. „Structure and practice in the labor theory of value”. *Review of Radical Political Economics* 12 (4): 1–26.
- Bowles, Samuel, i Herbert Gintis. 1976. *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*. New York: Basic Books.
- Bowles, Samuel, i Herbert Gintis. 1977. „The Marxian theory of value and heterogeneous labour: a critique and reformulation”. *Cambridge Journal of Economics* 1 (2): 173–192.
- Bowles, Samuel, i Herbert Gintis. 1985. „The labor theory of value and the specificity of Marxian economics”. W *Rethinking Marxism: Essays for Harry Magdoff and Paul Sweezy*, red. Stephen Resnick i Richards Wolff. Brooklyn: Autonomedia.
- Bowles, Samuel. 1985. „Post-Marxian economics: labour, learning and history.” *Social Science Information* 24 (3): 507–528.
- Bowles, Samuel, et al. 2005. *Understanding Capitalism: Competition, Command and Change*. Oxford: Oxford University Press.
- Denison, Edward. 1961. „Measurement of labor input: some questions of definition and the adequacy of data”. W *Output, Input, and Productivity Measurement, The Conference on Research in Income and Wealth*. <http://www.nber.org/chapters/c2230.pdf>.
- Dobb, Maurice. 1937. *Political Economy and Capitalism*. London: Routledge.
- Dobb, Maurice. 1976. *Teorie wartości i podziału od Adama Smitha*. Tłum. Wiesława Rączkowska. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Duménil, Gérard. 1983–1984. „Beyond the transformation riddle: a labor theory of value.” *Science and Society* 47 (4): 427–450.
- Fleetwood, Steve. 2001. „What kind of theory is Marx’s labour theory of value? a critical realist inquiry.” *Capital and Class* 73 (wiosna): 41–77.
- Folbre, Nancy. 1982. „Exploitation comes home: a critique of the Marxian theory of family labor”. *Cambridge Journal of Economics* 6 (4): 317–329.
- Foley, Duncan. 2000. „Recent developments in the labor theory of value”. *Review of Radical Political Economics* 32 (1): 1–39.
- Gintis, Herbert. 1972. „A radical analysis of welfare economics and individual development”. *The Quarterly Journal of Economics* 86 (4): 572–599.
- Gordon, Donald. 1959. „What was the labor theory of value?” *The American Economic Review* 49 (2): 462–472.

- Habermas, Jürgen. 1983. „Między filozofią a nauką: marksizm jako krytyka.” Tłum. Małgorzata Łukasiewicz, Zdzisław Krasnodębski. W *Teoria i praktyka*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Habermas, Jürgen. 1987. „Odpowiedź na zarzuty.” W *Wokół teorii krytycznej Jürgena Habermasa*, red. Andrzej M. Kaniowski i Andrzej Szahaj. Warszawa: Warszawskie Centrum Studenckiego Ruchu Naukowego.
- Habermas, Jürgen. 1999. *Teoria działania komunikacyjnego*. Tom II. Tłum. Andrzej M. Kaniowski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kolakowski, Leszek. 2000. *Główne nurty marksizmu. Część 1. Powstanie*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Korsch, Karl. 1974. „The crisis of Marxism.” *New German Critique* 3: 7–11.
- Lange, Oskar. 1975. „Ekonomia marksowska a współczesna teoria ekonomii”. W *Dziela*. Tom III. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lange, Oskar. 1978. *Ekonomia polityczna*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Lukács, György. 1988. *Historia i świadomość klasowa*. Tłum. Marek Siemek. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Mandel, Ernst. 1968. *An Introduction to Marxist Economic Theory*. London: Merlin Press.
- Marks, Karol i Fryderyk Engels. 1949. *Krytyka programu gotajskiego*. W *Dziela wybrane*. Tom II. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks, Karol. 1951. *Kapitał*. Tom I. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks, Karol. 1953. *Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej*. Tłum. Edward Lipiński. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks, Karol. 1986. *Zarys krytyki ekonomii politycznej*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Meek, Ronald. 1958. *Studia z teorii wartości dodatkowej opartej na pracy*. Tłum. Andrzej Leśniewski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Mirowski, Philip. 1989. *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Myrdal, Gunnar. 1953. *The Political Element in The Development of Economic Theory*. London: Routledge & Kegan Paul LTD.
- Nagel, Ernest. 1970. „Tendencja do wartościowań w badaniach społecznych”. W Nagel, Ernest, *Struktura nauki*. Tłum. Jerzy Giedymin, Bożydar Rassalski, Helena Eilstein. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Napoleoni, Claudio. 1998. „The enigma of value.” *International Journal of Political Economy* 28 (3): 35–51.
- Nowak, Krzysztof. 2011. *Status pojęcia pracy w teorii ekonomii i teorii krytycznej*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Instytutu Filozofii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.
- Nowak, Krzysztof. 2012a. „Czym była Marksowska krytyka ekonomii politycznej?” *Filozofia Publiczna i Edukacja Demokratyczna* (1) 2: 101–116.
- Nowak, Krzysztof. 2012b. „On ‘Capitalisation’ of the concept of work in economic theory”. *Studia Historiae Oeconomicae* (30): 3–24.
- Nowak, Leszek. 1971. *U podstaw Marksowskiej metodologii nauk*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Parsons, Talcott. 1975. „Commentary on Herbert Gintis, *A Radical Analysis of Welfare Economics and Individual Development?*”. *The Quarterly Journal of Economics* 89 (2): 280–290.
- „Producer and consumer sovereignty”. 2001. W *Encyclopedia of Political Economy*. Tom II, L–Z, red. Phillip Anthony O’Hara. London: Routledge.
- Robinson, Joan. 1953. „An open letter from a Keynesian to a Marxist.” W *On Re-reading Marx*. Cambridge: Students’ Bookshops LTD.

- Robinson, Joan. 1960. „The labour theory of value”. W *Collected Economic Papers*. Tom II. Oxford: Basil Blackwell.
- Robinson, Joan. 1960. *Szkice o ekonomii marksistowskiej*. Tłum. Helena Hagemeyer. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Robinson, Joan. 1974. *Economic Philosophy*. London: Penguin Books.
- Samuelson, Paul. 1957. „Wages and interests: a modern dissection of Marxian economic models”. *The American Economic Review* 47 (6): 884–912.
- Schor, Juliet. 1998. „New economic critique of consumer society”. W *Ethics of Consumption: The Good Life, Justice, and Global Stewardship*, red. David A. Crocker, Toby Linden. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers.
- Schultz, Theodore. 1962. „Reflection on investment in man”. *The Journal of Political Economy* 60 (2/5): 1–8.
- Sen, Amartya. 1978. „On the labour theory of value: some methodological issues”. *Cambridge Journal of Economics* 2 (2): 175–190.
- Sen, Amartya. 1991. „Economic methodology: heterogeneity and relevance”. *Methodus* 3 (1): 67–80.
- Shaikh, Anwar. 1998. „The empirical strength of the labor theory of value”. W *Conference Proceedings of Marxian Economics: A Centenary Appraisal*, red. Ricardo Bellofiore. London: Macmillan.
- Steedman, Ian. 1977. *Marx after Sraffa*. Londyn: NLB.
- Sweezy, Paul. 1965. *Teoria rozwoju kapitalizmu*. Tłum. Edward Lipiński. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Sweezy, Paul. 1981. „Marxian value theory and crisis.” W Ian Steedman et al., *The Value Controversy*. London: Verso.
- Szacki, Jerzy. 2004. *Historia myśli socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Topolski, Jerzy, i in. 1970. *Założenia metodologiczne Kapitału Marksa*, red. Barbara Janiec. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Tregenna, Fiona. 2009. *The Specificity of Manufacturing in Marx's Economic Thought*. <http://www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/229493/2/0937.pdf>.
- Wolff, Richard, i Stephen Cullenberg. 1986. „Marxism and post-Marxism.” *Social Text* 15 (jesień): 126–135.
- Wolfstetter, G. Elmar. 1973. „Surplus labour, synchronized labour costs and Marx's labour theory of value”. *Economic Journal* 83 (221): 787–809.
- Ziemiński, Zygmunt. 2002. *Logika praktyczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Krzysztof Nowak-Posadzy – jest filozofem ekonomii i adiunktem w Zakładzie Filozofii Kultury Instytutu Filozofii UAM. Od wielu lat zajmuje się problematyką rynku pracy, makroekonomii czy ekonomii stosowanej. Autor monografii *Status pojęcia pracy w teorii krytycznej i teorii ekonomii* (2011) oraz współredaktor tomu *Praxiology and the Reasons for Action* (2015).

DANE ADRESOWE:

Instytut Filozofii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

ul. Szamarzewskiego 89C

60-568 Poznań

EMAIL: krzysztof.nowak@amu.edu.pl

CYTOWANIE: Nowak-Posadzy, Krzysztof. 2015. Jaką teorią jest Marksowska teoria wartości opartej na pracy?. „Praktyka Teoretyczna” 1(15): 15-56.

DOI: 10.14746/prt.2015.1.1

AUTHOR: Krzysztof Nowak-Posadzy

TITLE: What kind of theory is the Marxian labour theory of value?

ABSTRACT: The so-called labour theory of value (LTV), once the pride of the whole Marxist political economy, over the years became the subject of its embarrassment. Its rejection within the leftist tradition, both by some philosophers as well as economists, is a part of a broader phenomenon called a “crisis of Marxism”. In result, a philosophically oriented part of Marxist theory, trying to free Marxism from defects of “economism”, also cutting it off from the benefits that may flow from the adoption of theoretical economics perspective. While some economic Marxists, in order to free the Marxist political economy from the shortcomings inherent in LTV also cut it off from the special status attributed to the notion of labour. Although later, LTV get acquitted from the charge of alleged logical contradiction, it was only in order to condemn it for oblivion for its alleged redundancy. In this article we will discuss the specifics of the Marxian version of LTV. The introduction gives four qualitative assumptions which, according to the author, determine the character of the Marxian version of the LTV. The first part outlines place that LTV holds in the history of economic thought. The second part focuses on the fate of the Marxian version of the LTV under the very Marxist tradition.

The third part discusses the problem of value and its measurement. The fourth part is devoted to the analysis of the problem of labour and selection of the unit of its measurement, as well as tries to reconstruct Marx's theory of reproduction of employees through labour. The fifth part deals with the question of how to interpret a modern methodological status of the Marxian version of LTV. The article ends with a conclusion.

KEYWORDS: Marx, labour theory of value, value, political economy, Marxist political economy, measure, labour.

WPROWADZENIE DO TEORII KAPITALIZMU KOGNITYWNEGO: KAPITALIZM KOGNITYWNY JAKO REŻIM AKUMULACJI

MIKOŁAJ RATAJCZAK

Abstrakt: Artykuł stanowi zarazem historyczne, jak i systematyczne oraz problemowe wprowadzenie do teorii kapitalizmu kognitywnego. Rekonstruuje najważniejsze stanowiska i debaty w danym polu, od pierwszych publikacji na temat prac niematerialnych oraz postfordyzmu przez analizy kryzysu finansowego 2001 roku po najnowsze publikacje teoretyków i teoretyczek kapitalizmu kognitywnego. Systematyzuje rozproszone w debacie nad kapitalizmem kognitywnym analizy, od wzrastającej roli efektów zewnętrznych i renty we współczesnym kapitalizmie, przez przekształcenia intelektu powszechnego po wykształcenie się nowych form wartości i nowych mechanizmów jej akumulacji. To właśnie to ostatnie zagadnienie, nowe mechanizmy akumulacji wartości, stanowi główny problem, na którym skupia się artykuł. Ukazując funkcje kapitału finansowego w ukształtowaniu się kapitalizmu kognitywnego jako pewnego reżimu akumulacji, artykuł nie tylko analizuje kapitalizm kognitywny jako niestabilny reżim akumulacji, ale stara się w systematyczny sposób przedstawić sprzeczności tegoż reżimu akumulacji.

Słowa kluczowe: kapitalizm kognitywny, akumulacja, wartość, kapitał finansowy, praca niematerialna, intelekt powszechny, efekty zewnętrzne, ekonomia polityczna, Vercellone, Marazzi, Moulier-Boutang

Teoria kapitalizmu kognitywnego, która analizuje ciągłość charakterystycznych dla kapitalistycznej gospodarki relacji podporządkowania i wyzysku siły roboczej w „gospodarce opartej na wiedzy”, stała się już szeroko dyskutowaną, choć z pewnością nie bezkrytycznie przyjmowaną perspektywą¹ analizy zachodzących transformacji społeczeństw rozwiniętych oraz globalnego systemu ekonomicznego. Transformacje te sięgają lat siedemdziesiątych i związane były z końcem powojennego modelu rozwoju kapitalizmu przemysłowego oraz państwa dobrobytu. Były to zmiany niezwykle głębokie, które objęły zarówno bunt kulturalny przeciwko ukształtowanemu po wojnie porządkowi państwowo-gospodarczemu, zwrot w polityce monetarnej Stanów Zjednoczonych (odejście od parytetu złota i wprowadzenie nowej polityki FED w roku 1979), „deindustrializację” lat siedemdziesiątych, rozrost rynków finansowych i przekształcenia dotyczące tkanki miast, „globalizację” oznaczającą w dużym stopniu swobodny, międzynarodowy obieg kapitału finansowego, powolny demontaż państwa dobrobytu oraz rozpoczęcie się nowej fali kryzysów globalnego kapitalizmu (od kryzysu naftowego w roku 1973 mieliśmy już do czynienia z około dwudziestoma znaczącymi kryzysami ekonomicznymi). Na ten sam czas przypada również rewolucja technologiczna związana z opracowaniem na początku lat siedemdziesiątych pierwszych mikroprocesorów, które umożliwiły zarówno masową automatyzację procesów produkcyjnych, jak i upowszechnienie komputerów osobistych (lata osiemdziesiąte) i stworzenie globalnej sieci komunikacji między ich użytkownikami (lata dziewięćdziesiąte).

Analiza tej nowej „wielkiej transformacji” – kryzysu powojennego kapitalizmu przemysłowego oraz miniaturyzacyjnej rewolucji technologicznej – była przedmiotem licznych teorii społecznych badających „informacjonizm”, „gospodarkę opartą na wiedzy”, głoszących nastanie „społeczeństwa sieci” czy wręcz „końca pracy” oraz historii. Teoria kapitalizmu kognitywnego, rozwijana od początku XXI wieku, analizuje te zmiany w odniesieniu do kryzysów „gospodarki opartej na wiedzy”, ich strukturalnego powiązania z innymi kryzysami późnego kapitalizmu (w szczególności z obecnym kryzysem finansowym) oraz szerzących się zjawisk outsourcingu, offshoringu, prekaryzacji zatrudnienia oraz pogarszania się ekonomicznej sytuacji nie tylko „kognitariatu”, lecz również pracowników innych sektorów gospodarki. Teoretyczne korzenie teorii kapitalizmu kognitywnego sięgają dwóch

¹ Teoria kapitalizmu kognitywnego krytykowana jest najczęściej za przywiązywanie zbyt dużej wagi do roli pracy kognitywnej i pomijanie innych, mniej technologicznie rozwiniętych sektorów pracy i produkcji (zob. Caffentzis i Federici 2011), które to zarzuty wywodzą się ze starszych dyskusji wokół pojęcia „pracy niematerialnej” (Caffentzis 1998). Wśród teoretyków bliskich teorii kapitalizmu kognitywnego wyróżniają się zarzuty założyciela P2P Foundation, Michela Bauwensa, który zamiast o „kapitalizmie kognitywnym” woli mówić o „kapitalizmie netarchicznym”, mającym czerpać wartość dodatkową nie tyle z pracy „masowej inteligencji”, lecz przede wszystkim z pracy w sieciach peer-to-peer (Bauwens i Kostakis 2014). Niemniej najczęstszą i zdecydowanie najsłabszą linią krytyki jest ta, która nie odróżnia teorii kapitalizmu kognitywnego od koncepcji końca pracy, nastania klasy kreatywnej czy różnych wersji „nowego kapitalizmu” (wśród polskich publikacji zob. Szahaj 2014).

paradygmatów badawczych: po pierwsze, postoperaistycznej teorii pracy niematerialnej i biopolitycznej, po drugie, metodologii francuskiej szkoły regulacyjnej.

Rozwijane od początku lat dziewięćdziesiątych pojęcie pracy niematerialnej (Negri i Lazzarato 1991; zob. Lazzarato 2010) stanowiło odpowiedź nieortodoksyjnych marksistów, określanych często jako „autonomiści” (Brouillette 2009), na rozwój sektora usług oraz „przemysłów kreatywnych”, które obejmowały relacją pracy najemnej rodzaje działalności wcześniej uznawane za pracę twórczą, aktywność artystyczną itd. W słynnej książce *Imperium* Michael Hardt i Antonio Negri (2005) jako pracę niematerialną ujęli również pracę opartą na przetwarzaniu informacji i obsłudze maszyn obliczeniowych, łącząc koncepcję pracy niematerialnej z postoperaistycznymi dyskusjami nad Marksowskim pojęciem „intelektu powszechnego” (Virno 1992). W efekcie krytyki pracy niematerialnej jako pomijającej pracę ciała, afektów, pracę opiekuńczą i reprodukcyjną (zob. Fortunati 2007), Hardt i Negri zaproponowali termin „praca biopolityczna” (Hardt i Negri 2012), która miała obejmować wszystkie efekty produkcji społecznego *bios*. Zasadnicza różnica między postoperaistycznymi koncepcjami pracy niematerialnej i biopolitycznej a teorią kapitalizmu kognitywnego polega na przyjęciu różnych perspektyw: albo bada się produktywność i wyzysk z perspektywy podmiotów wytwarzających wartość (praca biopolityczna), albo też analizuje się nowy reżim akumulacji, a więc na pracę niematerialną patrzy się z perspektywy wytwarzania i cyrkulacji wartości (kapitalizm kognitywny).

Francuska szkoła regulacyjna dostarczyła odpowiednie narzędzia do teoretycznego opracowania kapitalizmu kognitywnego właśnie jako *reżimu akumulacji*. W publikacji prezentującej program badań nad kapitalizmem kognitywnym, sformułowany przez kolektyw ISYS (Innovation Systèmes Stratégies) zlokalizowany w Laboratorium Matisse na Uniwersytecie Paryskim I (Corsani et al. 2001)², jego autorzy powołują się na wprowadzoną przez Michela Agliettę różnicę między *modelem produkcji*, *reżimem akumulacji* oraz *systemem regulacji* (Aglietta 1997) jako na adekwatną ekonomiczną metodologię do analizy rozwoju kapitalizmu przemysłowego, którego nie można wytłumaczyć samą rewolucją technologiczną (Corsani et al. 2001, 8). Określony model produkcji (używana technologia, rodzaj wykonywanej pracy, podział pracy itd.) współlistnieje z pewnym reżimem akumulacji (systemem podziału wytwarzanej wartości na płace, inwestycje, oszczędności, system ubezpieczeń społecznych itd.), a ich współlistnienie stabilizuje określony system regulacji o charakterze kulturowo-politycznym, który łagodzi napięcia i antagonizmy wywoływane przez proces akumulacji

² Artykuł ten oparty jest przede wszystkim na pracach badaczy z tego kolektywu lub współpracujących z nim. Należy jednak zauważyć, że sam termin „kapitalizm kognitywny” zaproponowany został wcześniej przez Lorenza Cillario (1990; 1991). Wśród autorów, którzy rozwinęli stanowisko bliskie teorii kapitalizmu kognitywnego, należałoby również wymienić prace André Gorza (2010 [2003]) oraz Enzo Rullaniego (2004a; 2004b). Systematyczne badania nad problematyką kapitalizmu kognitywnego są obecnie jednak prowadzone przede wszystkim w paradygmacie zaproponowanym przez kolektyw Matisse-ISYS.

kapitału. W tym sensie w szkole regulacyjnej oraz w teorii kapitalizmu kognitywnego mówi się nie tylko o kryzysie kapitalizmu przemysłowego, lecz o przejściu od fordyzmu do postfordyzmu, charakteryzującego się zarówno nowym modelem produkcji, jak również różnym od fordystycznego systemem akumulacji i regulacji (zob. Amin 1994). Czynnikiem, które doprowadziły do kryzysu fordyzmu, były: bunty społeczne przeciwko „fordystycznej” organizacji powtarzalnej pracy fabrycznej, niezdolność do zwiększania produktywności kapitału, wzrost kosztów reprodukcji społecznej (przede wszystkim edukacji) i globalny kryzys państwa dobrobytu oraz uformowanie się nowego typu podmiotowości o innych dążeniach i pragnieniach (Corsani et al. 2001, 12), a więc w równym stopniu zmiany w modelu produkcji, jak i w reżimie akumulacji oraz systemie regulacji.

Większość pierwszych tekstów poświęconych kapitalizmowi kognitywnego (np. Terranova 2000; Corsani et. al. 2001; Zanini i Fanini 2001; Marazzi 2008 [2002]; Vercellone 2003) została opublikowana na początku XXI wieku, a więc już po kryzysie dotcomów i „nowej ekonomii”, a dalsze publikacje powstawały w trakcie kolejnego cyklu akumulacji (od 2003 do 2007 roku) oraz kryzysu finansowego (2007). Dzięki temu teoretyczki i teoretycy kapitalizmu kognitywnego byli w stanie ukazać strukturalną zależność między „gospodarką opartą na wiedzy” a kolejnymi fazami (które dalej w tekście będziemy nazywać za André Orléanem „konwencjami”) akumulacji kapitału finansowego.

Celem tego tekstu jest wprowadzenie do teorii kapitalizmu kognitywnego przede wszystkim jako teorii nowego *reżimu akumulacji*. Choć będę również opisywał nowe formy pracy i produkcji, a także zmiany kulturowe (czyli formowanie się „nowego typu podmiotowości”), moim głównym celem jest ukazanie, w jaki sposób wytwarza się, dystrybuuje oraz akumuluje wartość w „gospodarce opartej na wiedzy”. Dlatego też nacisk będę kładł na rolę i funkcję kapitału finansowego w procesie akumulacji w kapitalizmie kognitywnym – główna teza tego tekstu głosi, że wytworzenie się gospodarki, w której podstawowym czynnikiem produkcji jest wiedza i informacja, było napędzane przez postępującą finansjeryzację³. Co więcej, to właśnie zależność gospodarki opartej na wiedzy od kapitału finansowego stanowi o fundamentalnej niestabilności reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego, którego jednym z efektów jest obecny kryzys finansowy.

Na samym początku postaram się przedstawić główne tezy teorii kapitalizmu kognitywnego, które stanowią jednocześnie krytykę liberalnych koncepcji gospodarki opartej na wiedzy, oraz scharakteryzuję najważniejsze cechy kapitalizmu kognitywnego jako *finansowej gospodarki produkcji*, w której wzrost, warunek stabilizacji reżimu akumulacji, zależny jest przede wszystkim od inwestycji kapitału finansowego. Następnie zanalizuję kryzys dotcomów jako najważniejszy przypadek napędzania gospodarki opartej na wiedzy przez postępującą

3 Przez pojęcie finansjeryzacji należy rozumieć rozwój rynków finansowych, a w wyniku tego całego sektora finansowego, którego dynamika prowadzi do dominacji nad sektorem gospodarki realnej (Dore 2000).

finansjeryzację oraz pokażę zależność obecnego kryzysu finansowego od ideologii „nowej ekonomii” lat dziewięćdziesiątych i bańki internetowej przełomu wieków. Na tym przykładzie pokażę również niestabilność reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego, a w następnych partiach tekstu postaram się ukazać zmiany, jakie wprowadzono w procesach akumulacji i dystrybucji wartości po kryzysie roku 2000. Będę charakteryzował również najważniejsze czynniki determinujące wytwarzanie wartości w kapitalizmie kognitywnym, takie jak dynamiczne ekonomie sieci (efekty zewnętrzne) oraz „kapitał ludzki” (czyli kapitał stały w nowym organicznym składzie kapitału w kapitalizmie kognitywnym), w uwagach końcowych postaram się zaś krótko opisać funkcje kapitału finansowego w reżimie akumulacji kapitalizmu kognitywnego.

Poza liberalne koncepcje ekonomii opartej na wiedzy – kapitalizm kognitywny jako finansowa gospodarka produkcji

Carlo Vercellone, jeden z głównych teoretyków pracujących w ramach ISYS, w opublikowanym w 2005 roku referacie *The Hypothesis of Cognitive Capitalism* postulował odejście od neoklasycznych teorii „ekonomii opartej na wiedzy”, bazujących na endogenicznym modelu wzrostu gospodarczego, a także od wszelkich modeli ograniczających analizę transformacji społecznej do rewolucji informatycznej⁴. Zamiast tego Vercellone podkreślał, że kapitalizm kognitywny oznacza nowy historyczny etap procesu akumulacji kapitału oraz nowy stosunek między kapitałem a pracą. Choć relacja ta według Vercellonego od zawsze wyznaczana była przez tych, którzy kontrolują organizację pracy oraz *produktywną* wiedzę („duchowe siły produkcji” [Marks 1968, 427]), to trzeci etap historycznego procesu akumulacji kapitału (po kapitalizmie merkantylistycznym oraz kapitalizmie przemysłowym) charakteryzuje się przede wszystkim nowym stosunkiem *żywej wiedzy* do *martwej wiedzy* (Vercellone 2005, 6–7). Produktywny rodzaj wiedzy nie jest już oddzielany od pracujących podmiotowości w postaci systemu maszyn oraz narzucanego podziału pracy i jej organizacji, lecz jest inherentny samym tym podmiotowościom, (współ)pracującym w sieciach komunikacji. Stąd mowa u niego o *rozproszony inteligencji* (dalej określimy ją również jako *intelekt powszechny*) jako nowej postaci produktywniej wiedzy. Ukonstytuowanie się tej heterogenicznej siły roboczej jako głównego czynnika produkcji było efektem trzech społecznych procesów: 1. masowej odmowy pracy przez pracowników w kapitalizmie przemysłowym (bunt nowych pokoleń przeciwko

⁴ Vercellone nie czyni rozróżnień w ramach krytykowanych przez niego teorii gospodarki opartej na wiedzy. Można jednak pokazać, że z jednej strony chodzi o klasyczne sformułowanie znaczenia sektora B&R oraz inwestycji w innowacyjność, które pojawia się w raporcie OECD z roku 1996 (Foray i Lundvall 1996), z drugiej zaś o wszelkie teorie technologicznego determinizmu w rodzaju klasycznego już neoschumpeterianizmu (Freeman i Perez 1988), łączącego pojęcie innowacji Schumpetera oraz teorię cykli Kondratiewa. Moulier-Boutang umieszcza między tymi dwoma podejściami również teorię społeczeństwa sieci (Moulier-Boutang 2011, 39–41).

fordystycznemu modelowi produkcji), 2. rozprzestrzenienia się wiedzy w społeczeństwie w wyniku umasowienia szkolnictwa wyższego oraz 3. rozwoju państwa dobrobytu, które dzięki szerokiej ofercie świadczeń społecznych zmniejszyło nacisk ekonomiczny wywierany przez rynek, umożliwiając coraz większej części pracującej populacji poszukiwanie alternatywnych form aktywności i zarobku, często związanych z szeroko rozumianą pracą twórczą (Vercellone 2005, 7–8). Uformowanie się rozproszonej inteligencji można ująć jako rozwój dynamicznych gospodarek opartych na uczeniu się wraz z dynamicznymi gospodarkami sieci (Fumagalli i Lucarelli 2014, 88–89). Te dwie dynamiczne ekonomie skali, których rozwój był ściśle związany z nowymi technologiami informatycznymi i komunikacyjnymi, wyznaczały zmianę sposobu funkcjonowania wiedzy jako czynnika produkcyjnego: celem nie było już tylko, jak w fordystycznych statycznych ekonomiach skali, zmniejszenie kosztu krańcowego i zwiększenie wydajności na drodze aplikowania technologicznych innowacji do kapitału trwałego (maszyn fabrycznych), lecz wykorzystywanie zdolności i umiejętności pracowników przez angażowanie ich w proces produkcji, inwestycje w „kapitał ludzki” i w innowacyjne metody zarządzania procesem produkcji, przedsiębiorstwem oraz jego relacjami z rynkiem, co oznaczało gwałtowny wzrost znaczenia zdolności pracy z informacjami i danymi oraz kompetencji „miękkich”.

Ujęcie to unika dwóch zasadniczych błędów teorii ekonomicznych mierzących się z nową rolą wiedzy w gospodarce: 1) redukcji jej do nowej subdyscypliny ekonomicznej, która nie zmieniałaby wiele w ogólnym makroekonomicznym modelu oraz 2) tworzenia modeli nowej „gospodarki opartej na wiedzy”, zrywających ze stosunkami społecznymi, które cechowały poprzednie systemy gospodarcze (Lucarelli i Vercellone 2013, 3–4). Zamiast tego umożliwia ono badanie nowych antagonizmów w gospodarce, w której głównym czynnikiem produkcji staje się wiedza ucieleśniona w wielości podmiotów. Z jednej strony społeczny proces produkcji wymaga swobodnego dostępu do wiedzy jako podstawowego czynnika produkcyjnego, a więc możliwości korzystania z odpowiedniego sprzętu (*hardware*), odpowiednio skodyfikowanej w cyfrowej postaci wiedzy (*software*), społeczno-technologicznego zaplecza gwarantującego efektywność komunikacji sieciowej (*netware*) oraz wykształconych dyspozycji pracujących podmiotowości (*wetware*) (Moulier-Boutang 2011, 53). Z drugiej strony proces akumulacji kapitału wymaga podtrzymania i kontroli „cyklu życiowego wiedzy” (Fumagalli i Lucarelli 2010, 12), czyli przechodzenia od wiedzy milczącej do wiedzy skodyfikowanej i do wiedzy wyzyskiwanej w procesie pomnażania wartości. Produktywność ucieleśnionej, *żywej wiedzy* musi bowiem być produktywna dla kapitału, a zatem efekty jej aktywności muszą przekładać się na mierzalne zyski dla inwestorów. Warunkami funkcjonowania ekonomii uczenia się są efektywność, kumulatywność oraz wywłaszczalność wiedzy (Fumagalli i Lucarelli 2014, 87–88), a więc możliwość akumulowania wytwarzanej przez żywą wiedzę wartości użytkowej *oraz* wymiennej. Na tym tle powstają społeczne antagonizmy,

takie jak sprzeciw wobec postępującej prywatyzacji sektorów niezbędnych do wytworzenia „wiedzy milczącej” (instytucji edukacji), kodyfikowania niektórych rodzajów wiedzy (DNA, danych osobowych itd.) oraz narzucania relacji własności na coraz to nowe postaci skodyfikowanej wiedzy. Społeczny proces produkcji wiedzy wymaga nie tylko swobodnego dostępu do wiedzy skodyfikowanej, lecz również do podstawowych zasobów kognitywnej pracy – uwagi oraz czasu. Walka o te zasoby wprowadza kolejny rodzaj antagonizmu: sposoby ich mierzenia w odniesieniu do pracy kognitywnej różnią się zasadniczo od mierzenia czasu pracy wykonywanej w ramach produkcji przemysłowej. Konflikty społeczne rodzą się zatem zarówno na tle ograniczania dostępu do skodyfikowanej wiedzy (ograniczanych przez prawa własności intelektualnej), jak i do zasobów uwagi (ograniczanych przez koszty reprodukcji społecznej).

Podstawową różnicą między teorią kapitalizmu kognitywnego a liberalnymi teoriami ekonomii opartej na wiedzy jest ujęcie obecnych stosunków produkcji w sektorach usługowych, high-tech, B&R, przemysłów kreatywnych, spółek internetowych, start-upów itd. jako relacji antagonistycznych: z jednej strony tendencji do korzystania ze swobodnej cyrkulacji wiedzy i informacji, z drugiej strony tendencji do wytwarzania wartości dodatkowej z pracy wiedzy żywej i cyrkulacji wiedzy martwej. Z perspektywy teorii kapitalizmu kognitywnego rozwój nowych modeli produkcji należy traktować jako ewolucję stosunków produkcji w ramach społeczeństwa kapitalistycznego, jako wykształcenie się nie tylko nowych możliwości rozwoju i przestrzeni wolności, ale także metod wyzysku i akumulacji kapitału przekształcających w sposób radykalny społeczeństwo jako całość (Vercellone 2007).

Kapitalizm kognitywny jest „*reżimem* akumulacji bez realizowalnego sposobu regulacji między przedsiębiorcami i pracownikami w odniesieniu do wyzyskiwania wiedzy i alokacji zysków kapitałowych” (Fumagalli i Lucarelli 2010, 10). Z jednej strony stanowi on efekt polityki społecznej państwa dobrobytu, z drugiej zaś podważa stosunki społeczne, które stanowiły ekonomiczną bazę tego państwa: warunkiem akumulacji wiedzy są wysokie inwestycje zarówno w B&R, jak i w kapitał ludzki, prywatne przedsiębiorstwa są zaś beneficjentami aktywności rozproszonej inteligencji, niekoniecznie ponosząc koszty jej funkcjonowania czy inwestycji w nią. Korzystając z rozproszonej wiedzy milczącej, podmioty prywatne dążą do objęcia efektów globalnej produkcji wiedzy („efekty zewnętrzne”) prawami własności oraz do prekaryzacji zatrudnienia. Fumagalli i Lucarelli (2007) ujęli te zależności w formie makroekonomicznego modelu, zgodnie z którym wzrost produktywności zależy od ograniczającego efektu narzuconych praw własności intelektualnej (w im mniejszym stopniu ograniczają one cyrkulację wiedzy, tym wyższa jej produktywność)⁵ oraz skłonności kapitału finansowego do inwestycji w ekonomie sieci oraz uczenia się, która zależna jest od wyników

⁵ Fumagalli i Lucarelli ujmują to krótko: „tam, gdzie gospodarki sieciowe są istotniejsze od praw własności intelektualnej w oddziaływaniu na wzrost wydajności, stopa wydajności zawsze rośnie” (2014, 91).

poprzednich inwestycji tego rodzaju (Fumagalli, Lucarelli 2007, 126). Włoscy ekonomiści twierdzą, że nawet biorąc pod uwagę znaczenie inwestycji sektora publicznego oraz rozwój statycznych gospodarek skali (choćby tych wytwarzających *hardware*), wzrost w kapitalizmie kognitywnym jest determinowany przede wszystkim przez inwestycje (i zyski z tych inwestycji) w czynniki produkcji wiedzy dokonywane przez swobodnie cyrkulujący kapitał finansowy (nastawiony na inwestycje przynoszące szybki i wysoki zysk). Kapitalizm kognitywny można zatem określić jako *finansową gospodarke produkcji*.

Przy założeniu, że warunkiem stabilności reżimu akumulacji jest ciągły wzrost zatrudnienia, w kapitalizmie kognitywnym jako finansowej gospodarce produkcji inwestycje i konsumpcja na bazie zysków z inwestycji kapitału finansowego muszą być większe od poziomu konsumpcji wynikającego z płac (Fumagalli i Lucarelli 2007, 127). Ta zależność stabilności reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego od kapitału finansowego wykształciła się w latach dziewięćdziesiątych w ramach boomu „nowej ekonomii”, kiedy ciągły wzrost giełdowej wartości spółek internetowych i generalnie całego sektora high-tech przynosił olbrzymie zyski z inwestycji *venture capital*. Warunkiem możliwości uformowania się nowej ekonomii była zachodząca od połowy lat siedemdziesiątych prywatyzacja funduszy ubezpieczeń społecznych i emerytur, która nie tylko uzależniła egzystencję wielu grup społecznych od wahań sektora finansowego, lecz również uwolniła olbrzymie ilości wartości i umożliwiła inwestowanie ich na coraz mniej regulowanych i kontrolowanych rynkach finansowych (Marazzi 2014b). Prywatyzacja funduszy społecznych nie tylko naruszała jeden z podstawowych mechanizmów regulujących reżim fordystyczny, lecz również utorowała drogę do wykształcenia się gospodarki opartej na wiedzy jako finansowej gospodarki produkcji.

W nowo ukształtowanym reżimie akumulacji brakuje jednak systemowego mechanizmu regulacji:

bez sposobu regulacji gwarantującego, iż całość wyprodukowanego bogactwa będzie ponownie zainwestowana w dynamiczne ekonomie uczenia się i sieci, oraz bez polityki kontrolującej powstawanie baniek spekulacyjnych wzrost na bazie inwestycji finansowych jest cały czas zagrożony niestabilnością (Fumagalli i Lucarelli 2007, 128).

Wymienione wcześniej antagonizmy, cechujące stosunki społeczne w kapitalizmie kognitywnym, skutecznie uniemożliwiają wprowadzenie takiego sposobu regulacji. Z jednej strony mamy bowiem sieci kooperacji, często o różnym statusie (od przedsiębiorstw działających w sieci przez nieformalne kolektywy artystów lub programistów po miliony osób korzystające z Internetu), dla których warunkiem dalszego rozwoju działalności jest możliwość nieekskluzywnego kumulowania, przyswajania i korzystania z wiedzy. Z drugiej zaś mamy podmioty inwestujące w innowacje i wiedzę, które to inwestycje „charakteryzują się bardzo

wysoką potencjalną rentownością i jednocześnie możliwymi katastrofalnymi stratami” (Fumagalli i Lucarelli 2010, 15). Jako że inwestycje te dokonywane są w dużym stopniu przez kapitał finansowy, niezbędne okazuje się wprowadzenie kryteriów i norm, które posłużą do mierzenia przychodów z inwestycji. Trzeba pamiętać, że efekty inwestycji w innowacje i wiedzę mogą przybrać niespodziewany rezultat, lub też ich efekty mogą wpłynąć pozytywnie na ekonomie sieci, lecz być trudno kodyfikowalnymi i w efekcie nie przynosić mierzalnych finansowo zysków.

Od kryzysu dotcomów do kryzysu finansowego

Najlepszym studium przypadku niestabilności kapitalizmu kognitywnego była „bańka internetowa” i kryzys roku 2000. W okresie między rokiem 1993 a rokiem 2000 Nowojorska Giełda Papierów Wartościowych zanotowała olbrzymie wzrosty (Dow Jones z 4000 do 11700, Standard & Poor’s z 450 do 1530), które były zasadniczo efektem stałych inwestycji w sektor high-tech, przede wszystkim w tzw. dotcomy. Widać to głównie po indeksie NASDAQ Composite (NASDAQ jest rynkiem akcji, na którym funkcjonowała wówczas większość spółek internetowych⁶), który w 1991 roku przekroczył 500 punktów, w 1995 osiągnął ponad 1000 punktów, by w 2000 roku osiągnąć rekordowe 5132,52 punktów. Inwestycje rynków finansowych katalizowały powstawanie nowych form organizacji pracy kognitywnej, faworyzujących swobodną organizację pracy (Fumagalli i Lucarelli 2010, 17) – stary model przedsiębiorstwa uznano za przeżytek, a na jego miejsce pojawiały się różnego rodzaju „firmy sieciowe”, które eksperymentowały z formami zatrudnienia. Jak podkreśla André Orléan, jeden z głównych przedstawicieli teorii regulacji, ten wzrost na bazie inwestycji finansowych napędzany był dodatkowo duchem „społeczeństwa cyfrowego”, uwolnienia się od ograniczeń starego modelu gospodarczego i wkroczenia kapitalizmu na drogę nieograniczonego wzrostu niezagrożonego kryzysami (Orléan 2012, 10). Można powiedzieć, że w okresie tym uformowała się pewna stabilizacja systemu gospodarczego, która była przede wszystkim efektem aktywności rynków finansowych. Rynki te działały zgodnie z panującymi wówczas *konwencjami* regulującymi zachowania inwestorów: dłuższy okres braku kryzysów finansowych, stabilna stopa wzrostu, upadek Związku Radzieckiego oraz rozwój nowych technologii komunikacyjnych ukształtowały powszechną wiarę w nieograniczone możliwości nowej gospodarki cyfrowej, co przekładało się wprost na zachowania rynków finansowych.

Konwencja nie ma jednak charakteru wyłącznie kulturowego, lecz musi też umożliwiać monetyzację – przelozienie aktywów (inwestycji) na pieniądze. Potężna siła kapitału

⁶ Co więcej, giełda NASDAQ była też pierwszą, która wprowadziła możliwość kupowania i sprzedawania akcji online.

finansowego zależy przede wszystkim „od jego zdolności do narzucenia kryterium finansowych zysków” (Fumagalli i Lucarelli 2010, 22). To właśnie miało miejsce w przypadku rewolucji cyfrowej lat dziewięćdziesiątych i kryzysu roku 2000. Większość biznesów w stylu dotcom przynosiła straty z czysto finansowego punktu widzenia, przez co niezbędne było wprowadzenie nowych form wyceny wartości danego przedsięwzięcia, takich jak chociażby „klikalność” czy „value per user” (Orléan 2012, 10). Niemniej inwestycje w zaawansowane technologicznie przedsięwzięcia okazały się dla firm efektywne – jeszcze w 2000 roku firmy, które inwestowały w zaawansowane technologie, zanotowały wzrost produktywności rzędu 13,4%, a firmy, które nie dokonywały takich inwestycji – rzędu 4,9% (Marazzi 2008, 70). Warto podkreślić, że przez całą drugą połowę lat dziewięćdziesiątych można było zaobserwować wzrost produktywności niewidziany w krajach rozwiniętych od 25 lat – średni roczny wzrost produktywności od 1995 roku do momentu kryzysu wynosił 2,4%. Reagując na kryzys, ówczesny przewodniczący FED, Alan Greenspan, stwierdził jednak, że wzrost ten był tylko *pozorny*.

Należy przyjrzeć się tej *pozorności*. Stefano Lucarelli twierdzi, że w reżimie akumulacji, który narodził się w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, najważniejsze było wytworzenie nowych form wynagrodzenia, ściśle powiązanych z całym rynkiem finansowym. Było to efektem całkowitej zmiany w strukturze wprowadzania innowacji w gospodarce:

dźwignia innowacji przeszła z laboratoriów B&R na żywe ciała siły roboczej, podczas gdy kapitał z całej reszty świata był inwestowany w akcje i obligacje biznesowe indeksowane na amerykańskich rynkach. W tym systemie akumulacji rozwinęły się różne formy wynagrodzenia powiązane z wydajnością przedsiębiorstw: nie tylko opcje na akcje dla menadżerów, lecz również fundusze emerytalne i inwestycyjne, które angażowały pracowników najemnych (inwestując ich oszczędności – dop. MR). Te formy wynagrodzenia prowadziły do zwiększenia płynności rynków finansowych, ale przy braku adekwatnej zasady redystrybucji (...) prowadziło to również do zmniejszenia płac, czego efektem była systemowa niestabilność (Lucarelli 2010, 132).

Warunkiem tego, by nowe formy wynagrodzenia związane z finansowymi inwestycjami w spółki internetowe miały za swój efekt ciągły wzrost gospodarczy, była *konwencja* zakładająca, że emitowane akcje mają daną wartość. Brak stabilnego systemu regulacji doprowadził jednak do tego, że gdy nastąpiło załamanie giełdy, rynek finansowy, by utrzymać rentowność olbrzymich inwestycji, zainicjował gruntowną reorganizację zatrudnienia (Fumagalli i Lucarelli 2010, 18). Wprowadzono wówczas na masową skalę takie procesy jak downsizing, offshoring, outsourcing itd., które umożliwiły dalszą emisję akcji i zachęcanie inwestorów do ich kupowania, lecz prowadziły jednocześnie do zmniejszenia płac oraz zwiększenia prekaryzacji. Zależność płac i warunków zatrudnienia pracowników od

finansowych inwestycji w nowe technologie umożliwiła w momencie kryzysu odebranie im tych aktywów lub ich znaczące zmniejszenie (Lucarelli 2010, 133).

Zgodnie z makroekonomicznym modelem kapitalizmu kognitywnego dalszy rozwój w tej sytuacji byłby niemożliwy, gdyby rynki finansowe nie znalazły nowego obszaru inwestycji. Inwestycje te okazały się możliwe dzięki jednoczesnemu przystąpieniu Chin do WTO w 2001 roku, a więc wkroczeniu Państwa Środka do globalnej gospodarki, oraz obniżeniu przez FED stóp procentowych z 6% do 1% (Fumagalli i Lucarelli 2010, 18–20). Z jednej strony gospodarka Chin otworzyła nieznane dotąd możliwości przed zagranicznymi inwestorami, którzy mogli teraz dokonywać outsourcingu i offshoringu do kraju o bardzo niskich kosztach pracy, a wzrastający eksport Chin finansował zadłużenia amerykańskiej gospodarki, dzięki czemu rynki finansowe odzyskały płynność. Z drugiej zaś drastyczne obniżenie stóp procentowych przez FED umożliwiło wzrost konsumpcji na bazie pożyczek hipotecznych. Zazwyczaj obniżanie stóp procentowych ma na celu ułatwienie firmom zaciągania kredytu, które to środki firmy przeznaczają na inwestycje. W przypadku sytuacji po kryzysie 2000 roku mechanizm wyglądał inaczej – nowa konwencja „mieszkaniowa” doprowadziła do inflacji cen nieruchomości, co przy niskich stopach procentowych oznaczało, że oprocentowanie kredytów hipotecznych było niższe od wzrostu cen nieruchomości. Konwencja ta była drugim źródłem odzyskania przez rynki finansowe płynności i dała podstawę do rozwijania działalności spekulacyjnej. Kryzys trwający od września 2007 roku jest bezpośrednim skutkiem reakcji na kryzys roku 2000. W obszarze firm internetowych oraz high-tech następuje zaś reorganizacja w strukturze przedsiębiorstw, używanych technologii oraz koncepcji produktu, której milowymi krokami będą np. wprowadzenie iPod'a oraz iPhone'a czy rozwój Web 2.0.

Kapitalizm kognitywny jako niestabilny reżim akumulacji

Należy bliżej przyjrzeć się strukturalnemu powiązaniu niematerialnego charakteru modelu produkcji⁷ w kapitalizmie kognitywnym z równie niematerialnym charakterem regulacji reżimu akumulacji. Niematerialny charakter produktów opartych na przetwarzaniu i zarządzaniu informacją wymusza nieustanne innowacje w zasadach określania ich wartości dla inwestorów⁸.

7 „Niematerialny” oznacza tutaj, że angażuje w równym stopniu *hardware*, *software*, *netware* oraz *wetware*. Należy pamiętać, że koszty wytworzenia *hardware* są jak najbardziej materialne: wyprodukowanie jednego laptopa wymaga spalania ok. 250 kilogramów paliw kopalnych i 25 kilogramów chemikaliów oraz zużycia ok. 1,5 tony wody (zob. <http://www.nrdc.org/living/stuff/your-computers-lifetime-journey.asp>).

8 Oczywiście powstają wciąż próby wytłumaczenia nierealnej waloryzacji akcji dotcomów podczas bańki lat dziewięćdziesiątych z czysto neoklasycznej perspektywy. Pastor i Veronesi w swoim artykule (2006), broniąc hipotezy efektywnych rynków finansowych, twierdzą na przykład, że wartość akcji danej firmy na giełdzie wzrasta wraz z rosnącą niepewnością co do jej przyszłej wartości. W ten sposób wyjaśniają gigantyczne wzrosty wartości akcji spółek internetowych w latach dziewięćdziesiątych – w im mniejszym stopniu można było przewidzieć wartość ich akcji, tym większą osiągały one cenę.

Tym, co jednocześnie determinuje i stabilizuje te innowacje, są właśnie rządzące zachowaniami rynków finansowych *konwencje*. Konwencje te funkcjonują w oparciu o te same technologie i formy działania, które wyznaczają modele pracy i produkcji w kapitalizmie kognitywnym: mają z jednej strony charakter *językowy*, są efektami kumulacji wielości performatywów językowych, z drugiej zaś ich efektywność gwarantowana jest wysokim poziomem komputeryzacji giełd na całym świecie, dzięki czemu jednoczesny przepływ informacji i ich obliczanie jest w stanie generować globalne efekty w czasie rzeczywistym (Pasqualle 2014, 101–139).

Na rynkach finansowych celem konwencji jest przede wszystkim gwarantowanie *płynności*. Christian Marazzi podkreśla, że *płynność* to wprawdzie pewne pojęcie wspólne, które podziela grupa inwestorów przekonana, że dana inwestycja się opłaci, później dopiero zyskuje konkretną funkcję pieniężną (Marazzi 2008, 24). Funkcja pieniężna konwencji polega na tym, że „polityka pieniężna w reżimie napędzanym inwestycjami finansowymi *musi* podążać za potrzebami waloryzacji wspierającymi konwencje” (Lucarelli 2010, 130), co oznacza, że konwencje określające długookresowe zachowania rynków finansowych determinują kreację pieniądza (z czym mieliśmy do czynienia zarówno w wypadku bańki dotcomów, jak i obecnego kryzysu finansowego). Wykształcenie się jednocześnie modelu produkcji opartego na niematerialnej produkcji oraz niestabilnego reżimu akumulacji opartego na inwestycjach kapitału finansowego, regulowanego konwencjami i pozbawionego stabilnego systemu redystrybucji zysków napędzało globalną gospodarkę od kryzysu fordyzmu aż do obecnego kryzysu finansowego na drodze wykształcania kolejnych konwencji (konwencja „społeczeństwa internetowego”, konwencja „nowej ekonomii”, konwencja „chińska”, konwencja „mieszkaniowa”). Mówiąc inaczej, „krach roku 2001 nie tyle znaczył koniec nowej ekonomii, lecz raczej jej rekalkibrację” (Terranova 2010, 155) – kolejne fazy rozwoju kapitalizmu kognitywnego (boom nowej ekonomii 1993–2000, reakcja na kryzys 2000–2003 i bańka na rynku nieruchomości 2003–2007) „pojawiają się w tym samym paradygmacie technologicznym, ponieważ *konwencje*, które regulują finansową waloryzację, nie poddają się gwałtownym zmianom” (Lucarelli 2010, 130–131). Jak podkreśla Marazzi, *finansjeryżacja nie stanowi nieproduktywnego efektu nagromadzonej wartości dodatkowej, lecz jest właściwą formą akumulacji kapitału dla modelu produkcji kapitalizmu kognitywnego* (Marazzi 2011, 48).

Kapitalizm kognitywny to *niestabilny reżim akumulacji*, który napędzany jest inwestycjami kapitału finansowego kierującymi się dominującymi konwencjami oraz któremu brakuje stabilnego systemu redystrybucji zysków. Zostało to ujęte przez Fumagallo i Lucarellego w makroekonomicznym modelu kapitalizmu kognitywnego: wzrost gospodarczy w kapitalizmie kognitywnym wymaga, by zyski z inwestycji kapitału finansowego były większe od konsumpcji na bazie płac. Przy jednoczesnym braku jakiegokolwiek mechanizmu gwarantującego reinwestycję tych zysków prowadzi to do proliferacji eksperymentalnych form zatrudnienia odchodzących od modelu stałej płacy, niezależnej od aktualnych przychodów

przedsiębiorstw. Wykształcony w latach dziewięćdziesiątych reżim akumulacji kapitalizmu kognitywnego funkcjonował w postaci niejako „czystej” przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. Dla dalszych badań niezbędne wydaje się porównanie tego reżimu z innymi wersjami „gospodarek opartych na wiedzy”, które rozwinęły się w Europie (zob. Jovanowska i Nikolovska 2010) czy Azji. Wśród czynników, które sprawiły, że model amerykański okazał się determinujący dla globalnej gospodarki, najistotniejsze było z pewnością napędzanie nowej ekonomii w USA przez inwestycje kapitału finansowego i zadłużanie się amerykańskiej gospodarki u krajów z nadwyżką eksportową, które niejako „finansowały” rozwój gospodarki opartej na wiedzy w USA. Ten aspekt teorii kapitalizmu kognitywnego łączy wyjaśnianie dominacji amerykańskiej wersji kapitalizmu kognitywnego z kształtowaniem się w ostatnich dekadach modelu centrum–peryferie: olbrzymie ilości kapitału, zamiast być inwestowane z powrotem w gospodarkę krajów rozwijających się (głównie krajów azjatyckich) i generować popyt, były inwestowane w amerykańskie akcje i obligacje, przez co amerykańskie giełdy dysponowały niekończącą się, aż do pewnego momentu, płynnością (Marazzi 2011, 71). Obecnie stabilizowanie systemu, będącego efektem nowego („kognitywnego”) globalnego podziału pracy, jest możliwe dzięki operacjom finansowym napędzanym głównie drobnymi oszczędnościami oraz wysokim wzrostem gospodarczym w krajach rozwijających się, do których outsoursuje się pracę manualną i fabryczną (Fumagalli i Lucarelli 2014, 89). Dzięki tym warunkom amerykańskie firmy łączące w swojej działalności technologie cyfrowe i komunikacyjne z operowaniem konwencjami kulturowymi są w stanie akumulować niewyobrażalne wcześniej ilości kapitału finansowego. Dla przykładu, Apple zostało największą w historii USA firmą pod względem jej wartości giełdowej (Browning, Russolilo i Vascerallo 2012), choć zatrudnia jedynie niewiele ponad 90 tys. etatowych pracowników⁹. Facebook zaś (a także, choć w mniejszym stopniu, LinkedIn) znacząco wpłynął na nowy cykl akumulacji po 2007 roku – od momentu wypuszczenia przez firmę Zuckerberga akcji w roku 2012 indeks NASDAQ regularnie wzrasta, zbliżając się powoli do poziomu z roku 2000¹⁰.

Z pewnością charakterystyczna dla modelu amerykańskiego różnorodność form wynagrodzenia siły roboczej, wszechobecne zapośredniczenie jej dobrobytu w aktywności rynków finansowych, postępująca prekaryzacja intelektualnej siły roboczej oraz zależność innowacji od inwestycji kapitału finansowego nie są spotykane w tym samym stopniu na całym świecie, niemniej w wyjaśnieniu obecnego kształtu globalnego reżimu akumulacji w kapitalizmie kognitywnym to właśnie ten model należy przyjąć jako paradygmatyczny.

9 Dane na rok 2014, zob. <http://www.statista.com/statistics/273439/number-of-employees-of-apple-since-2005/>. Dla porównania, General Motors w roku 2014 zatrudniało ok. 215 tys. pracowników etatowych.

10 Dane za: <http://stockcharts.com/freecharts/historical/nasdaq1978.html>.

Efekty zewnętrzne i powrót renty

Christian Marazzi twierdzi, że finansjeryzacja gospodarek krajów rozwiniętych w latach osiemdziesiątych była strategią nakierowaną na przywrócenie wysokiej rentowności (Marazzi 2011, 31–31). W ramach określonego organicznego składu kapitału¹¹, osiągniętego przez kraje uprzemysłowione pod koniec fordyzmu, dalsza produkcja wartości dodatkowej była mocno utrudniona. W takiej sytuacji inwestycje kapitału finansowego nakierowane na zwiększenie zysków polegały na *inwestycji poza bezpośredni proces produkcji*:

Nastąpiła transformacja procesu waloryzacji polegająca na tym, że ekstrakcja wartości nie jest już ograniczona do miejsca przeznaczonego do produkcji dóbr i usług, lecz rozciąga się poza drzwi fabryki, by użyć takiego sformułowania, w sensie bezpośredniego wkroczenia w sferę *cyrkulacji* kapitału, to znaczy w sferę wymiany dóbr i usług. Jest to kwestia rozciągnięcia procesu ekstrakcji wartości na sferę reprodukcji i dystrybucji (Marazzi 2011, 48).

Inwestycje wspierające wzrost w kapitalizmie kognitywnym są najczęściej nakierowane na objęcie tych obszarów życia, które tradycyjnie pozostawały poza sferą pracy i funkcjonowały jako *efekty zewnętrzne*, zgodnie z definicją sformułowaną w latach trzydziestych przez Arthura Pigou (wykonywanie usługi dla osoby trzeciej, za którą nie pobiera się opłaty i która nie może być podstawą do rekompensaty). Pojęcie efektów zewnętrznych stanowi w teorii kapitalizmu kognitywnego zapożyczenie, swego rodzaju *przechwycenie* terminu z klasycznej teorii ekonomicznej w celu opracowania i wyjaśnienia zachodzących obecnie transformacji makroekonomicznych. „Efekty zewnętrzne” wprowadzone zostały do ekonomii przez Alfreda Marshalla, który pisał o *korzyściach zewnętrznych* (*external economies*), przez co rozumiał wkład pozaekonomicznych czynników do wzrostu gospodarek przemysłowych. Tak ujmowane efekty zewnętrzne to przede wszystkim warunki środowiska naturalnego, które wpływają na produkcję i dystrybucję, zmniejszają lub zwiększają koszty itd. Efektami takimi może też być specyficzna kultura danego regionu, sprzyjająca wyteżonej i sumiennej pracy, bądź też utrudniająca dyscyplinowanie siły roboczej. Francuski ekonomista André Vianes za efekty zewnętrzne uznał również efekt aktywności instytucji publicznych, które działają bez nakierowania na zysk, ale tworzą instytucjonalne warunki do rozwoju biznesu (np. dobre lub złe prawo) (Moulier-Boutang 1996). Jego koncepcja „publicznych efektów zewnętrznych”

11 „Organiczny skład kapitału” to termin techniczny oznaczający stosunek kapitału stałego (środków i materiałów produkcji) do kapitału zmiennego (płac); jego formalny zapis przyjmuje zatem postać „c/v”. Im mniejszy udział płacy roboczej w procesie produkcji, tym wyższy organiczny skład kapitału. Zgodnie z Marksowskim twierdzeniem o spadającej stopie zysku, rozwój kapitalizmu przemysłowego ma tendencję do podwyższania organicznego składu kapitału, co jednak przekłada się na spadek stopy zysków i prowadzi do kryzysu.

stworzona na początku lat osiemdziesiątych wyznacza punkt graniczny między „klasycznym” rozumieniem efektów zewnętrznych jako rzeczywiście *zewnętrznych* wobec procesu produkcji a efektami zewnętrznymi jako produkcją warunków do odpowiedniego przebiegu procesu produkcji wartości dodatkowej¹². Z perspektywy makroekonomicznej na nową rolę efektów zewnętrznych jako bezpośrednich czynników produkcji wskazał Michel Aglietta, który opracował koncepcję „kolektywnych czynników produkcji”, a więc wszystkich tych czynników, które uczestniczą w procesie produkcji niezależnie od rynkowych czy państwowych struktur organizacji (Aglietta 1997)¹³.

Przejście od fordyzmu do postfordyzmu oraz uformowanie się kapitalizmu kognitywnego charakteryzowało się przede wszystkim gwałtownym rozwojem sieci komunikacji, które umożliwiły kooperację jednostek niezwiązanych ze sobą w żaden inny sposób. Wystarczył komputer osobisty, dostęp do Internetu i motywacja – niekoniecznie ekonomiczna. Słynna książka Yochaia Benklera *Bogactwo sieci* z 2006 roku (Benkler [2006] 2008) stanowi zapis rozwoju aktywności produkcyjnej w sieciach opartych na swobodnej i wolnej wymianie danych. Benkler pokazuje, jak ruch wolnego oprogramowania, ale także np. badania w ramach programu SETI, korzystające z mocy obliczeniowej milionów komputerów osobistych na całym świecie, osiągają niespotykany wcześniej poziom produktywności. Motywacją do pracy milionów osób współtworzących ruch *open source*, tworzących Wikipedię itd. nie jest często korzyść ekonomiczna, lecz sama satysfakcja z kognitywnej pracy. Również w sferach, w których nie liczy się tak bardzo moc obliczeniowa, ale raczej wymiana wiedzy milczącej i nieformalnej, sieć komunikacji jest jednym z najważniejszych elementów procesu wytwarzania wartości, a zawiązywanie tych sieci napędzane jest wielością afektów, które na pewno nie mogą być wytłumaczone w ramach teorii *homo economicus*. Z filozofii Deleuze’a i Guattariego (Bednarek 2011) wiemy, że sieci powstają w sposób niekontrolowany jako efekty pragnienia, albo też – pragnienie jest zawsze produkcją sieci powiązań. Jeden z czterech elementów modelu produkcji w kapitalizmie kognitywnym, czyli *netware*, powstaje w dużym stopniu nie na drodze inwestycji, lecz jako efekt społecznego życia oraz jako efekt pracy niematerialnej.

12 Nie wprowadzam do tekstu podstawowego rozróżnienia na negatywne i pozytywne czynniki zewnętrzne. Negatywne czynniki zewnętrzne są nierynkowymi szkodami wynikłymi z procesu produkcji, np. zanieczyszczenie środowiska naturalnego lub dezorganizacja życia wspólnoty, pozytywne zaś to czynniki dodatnio wpływające na proces produkcji lub też pozarynkowe pozytywne efekty procesu produkcji, np. wzrost szacunku pracowników dla siebie. W teorii kapitalizmu kognitywnego istotne są w zasadzie wyłącznie czynniki zewnętrzne pozytywnie wpływające na proces wytwarzania wartości dodatkowej.

13 W kontekście efektów zewnętrznych i kapitalizmu kognitywnego można również mówić o nowej roli innowacji i „przedsiębiorcy” opisywanych przez Schumpetera: o ile proces innowacji przebiegał według austriackiego ekonomisty niejako poza procesem produkcji, w wyniku połączenia przez innowacyjnego przedsiębiorcę dostępnych środków produkcji w nowy, nieznanym wcześniej sposób, o tyle dzisiaj proces innowacji sytuuje się w samym centrum procesów ekonomicznych.

Jak podkreśla to Moulier-Boutang, w kapitalizmie kognitywnym największą wartość wytwarzają ucieleśnione mózgi działające w sieciach komunikacji, a więc powiązanie *hardware*, *software*, *netware* i *wetware*. Istota analiz prowadzonych w ramach teorii kapitalizmu kognitywnego polega na badaniu zmiany struktury inwestycji w każdy z tych elementów i w ich powiązanie oraz wykształcania się – na bazie tej zmiany – nowego reżimu akumulacji kapitału:

1. Inwestycje w *hardware* kierują się klasyczną logiką inwestycji w ekonomie skali, co dzisiaj przynosi już zyski stosunkowo małe w porównaniu z innymi modelami produkcji – toteż nic dziwnego, że produkcję tę przeniesiono w znacznym stopniu do krajów rozwijających się. Natomiast zarówno *software*, jak i *netware* oraz *wetware* wytwarzane są na zasadzie obcej typowemu modelowi firmy.

2. *Software* może być wytwarzane przez swobodnie komunikujące się ze sobą podmioty, które nie potrzebują żadnych wspólnych środków produkcji, gdyż jedynym istotnym środkiem produkcji ich pracy jest odpowiednio skodyfikowany *język*, paradygmatyczne „dobro wspólne”¹⁴.

3. *Netware* rozwija się dzisiaj, czy to w Internecie, czy w wielkich miastach, jako efekt życia społecznego i pragnienia komunikacji (na bazie infrastruktury powstającej najczęściej w ramach publicznych inwestycji).

4. *Wetware* pozostawała aż do kryzysu fordyzmu kwestią przynależną wyłącznie do obszaru reprodukcji społecznej, obecnie zaś sytuuje się w samym centrum transformacji rozwiniętych gospodarek – jest to stawka dokonującego się demontażu państwa dobrobytu i prywatyzacji wszystkich szczebli szkolnictwa, zwłaszcza szkolnictwa wyższego, oraz szerzenia się zadłużenia wśród młodych, wykształconych osób, finansujących długiem swoją edukację. A także przechwytywania przez sektor prywatny niegdyś rewolucyjnego hasła „uczenia się przez całe życie”. Znaczenie *netware* oraz *wetware* w modelu produkcji kapitalizmu kognitywnego zaciera istotne dla poprzedniego, fordystycznego reżimu ekonomicznego oddzielenie obszaru produkcji i reprodukcji społecznej, która to separacja stanowiła w fordyzmie fundament regulujący zarówno procesy produkcji, jak i akumulacji kapitału.

Specyfika kapitalizmu kognitywnego polega na tym, że *software*, *netware* oraz *wetware* funkcjonują zarówno jako *efekty zewnętrzne* wobec procesów produkcji, jak i jako jego

14 Opis ekonomii produkcji w ramach *open source* zob. w Lerner i Triole 2002. Wspólny charakter podstawowego środka produkcji przy programowaniu wyjaśnia, dlaczego firmy produkujące oprogramowanie uciekają się do innych form wynagrodzenia niż płaca. Bill Gates stwierdził kiedyś, że gdyby nie wyplacanie części wynagrodzenia inżynierom oprogramowania w akcjach Microsoftu, zmiany personalne na stanowiskach następowałyby co sześć miesięcy, a nie co dwa lata. Jednym z istotnych aspektów odchodzenia programistów z firmy Microsoft była też ich niechęć wobec redukcji ich pracy do samej wartości pieniężnej (zob. Drucker 2002), co różni Microsoft, firmę o dość klasycznej organizacji i modelu zatrudnienia, od licznych firm powstałych lub przekształconych w okresie nowej ekonomii (jak chociażby Google czy Apple). Ciągła zmiana miejsca zatrudnienia przez informatyków w firmach informatycznych jest możliwa głównie dzięki temu, że *w każdym miejscu pracy pracują za pomocą tych samych środków produkcji*.

najważniejsze elementy składowe. O ile jeszcze bowiem *software* może być wliczany jako zwykły koszt (choć coraz więcej przedsiębiorstw korzysta z darmowego oprogramowania¹⁵), o tyle firmy nie muszą inwestować w *netware*, korzystają zaś masowo z *netware*, którego wytworzenie najczęściej nic ich nie kosztuje (oprócz może co najwyżej podatków).

W ramach reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego mamy do czynienia z typowym uspołecznieniem kosztów oraz prywatyzacją zysków, przy czym transformacji uległy sposoby narzucania i kontroli obu tych operacji. Jedną z najbardziej charakterystycznych metod uspołeczniania kosztów produkcji jest angażowanie konsumenta w wytwarzanie produktu, co nie tylko przekłada się na zmianę struktury kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwami, ale ma także istotne znaczenie dla struktury zatrudnienia i udziału płac w gospodarce jako całości. Najwyraźniej widać ten proces w przypadku współwytwarzania wartości przez użytkowników portali społecznościowych. Według Tiziany Terranovy rozwój portali w rodzaju Friendster, Facebook, Flickr, Myspace, SecondLife, Blogger czy LinkedIn był strategią obroną przez rynek internetowy, poszukujący po roku 2000 nowych modeli biznesowych. W końcu jednym z najczęściej podawanych powodów niepowodzenia wielu firm internetowych w latach dziewięćdziesiątych była nieumiejętność zgromadzenia wystarczającej liczby użytkowników. Wszystkie portale powstały na gruncie Web 2.0 umożliwiały współtworzenie treści przez korzystających z serwisów użytkowników, co nie tylko zwiększało ich liczbę, ale też angażowało w wytwarzanie wartościowej treści. Interesujące jest to, że książka Benklera, pochwała wolnej i niezależnej produkcji w sieciach, wyszła w tym samym roku, w którym Web 2.0 została wybrana osobą roku magazynu TIME. Wydaje się, że Benkler nie zauważył momentu, w którym alternatywa dla kapitalizmu stała się jego nowym filarem¹⁶:

Web 2.0 stanowi najlepszy możliwy model dla inwestorów, gdyż zbiera, inkorporuje i waloryzuje społeczną oraz technologiczną pracę użytkowników. Warunkiem kapitalistycznego procesu wytwarzania wartości dodatkowej w nowej ekonomii jest marginalizacja pracy najemnej oraz waloryzacja darmowej pracy użytkownika, a więc pracy nieopłacanej i nienadzorowanej, co nie znaczy, że niekontrolowanej (Terranova 2010, 156).

Wystartowanie Facebooka i LinkedIn na giełdach można zatem odczytać jako kolejny krok w długim marszu kapitału finansowego od początku lat osiemdziesiątych, którego *celem było odejście od inwestycji w bezpośredni proces produkcji, a zamiast tego wytwarzanie aparatów przechwyty wartości wytwarzanej w obszarze całego społeczeństwa*. Matteo Pasquinelli mówi w tym kontekście również

15 Zob. <http://www.revsys.com/writings/oss-in-business.html>

16 Terranova złośliwie zauważa, że u niektórych apologetów wolnej produkcji na zasadzie *open source*, jak to ma miejsce według niej właśnie u Benklera, społeczna kooperacja w Internecie niepostrzeżenie zbliża się do niewidzialnej ręki rynku (Terranova 2010, 158).

o *wartości sieciowej* (Pasquinelli 2009), która akumulowana jest przez algorytmy wyszukiwarek internetowych, przede wszystkim przez algorytm PageRank wykorzystywany przez Google. Podstawowa różnica między zasadą funkcjonowania PageRank a logiką wcześniejszych wyszukiwarek (np. Yahoo) polega na rejestrowaniu ruchu użytkowników w sieci: nadaje on określoną wartość stronie internetowej, opierając się na liczbie istniejących połączeń z innymi stronami internetowymi, jakości tych połączeń oraz ruchu użytkowników w sieci. Każde wejście na stronę, utworzenie połączenia z nią czy też wyszukanie danej strony w sieci zwiększa jej wartość, która może zostać łatwo przelożona na kapitał ekonomiczny dzięki platformie reklamowej Adwords, generującej przeważającą większość dochodów Google. Aparaty przechwyty wartości z obiegu informacji w sieci muszą jednak obejmować odpowiednią skalę aktywności, by przechwytywana przez nie wartość mogła napędzać dalej proces akumulacji. Stosunek liczby użytkowników obejmowanych przez algorytmy wyszukiwarek oraz Web 2.0, jak i wytwarzanej przez nie wartości, do nakładów pracy i inwestycji potrzebnych do ich opracowania jest nieporównywalny z jakimikolwiek wcześniej znanymi mechanizmami wytwarzania wartości, co przekłada się oczywiście na olbrzymie stopy zysku i możliwości akumulowania kapitału nie w kapitale stałym, lecz w giełdowej wartości spółek. Z perspektywy ekonomii politycznej można postawić tezę o ciągłości tendencji do *rosnącej stopy zysku* w kapitalizmie kognitywnym, a więc tendencji odwrotnej do diagnozowanego przez Marksa, w odniesieniu do kapitalizmu przemysłowego, prawa malejącej stopy zysku (Marazzi 2008, 61).

Deregulację rynków finansowych, gromadzenie olbrzymich ilości kapitału przez prywatyzację oszczędności pracowników oraz rozkwit aparatów przechwyty wartości w sieci należy rozpatrywać jako elementy jednego reżimu akumulacji. Jak ujmuje to Terranova: „Z punktu widzenia nowych technologii (...) kapitał finansowy operuje jako główny zestaw (*assemblage of assemblages*), w którym wzajemnie przenikają się elementy techniczne, kulturowe, społeczne i psychologiczne” (Terranova 2010, 164)¹⁷. Operacje finansowe umożliwiają połączenie w jeden globalny system ekonomiczny zgromadzonych na drodze prywatyzacji ubezpieczeń społecznych i emerytalnych oszczędności¹⁸ oraz inwestycji w rozwój aparatów przechwyty wartości wytwarzanej w sieciach komunikacji – zaangażowanie użytkowników stanowi przy tym element stabilizujący akumulację kapitału, gdyż zapewnia regularny rozrost

17 W tym samym kontekście Moulier-Boutang pisze o kapitale finansowym jako logice zarządzania efektami zewnętrznymi (Moulier-Boutang 2011, 143).

18 Możliwość inwestycji kapitału w sferę cyrkulacji i reprodukcji jest innym rozwiązaniem problemu, na który wskazywała już Róża Luksemburg, a mianowicie ciągłego poszukiwania przez kapitał nowych rynków zbytu. Kształtujący się już od dłuższego czasu model centrum–peryferie napędzany jest m.in. przez to, że kapitał w krajach rozwiniętych znalazł nowy obszar inwestycji, lokujący się poza bezpośrednimi procesami produkcji. W efekcie inwestycje w krajach rozwijających się sprowadziły się do offshoringu tych form produkcji, które w największym stopniu oparte były na niewykwalifikowanej sile roboczej (Urry 2014).

portali oraz zwiększanie ilości gromadzonej informacji, która jest główną produkowaną przez te portale wartością.

Wysoka efektywność modelu produkcji kapitalizmu kognitywnego wynika z możliwości szybkiego i taniego powiązania w sieciach kooperacji użytkowników o różnych umiejętnościach. Proces produkcji ulega przez to rozproszeniu, a produktywny staje się praktycznie cały obszar społeczeństwa. Rozwój sieci komunikacji w obszarze całego społeczeństwa, a nie tylko szeroko rozumianego przemysłu sprawia, że model firmy charakterystyczny dla spółek w rodzaju Google jest coraz częściej przyjmowany także przez przedsiębiorstwa spoza sektora IT: „to nie natura produktu określa organizację (lub paradygmat) produkcji, lecz raczej związek między sferami produkcji i cyrkulacji, między produkcją i konsumpcją, kształtujący sposoby produkcji dóbr i usług” (Marazzi 2011, 55–56). Prowadzi to do pogłębiania się outsourcingu, prekaryzacji i generalnej dewaloryzacji siły roboczej¹⁹. Prywatyzacja zysków z aktywności *netware* i *wetware* nie wymaga inwestycji w ich rozwój, który pozostaje w dużym stopniu sprawą środków publicznych bądź też indywidualnych nakładów pracowników. Postępująca indywidualizacja kosztów reprodukcji i dostosowywania się do zmian na rynku pracy służy zaś za mechanizm kontroli siły roboczej (por. Standing 2014, 85–111). Co więcej, w przeciwieństwie do kapitalizmu opartego na inwestycjach w kapitał trwały w postaci maszyn fabrycznych, w kapitalizmie kognitywnym „płace realne nie są powiązane ze wzrostami wydajności, a w związku z tym nie ma sprawiedliwej kompensacji za prekarność zatrudnienia” (Fumagalli i Lucarelli 2014, 91).

Model produkcji kapitalizmu kognitywnego oparty na efektach zewnętrznych pokazuje raz jeszcze strukturalne i technologiczne powiązanie między transformacją kapitału, jego finansjeryzacją, oraz rozwojem technologii komunikacyjnych. Kapitał finansowy może pozostać „niezwiązany” dzięki temu, że nie jest inwestowany w środki produkcji w ramach bezpośrednich procesów produkcji, lecz w aparaty przechwyty wartości wytwarzanej w procesach cyrkulacji wiedzy i informacji oraz reprodukcji społecznej. Wysoka produktywność sieci komunikacji oraz napływ kapitału umożliwiają częściową stabilizację systemu, ale prowadzi to do braku inwestycji nakierowanych na tworzenie nowych miejsc pracy (Marazzi 2011, 53). Zamiast tego sugeruje się powrót do rzemieślniczej pracy w rodzaju wytwarzania aplikacji do App Store²⁰. Problem polega jednak na tym, że te nowe formy

¹⁹ Szwedzki socjolog Göran Therborn podkreśla, że w „epoce informacji” „doszło do polaryzacji na rynku pracy – z jednej strony wzrosła liczba dobrze płatnych zajęć wymagających wysokich kwalifikacji, z drugiej – nisko płatnych i niepewnych miejsc pracy przy obsłudze członków dawnej klasy »kreatywnej«” (Therborn 2015, 143), przy czym szeregi tego drugiego rodzaju pracowników, do których należałoby zaliczyć rzesze sproletaryzowanego kognitariatu wykonującego proste, automatyczne operacje przed komputerami, zwiększyły się znacznie bardziej.

²⁰ Warto przyjrzeć się raportowi „The Third Great Wave” opracowanemu przez magazyn *The Economist* (*The Economist* 2014), w którym obecną fazę transformacji kapitału analizuje się głównie pod kątem problemu technologicznego bezrobocia. Idea dochodu podstawowego, o której piszę dalej, zostaje krótko wspomniana

przychodu nie zapewnią stabilizacji całego systemu. Jeśli jedną ze strategii wyjścia z obecnego kryzysu będzie akumulacja kapitału na drodze zwiększenia zysków z inwestycji w portale Web 2.0, co częściowo widać na przykładzie wzrostu cen akcji Facebooka i indeksu NASDAQ, to rozwiązanie to może prowadzić do kolejnego, być może jeszcze silniejszego kryzysu ekonomicznego. Reżim akumulacji kapitalizmu kognitywnego sam z siebie, bez interwencji politycznej, nie umożliwi bowiem wykształcenia się stabilizującego systemu regulacji stosunku między placami, inwestycjami, konsumpcją i akumulacją kapitału finansowego.

Obserwowany rozwój gospodarczy polegający na przechodzeniu od inwestycji w bezpośredni proces produkcji do inwestycji w aparaty przechwyty wartości wytwarzanej w sferze cyrkulacji i reprodukcji stanowi potwierdzenie dwóch fundamentalnych tez teorii kapitalizmu kognitywnego. Po pierwsze, praca wytwarzająca wartość w kapitalizmie kognitywnym organizuje się niezależnie od zarządzania gospodarką przez przedsiębiorstwa. Ponieważ produkcja wiedzy i informacji zachodzi głównie w sieciach komunikacji, granice firm zacierają się, przekształcając się w przedsiębiorstwa sieciowe. Prywatny charakter środków produkcji powoli zanika, zastępowany przez wielość prawnych i ekonomicznych aparatów gwarantujących prywatyzację zysków, głównie w formie narzucania patentów i intelektualnych praw własności (Vercellone 2008, 7). Postępuje demontaż państwa dobrobytu (które stanowiło czynnik ukonstytuowania się kapitalizmu kognitywnego), przez co zwiększa się prekaryzacja siły roboczej i zmniejsza się jej opór przed wchodzeniem w stosunek pracy najemnej (Vercellone 2008, 10), który to stosunek w dobie kapitalizmu kognitywnego *nie jest niezbędny, by uzyskać dostęp do środków produkcji*, jest niemniej wciąż w dużym stopniu *niezbędny, by uzyskać dostęp do środków utrzymania*. Oznacza to, że zapewnienie środków utrzymania wystarcza, by umożliwić produktywną pracę. Instytucje państwa dobrobytu w kapitalizmie kognitywnym funkcjonują zatem jako *czynniki produkcji* (Vercellone 2014), które umożliwiają pracę w sieciach komunikacji poza strukturami przedsiębiorstw (a więc poza typowymi stosunkami pracy najemnej). Funkcja państwa w modelu kapitalizmu kognitywnego powinna zostać ujęta zarówno jako źródło inwestycji sektora publicznego, jak i jako czynnik rozwoju efektów zewnętrznych (przy czym obie te funkcje działają także na korzyść biznesu, prywatyzującego efekty produkcji w sieciach kooperacji).

i odrzucona jako odbierająca godność płynącą z wykonywanej pracy, natomiast nowe formy pracy, które mają zastąpić zatrudnienie w wysoko zautomatyzowanym przemyśle, rozważa się w kontekście samodzielnie prowadzonych biznesów sieciowych oraz sprekaryzowanych i do tego nisko płatnych zadań związanych z obróbką informacji. Autorzy raportu starają się na siłę opracować ideał polityki gospodarczej będącej odpowiedzią na kolejną „wielką transformację”, natomiast ich analizy jasno pokazują, że jedną z możliwych strategii stabilizacji reżimu akumulacji w ramach dalszego technicznego rozwoju procesów produkcji jest zwiększenie bezrobocia i „uelastycznienie” stosunków pracy. Rola rynków finansowych zostaje całkowicie pominięta. Raport *The Economist* można potraktować jako przykład wniosków wyciąganych na bazie teorii ekonomicznej wychodzącej od technologicznego determinizmu, a nie stosunków społecznych.

Po drugie, w reżimie akumulacji kapitalizmu kognitywnego można mówić o stawaniu się zysku na powrót rentą (Vercellone 2008). W klasycznym ujęciu ekonomicznym inwestycja w bezpośredni proces produkcji ma na celu wygenerowanie przychodu większego od poniesionych kosztów inwestycyjnych. Ponieważ w kapitalizmie kognitywnym najbardziej rentowne inwestycje nie są już dokonywane w płace i środki pracy, lecz w aparaty przechwyty wartości wytwarzanej w sieciach wymiany wiedzy i informacji oraz w ramach reprodukcji społecznej, powstaje olbrzymia ilość wartości dodatkowej nieinwestowanej z powrotem w bezpośredni proces produkcji. Prowadzi to nie tylko do zmniejszania udziału płac w dochodzie krajowym (Husson 2011, 17), lecz również do dominacji reżimu akumulacji charakterystycznego dla kapitału kognitywnego i finansowego nad innymi, bardziej stabilnymi reżimami akumulacji. Renta, podstawowy mechanizm czerpania zysku z kapitału finansowego, staje się dzisiaj dominującą logiką stosunków społecznych, czy to w postaci nieustannego poszukiwania zysków na drodze renty przez kapitał finansowy, czy w stawaniu się rentą części wynagrodzeń (w postaci np. opcji na akcje) (Marazzi 2011, 61), czy też w postaci czerpania zysków z masowego zadłużania się populacji w krajach rozwiniętych i rozwijających się. Uderzające jest to, że trwający obecnie kryzys finansowy nie doprowadził do usunięcia tych mechanizmów finansowych.

Intelekt powszechny i organiczny skład kapitału w kapitalizmie kognitywnym

W sformalizowanym modelu kapitalizmu kognitywnego czynnikami zwiększającymi produktywność są efekty zewnętrzne oraz efekty inwestycji w ekonomie uczenia się. Warunkiem ich efektywności nie jest już obecnie technologia zakumulowana w materialnych maszynach będących, jako środki produkcji, własnością kapitalistów, lecz umiejętności zawiązywania współpracy i komunikowania się. Kapitalizm kognitywny jawi się w tym kontekście jako nowy etap w historycznym procesie podziału pracy. W wymiarze globalnym przerzucenie procesów produkcji *hardware* (a także w dużym wymiarze *software*) do krajów rozwijających się oznacza ukonstytuowanie się nowej relacji centrum–peryferie opartej na zróżnicowanym poziomie organicznego składu kapitału: w krajach rozwijających się i peryferyjnych niski organiczny skład kapitału umożliwia ekstrakcję wartości dodatkowej z pracy przemysłowej (lub pracy zorganizowanej na wzór przemysłowy np. w indyjskich *call centers* czy fabrykach produktów i usług IT), podczas gdy w krajach centrum największą marżę zysku przynosi przechwytywanie wartości wytwarzanej przez pracę kognitywną w sieciach

kooperacji²¹. Jednocześnie zmienia się też podział pracy w ramach bezpośrednich procesów wytwarzania wiedzy i informacji.

Carlo Vercellone podkreśla, że z perspektywy uformowania się kapitalizmu kognitywnego można podsumować poprzednie fazy rozwoju kapitalizmu (rozwój manufaktury i rozwój wielkiego przemysłu) jako procesy dążące do wywłaszczenia wiedzy pracujących podmiotów i przetransponowania jej w kapitał trwały (Vercellone 2007, 16–17). Wzysk polegał zatem nie tylko na wzysku pracy, ale także na oddzieleniu robotnika od wiedzy niezbędnej do zrozumienia całego procesu produkcji i przez to też zależnego od dostępu do środków produkcji będących własnością kogoś innego (Bowring 2004). Kapitalistyczny podział pracy w tym sensie był zawsze *kognitywnym podziałem pracy*, a relacje władzy w społeczeństwach kapitalistycznych dotyczyły dystrybucji wiedzy determinowanej przez hegemoniczny model produkcji. W kapitalizmie kognitywnym podział pracy w ramach procesu wytwarzania wiedzy i informacji nie dokonuje się już w oparciu o technologiczny rozwój *hardware*, lecz na bazie zarządzania kooperacją *software*, *netware* oraz *wetware*. Mówiąc inaczej, wiedza ucieleśniona i charakterystyczne dla niej modele organizacji zyskują przewagę nad organizacją narzucaną przez kapitał trwały oraz organizację korporacyjną (Vercellone 2007, 32). Proces ten postoperaistyczni teoretycy opisują za pomocą reinterpretacji Marksowskiego pojęcia „intelektu powszechnego” (Virno 1992; Vercellone 2007; zob. Szadkowski 2013), pojawiającego się we fragmencie *Zarysu krytyki ekonomii politycznej*. We fragmencie tym Marks kreśli perspektywę dalszego rozwoju kapitalizmu (Marks 1986, 564–574). Twierdzi, że z czasem aplikowanie nauki do procesu produkcji na drodze transpozycji społecznie wytworzonej wiedzy do kapitału trwałego (maszyn) doprowadzi do kryzysu kapitalistycznych metod pomiaru wartości pracy opartych na mierzeniu indywidualnego czasu pracy. Zakumulowana wiedza stanie się bowiem bezpośrednią siłą wytwórczą, a jej wytwarzanie istotniejsze od indywidualnej, manualnej pracy robotnika. Krystian Szadkowski podkreśla, że teza ta jest zgodna z późniejszym Marksowskim twierdzeniem o spadku stopy zysku wraz ze wzrostem organicznego składu kapitału (Szadkowski 2013, 75). Wzrost organicznego składu kapitału w sektorze przemysłowym prowadzi do poszukiwania nowych obszarów społecznej produkcji, których objęcie relacją pracy najemnej przywróci wysoki stopień wytwarzania wartości dodatkowej. Przypomnijmy, że moment ten Christian Marazzi sytuuje na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, kiedy fordystyczny reżim produkcji wszedł w okres kryzysu. Wyjście z kryzysu kapitalizmu przemysłowego polegało na inwestowaniu społecznych oszczędności w rozwój nowych technologii. Inwestycje te mogły jednak przywrócić wysoką

21 Dotyczy to nie tylko Internetu, lecz również rynku sztuki oraz różnego rodzaju dóbr luksusowych, na których również dochodzi do akumulacji przez konkretne marki lub osoby (sławnych artystów) wartości sieciowej, wytwarzanej przez opiniootwórcze media, blogerów, targi, wystawy itd. (Ratajczak 2014).

rentowność, gdyż intelekt powszechny, a więc bezpośrednio produktywna wiedza, przyjął postać nie kapitału zakumulowanego w maszynach, lecz rozproszonej inteligencji – *żywej wiedzy*.

Jednym z najważniejszych celów teorii kapitalizmu kognitywnego jest opisanie tej produktywności rozproszonej inteligencji w kategoriach organicznego składu kapitału²². O ile bowiem w kapitalizmie kognitywnym dalej mamy do czynienia ze stosunkami kapitalistycznymi, a więc z opozycją między kapitałem stałym i kapitałem zmiennym, o tyle podstawowe dla kapitalizmu kognitywnego powiązania *hardware*, *software*, *netware* i *wetware* charakteryzujące pracę kognitywną oznacza zmianę natury zarówno kapitału stałego, jak i kapitału zmiennego.

Jednoznaczna diagnoza, czym jest kapitał stały i zmienny w dobie kapitalizmu kognitywnego, jest trudna. Można to uznać za nieadekwatność Marksowskiej ekonomii politycznej do analizy współczesnej gospodarki opartej na wiedzy. Można też stwierdzić, że pojęcia kapitału stałego i zmiennego, podobnie zresztą jak żywej i martwej pracy, mają charakter funkcyjny i opisują raczej relacje ekonomiczne, a nie stałe elementy rzeczywistości. W tym sensie praca ludzka nie jest tożsama z żywą pracą, płaca nie jest tożsama z kapitałem zmiennym, a kapitał stały nie jest tożsamy z maszynami fabrycznymi. Kryzys fordyzmu doprowadził do tak fundamentalnego przeobrażenia rzeczywistości społecznej, że oderwał kategorie ekonomiczne od ich, zdawałoby się, „naturalnych” desygnatów. Każda poważna analiza ekonomiczna musi dzisiaj wyjść od tego, że nowy etap kapitalistycznego rozwoju wymusza zmianę rozumienia pojęć, które służyły do opisu kapitalistycznej rzeczywistości. Nie oznacza to od razu zmiany samych teoretycznych podstaw krytyki, a więc relacji wiążących wykorzystywane w krytyce pojęcia, lecz przede wszystkim desygnatów tych pojęć²³.

W próbie sformułowania teorii organicznego składu kapitału w kapitalizmie kognitywnym należałoby wyjść od spostrzeżenia Roberta Boyera:

Jeśli chodziłoby o sformułowanie prognozy, który model (produkcji – przyp. MR) wykrystalizuje się w nadchodzących dekadach, to trzeba by najprawdopodobniej mówić o *produkcji człowieka przez człowieka* i zacząć od badania instytucjonalnego kontekstu, w którym mogłoby dojść do powstania tego modelu (Boyer 2002, 192).

Zgodnie z diagnozą Boyera, obok Aglietty jednego z głównych teoretyków podejścia regulacjonistycznego, rozwijający się model produkcji, który zyskuje hegemoniczną pozycję

22 Dochodzimy tutaj ponownie do różnicy perspektywy między teorią kapitalizmu kognitywnego i teorią pracy biopolitycznej. O ile ta pierwsza skupia się przede wszystkim na transformacji reżimu akumulacji, o tyle tę drugą interesują przede wszystkim nowe postacie pracy i produkcji i zawarty w nich potencjał polityczny. Dlatego też w ramach teorii pracy biopolitycznej badać należy nie tyle przekształcenia organicznego składu kapitału, lecz polityczny i techniczny skład żywej pracy (Hardt i Negri 2012, 231).

23 Na tym w przybliżeniu polega stosowana przez Marksa metoda „abstrakcji określonej” (Vinci 2014).

w ramach obecnej transformacji społeczeństw rozwiniętych, będzie polegał na wytwarzaniu różnego rodzaju dyspozycji u podmiotów w ramach ich kooperacji z innymi podmiotami (zob. też Virno 2014). Wykorzystując perspektywę wprowadzoną przez Boyera, Christian Marazzi proponuje przeformułowanie kategorii kapitału stałego i zmiennego:

Ciało siły roboczej funkcjonuje (...) nie tylko jako nośnik siły roboczej, lecz również jako nośnik funkcji kapitału trwałego, środków produkcji, jako miejsce sedimentacji skodyfikowanej wiedzy, historycznie nagromadzonych umiejętności, produktywnych gramatyk, doświadczeń, krótko mówiąc: przeszłej żywej pracy (Marazzi 2014a, 44)²⁴.

Organiczny skład kapitału przyjmuje zatem postać stosunku wykształtowanych umiejętności podmiotu do każdorazowego ich wykorzystania²⁵. Gwałtowny rozwój dynamicznych ekonomii uczenia się można zatem uznać za rozwój sektora produkcji środków produkcji, gdyż największą wartość dodatkową wytwarza dzisiaj praca podmiotów wyposażonych w odpowiednie, poszukiwane przez kapitał zdolności, zdobywane w wyniku określonego treningu, edukacji i szkoleń. Wyjaśnia to również przynajmniej niektóre ze strukturalnych zmian, które zaszły w ostatnich latach w organizacji przedsiębiorstw, takich jak outsourcing oraz uelastycznienie zatrudnienia. André Gorz podkreślał, że eksternalizacja produkcji, przerzucanie kapitału materialnego oraz zadań produkcyjnych do podwykonawców (niezależnych wytwórców lub firmy-córki) oznacza nowy podział pracy nie tylko w postaci redukcji zatrudnienia do wąskiego rdzenia stałych pracowników, ale również przez nowe możliwości intensyfikacji wycisku – firma-matka pozostaje w stosunku do swoich partnerów w relacji suwerennej władzy, mogąc w każdym momencie rozpocząć renegecje kontraktu i wymuszać zwiększenie produktywności (Gorz 2010, 58). Rdzeniem i istotą firmy przestaje być już własność materialnych środków produkcji, a staje się w coraz większym stopniu organizacja pracy i własność dóbr „niematerialnych” (prawa własności, patenty, logo, bazy danych, aktywa finansowe itp.).

Separacja robotników od kapitału stałego uległa (przynajmniej częściowemu) zniesieniu; na miejscu separacji od środków produkcji ukształtowała się prosta separacja od środków utrzymania – choć środki produkcji mają dzisiaj coraz częściej postać dobra wspólnego i ucieleśnionych dyspozycji, reprodukcja społeczna wciąż zapośredniczona jest

24 Idea traktowania typowo „ludzkich” umiejętności zgodnie z Marksowskimi kategoriami ekonomicznymi ma we Włoszech długą tradycję, zwłaszcza w obszarze lingwistyki i filozofii języka, która przyczyniła się znacząco do rozwinięcia teorii pracy niematerialnej i kapitalizmu kognitywnego właśnie tam. Zob. zwłaszcza książkę Ferruccio Rossi-Landi z roku 1968 *Język jako praca i jako rynek*: „nosimy w sobie całe doświadczenie językowe gatunku, tak że każde dziecko, gdy tylko zaczyna mówić, używa nadzwyczaj skomplikowanych środków i narzędzi. Tak samo sprawy się mają z produkcją materialną” (Rossi-Landi 1968, 240).

25 Dokładnie takie samo ujęcie stosunku kapitału zmiennego do kapitału stałego w pracy artysty możemy znaleźć w teoretycznych tekstach Diedericha Diederichsena (Diederichsen 2010; zob. Ratajczak 2014).

w pieniądzu wypłacanym za wykonywanie pracy produkcyjnej, a więc pracy przynoszącej zysk i reprodukcją kapitału. Tę jednoczesną autonomizację pracy przy utrzymywaniu się utowarowienia reprodukcji społecznej podkreśla ruch Copyfarleft (Kleiner 2007; zob. Vieira i De Filippi 2014). Krytykuje on rozpowszechnienie się wolnych licencji (od GPL po różne wersje licencji CC) nie z pozycji ochrony praw własności, lecz broni interesów wytwórców, którym wolne licencje nie gwarantują możliwości zarabiania na efektach własnej pracy. Licencja Copyfarleft zaproponowana przez Kleinera rozróżnia między użytkowaniem niekomercyjnym i komercyjnym i nakłada odpowiednie opłaty na ten drugi, gwarantując równą dystrybucję uzyskanych przychodów między wszystkimi wytwórcami. Interwencja Kleinera wprowadza płacę za kognitywną pracę w postaci pewnego rodzaju renty dla prekarnych pracowników „przemysłów kreatywnych”, którzy pozbawieni dzisiaj stałego zatrudnienia, stają się często mimowolnymi ofiarami technologicznego rozwoju. Pokazuje także, że cyfrowy obieg wiedzy nie jest sprawą wyłącznie techniczną i legalną, lecz dotyczy również dystrybucji i apriopriacji wartości wymiennej.

Zaproponowane przez Marazziego ujęcie organicznego składu kapitału umożliwia nie tylko formułowanie nowej filozofii politycznej, kreślącej horyzont aktywizmu i oddolnej organizacji w dobie hegemonii pracy kognitywnej; tłumaczy również funkcjonowanie reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego. Niezależnie od wprowadzenia nowych postaci wynagrodzenia w rodzaju opcji na akcje czy renty za udzielanie licencji, płace obejmują wciąż zasadniczo jedynie wykonaną pracę; jednocześnie coraz mniejszą część inwestycji kapitału obejmują inwestycje w kapitał trwały, gdyż środki produkcji są powszechnie dostępne lub też wchodzi w zakres reprodukcji siły roboczej – pozostałe środki w rodzaju infrastruktury, samochodów czy biur najczęściej się wynajmuje (Marazzi 2014a, 36). Redukcja kosztów po stronie firm nie oznaczała jednak zwiększenia płac, lecz przesunięcie kosztów inwestycyjnych oraz amortyzacyjnych na stronę żywej pracy, której uczestnictwo w procesie społecznej produkcji nie kończy się zresztą w momencie zakończenia konkretnego zadania i czasu, za który jej zapłacono – jej praca pokrywa się z uczestnictwem w życiu społecznym i jego reprodukcją, gdyż wtedy wytwarza większą część swojego (a zarazem społecznego) kapitału stałego.

Ujęcie to rozszerzył Matteo Pasquinelli, który do organicznego składu kapitału zaliczył nie tylko *wetware* oraz *netware*, lecz również *software*. Odróżnił bowiem od pracy kognitywnej *pracę informacyjną*, która jest możliwa dzięki masowemu rozpowszechnieniu się maszyn obliczeniowych (komputerów) (Pasquinelli 2011, 150). „Intelekt powszechny” dla Pasquinelliego to nie tylko wiedza zakumulowana w żywych ciałach siły roboczej (jak ujmują to Marazzi, Virno i Vercellone), lecz również kod cyfrowy, który może zostać „wykonany” przez maszyny obliczeniowe. O ile zatem Marazzi i Vercellone ujmowali za Virnem intelekt powszechny przede wszystkim z perspektywy logiki wypowiedzi i kreatywnej aktywności

językowej (Virno 2003), o tyle dla Pasquinelliego intelekt powszechny mówi jednocześnie językiem naturalnym oraz językiem skodyfikowanym, który należy ujmować jako *algorytm*. Algorytmy nie są niezależnymi siłami, autonomicznymi podmiotami, lecz należy je rozpatrywać jako kapitał stały, który generuje wartość, będąc „aktualizowanym” przez żywą pracę na drodze każdorazowego użycia określonego oprogramowania. Wzór c/v w kapitalizmie kognitywnym przybierałby zatem postać:

$$\frac{(\text{algorytmy kierujące maszynami obliczeniowymi} + \text{wykształcone umiejętności żywej pracy})}{(\text{každorazowa aktualizacja maszyn obliczeniowych} + \text{každorazowa aktualizacja wykształconych umiejętności})}$$

Takie sformułowanie organicznego składu kapitału tłumaczy centralność efektów zewnętrznych w reżimie akumulacji kapitalizmu kognitywnego. Kapitał w równym stopniu wynajmuje dziś (zamiast inwestować w jego rozwój) kapitał trwały („kapitał materialny”), jak i kapitał „stały”. O ile jednak cena kapitału materialnego kształtowana jest przez relacje rynkowe, o tyle koszt kapitału „stałego” jest kwestią czysto polityczną, determinowaną przez konkretne regulacje prawno-polityczne, konwencje kulturowe bądź też aktualny opór i organizację pracowników. Ile należy zapłacić za daną umiejętność? Jaką wartość ma dany algorytm? Ile darmowej pracy (użytkowników) niezbędne jest do zebrania odpowiedniej wartości sieciowej? Jak określić relacje między darmową *produkcją człowieka przez człowieka* a tą samą produkcją, ale już opłacaną? W którym momencie kończy się praca? Jak w ogóle odróżnić kapitał „stały” od „zmiennego”?

Funkcje kapitału finansowego w reżimie akumulacji kapitalizmu kognitywnego

W tym momencie należy wrócić do tezy o kapitale finansowym jako instrumencie zarządzania efektami zewnętrznymi i podsumować wszystkie dotychczasowe ustalenia. Właściwym przedmiotem inwestycji w kapitalizmie kognitywnym nie są inwestycje w środki pracy, lecz w *środki akumulacji wartości*. Przyjrzyjmy się różnicy między boomem „nowej ekonomii” w latach dziewięćdziesiątych a obecnym rozwojem kapitalizmu kognitywnego, którą można wyrazić za pomocą tezy Pasquinelliego o narodzinach „społeczeństwa metadanych” (Pasquinelli 2011, 153). Większość spółek, które zbankrutowały podczas krachu dotcomów, świadczyła ten sam rodzaj usług, co tradycyjne przedsiębiorstwa, tyle że robiły to przez Internet. W tym sensie polegały na typowej pracy organizacyjnej, logistycznej i usługowej. Warunkiem sukcesu takich firm jak Amazon, Ebay, a także LinkedIn, Facebook czy w końcu Google jest inwestowanie w kapitał stały w postaci algorytmów, które są „aktualizowane” (czyli produkują wartość) dzięki pracy użytkowników wytwarzających powiązania między stronami i produktami, akumulując „wartość sieciową”. Firmy te zainwestowały nie tyle w liczne nowe, lepsze stanowiska pracy,

lecz w algorytmny zbierania informacji o informacji, które umożliwiły im efektywne i praktycznie darmowe akumulowanie aktywności użytkowników w postaci metadanych. Algorytmiczny kapitał stały sprowadza się zatem do odpowiedniego mechanizmu akumulowania uwagi, pragnień i spostrzeżeń podmiotów komunikujących się w sieci. Inwestycje w kapitał materialny oraz w stabilność zatrudnienia zostają zminimalizowane. Akumulacja kapitału nie przebiega już w postaci akumulowania wartości w kapitale stałym, lecz *w wartości giełdowej przedsiębiorstwa*, w postaci kapitału finansowego. Jest to pierwsza funkcja kapitału finansowego jako regulatora akumulacji w kapitalizmie kognitywnym: zapewniać możliwość akumulacji poza inwestycjami w kapitał trwały (stały).

Kolejna funkcja kapitału finansowego polega na regulowaniu wydatków przedsiębiorstw. Coraz szerzej stosowana w spółkach giełdowych zasada *shareholder value* (Aglietta i Rebérioux 2004) nakazuje kierować się w zarządzaniu budżetem przedsiębiorstwa przede wszystkim zyskami akcjonariuszy. Ich zyski z inwestycji mają zatem priorytet przed płacami pracowników. Zasada ta dyscyplinuje kierownictwo firmy, pogłębiając naciski na prekaryzację i outsourcing zatrudnienia, oraz redystrybuuje ryzyko ekonomiczne z akcjonariuszy i zarządu na pracowników (Marazzi 2014a, 55), uzależniając ich dochody lub stabilność zatrudnienia od aktualnej kondycji finansowej firmy i sytuacji na rynku. Brak strukturalnej konieczności inwestycji w kapitał stały (oraz „trwały”) pogłębia tylko ten brak regulacji między zyskami, inwestycjami i płacami w kapitalizmie kognitywnym. Przy coraz bardziej „niematerialnym” charakterze przedsiębiorstw sieciowych to zasada *shareholder value* służy za mechanizm regulujący relacje władzy między właścicielami i pracownikami.

Po trzecie, obecna, neoliberalna ekspansja kapitału finansowego napędza wspomnianą już wcześniej prywatyzację struktur reprodukcji społecznej: od ubezpieczeń przez fundusze emerytalne po struktury edukacyjne. Ten „socjalizm kapitału” (Marazzi 2014b) nie tylko umożliwił uwolnienie olbrzymiej ilości zakumulowanej wartości, co stanowiło warunek restrukturyzacji całego procesu akumulacji kapitału w latach osiemdziesiątych, lecz również doprowadził do prywatyzacji procesu wytwarzania kapitału stałego (w sensie zakumulowanych umiejętności siły roboczej). Gwałtowne zadłużenie się populacji krajów rozwiniętych (Lazzarato 2012) spowodowane było nie tylko redukcją płac i inflacją cen nieruchomości od lat osiemdziesiątych w górę, lecz również jednoczesną prywatyzacją struktur reprodukcji i przrzuceniem kosztów tejże reprodukcji na pracowników. W tym sensie można mówić o hegemonii reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego: powiązanie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy z inwestycjami kapitału finansowego (a więc uformowanie się kapitalizmu kognitywnego jako *finansowej gospodarki produkcji*) wykształciło reżim akumulacji, który operuje przez wytwarzanie wartości dodatkowej z pracy nieopłacanej („przechwytywaniu” autonomicznie wytworzonej wartości), redukcję inwestycji w kapitał stały i trwały oraz

finansowanie długiem sprywatyzowanych kosztów reprodukcji społecznej (czyli „inwestycji” w kapitał stały) przez siłę roboczą.

Wszystkie trzy funkcje kapitału finansowego stanowią czynniki determinujące ukształtowanie się kapitalizmu kognitywnego jako gospodarki napędzanej przez finanse. Warto podkreślić, że połączenie tych funkcji, wytworzenie prawdziwie „niematerialnego” reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego (choć mającego jak najbardziej materialne konsekwencje w postaci wywłaszczeń domów, bezrobocia, ograniczonej konsumpcji i zubożenia znacznej części populacji) zasada się na tym samym kapitale stałym, który tworzy współczesną postać intelektu powszechnego. Obok algorytmów przekładających informację na inną informację funkcjonują algorytmy akumulujące informację o informacji; a obok umiejętności produkcji człowieka przez człowieka wykształcane są umiejętności kontroli człowieka przez niego samego. Akumulacja wartości sieciowej przez aparaty jej przechwyty byłaby niemożliwa, gdyby kapitałem stałym w kapitalizmie kognitywnym nie były również algorytmy; tak samo prekaryzacja zatrudnienia oraz wytwarzanie wartości w obszarze reprodukcji społecznej nie byłyby możliwe, gdyby kapitału stałego nie tworzyły ucieleśniona wiedza i umiejętności – ideologia „kapitału ludzkiego” nie doprowadziłaby inaczej do powstania wielości „przedsiębiorców siebie”, którzy rezygnują ze stałego zatrudnienia w imię niezależnego i autonomicznego kształtowania własnych „ja” (Lorey 2014). Tym samym koncepcja organicznego składu kapitału w kapitalizmie kognitywnym łączy dwa obszary dalszych badań: ekonomię polityczną maszyny Turinga oraz biopolitykę „socjalizmu kapitału finansowego”.

Uwaga o dochodzie podstawowym

Większość badaczy kapitalizmu kognitywnego twierdzi, że interwencją polityczno-ekonomiczną, która mogłaby doprowadzić do większej stabilizacji tego reżimu akumulacji, byłoby wprowadzenie powszechnego, gwarantowanego dochodu podstawowego. Specyfika pracy kognitywnej, której podstawowym rzadkim zasobem jest czas i która wymaga też odpowiednich warunków psychospołecznego rozwoju ucieleśnionych mózgów, powoduje, że zagwarantowanie podmiotom tego rodzaju pracy podstawowego dochodu przyczyniłoby się do generowania i dyfuzji wiedzy, a więc, zgodnie z makroekonomicznym modelem kapitalizmu kognitywnego, zwiększałby wydajność całego systemu. Dochód podstawowy służyłby także za swego rodzaju „amortyzację” kapitału stałego, a więc kosztów rozwijania umiejętności przez pracowników (Marazzi 2014a). Dzięki wysokiej kumulatywności nowych technologii cyfrowych inwestycje w ten kapitał stały przekładająby się wprost na efektywność innego rodzaju inwestycji: dochód podstawowy zwiększałby dynamikę procesów

uczenia się i dyfuzji wiedzy, co wpływałoby na produktywność, a w efekcie inwestycje miałyby większe przełożenie na wzrost gospodarczy (Fumagalli i Lucarelli 2014, 95). Maciej Szlinder twierdzi, że możliwość zwiększenia wzrostu w kapitalizmie kognitywnym dzięki wprowadzeniu dochodu podstawowego wskazuje na zachodzenie w kapitalizmie kognitywnym związków „między zmiennymi makroekonomicznymi, które byłyby właściwe dla pewnej formy ekonomii efektywnego popytu” (Szlinder 2014, 132), co miałoby świadczyć o dużo większym podobieństwie wcześniejszych modeli gospodarczych do reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego. Dzięki temu efekty mnożnikowe w wyniku wprowadzenia dochodu podstawowego doprowadziłyby do zwiększenia wpływów do budżetu państwa, które mogłyby z kolei sfinansować wypłacanie dochodu podstawowego. Co więcej, wprowadzenie dochodu podstawowego w kapitalizmie kognitywnym było krokiem w kierunku transformacji tej gospodarki w stronę społeczeństwa postkapitalistycznego. Podkreślanie różnicy między kapitalizmem kognitywnym jako *finansową gospodarką produkcji* a poprzednimi systemami gospodarczymi ma tutaj na celu nie tyle dyskusowanie z argumentacją Szlindera o możliwości finansowania dochodu podstawowego i wyjścia poza kapitalizm, lecz pokazanie, że wprowadzenie gwarantowanego świadczenia pieniężnego byłoby nie tylko gestem sprawiedliwości społecznej i interwencją zwiększającą wydajność gospodarki, lecz również aktem *przeinstawienie się władzy kapitału finansowego*. Wprowadzenie powszechnego dochodu podstawowego, który zastępowałby większość innych świadczeń społecznych, 1. przeciwstawiłoby się w znacznym stopniu prywatyzacji ubezpieczeń społecznych i funduszy emerytalnych, 2. uniezależniłoby częściowo pracowników od sytuacji finansowych prywatnych firm, co mogłoby w perspektywie doprowadzić do rozluźnienia i zniesienia zasady *shareholder value* i ukształtowania się innej dystrybucji ryzyka, oraz 3. dzięki finansowaniu go z odpowiednio skonstruowanego systemu podatkowego ograniczyłoby częściowo wartość akumulowaną w postaci kapitału finansowego na giełdach. Mówiąc inaczej, dochód podstawowy jako warunek transformacji kapitalizmu miałby nie tylko funkcję generowania większego wzrostu dzięki zwiększaniu produktywności inwestycji, a przez to wpływów do budżetu (przy wprowadzeniu odpowiedniego opodatkowania), lecz przede wszystkim znacznego oswobodzenia pracy kognitywnej i produkcji wiedzy od kapitału finansowego, odpowiedzialnego za utrzymywanie się kapitalistycznych stosunków społecznych w modelu produkcji, który nie jest oparty na własności środków produkcji.

Podsumowanie – sprzeczności kapitalizmu kognitywnego

Kapitalizm kognitywny był w tym tekście rozpatrywany jako reżim akumulacji wartości wytwarzanej przez pracę kognitywną i produkcję wiedzy. Wykształcił się on w efekcie kryzysu fordyzmu, stanowiąc reakcję na spadającą stopę zysku w kapitalizmie przemysłowym. Nie jest to jedyny funkcjonujący obecnie reżim akumulacji, niemniej dwa czynniki powodują, że kapitalizm kognitywny można rozpatrywać jako hegemoniczny model akumulacji kapitału. Po pierwsze, zastosowanie techniki w przemyśle oraz rozwój nowych technologii komunikacji uczyniły wiedzę i informację najistotniejszymi czynnikami produkcji i główną dźwignią innowacji. Po drugie, opisana w tekście zależność między akumulacją wartości w kapitalizmie kognitywnym a finansjeryzacją gospodarki umożliwiła akumulację olbrzymiej ilości wartości przez firmy działające w sektorze informatycznym i high-tech. Oba te czynniki sprawiają, że reżim akumulacji kapitalizmu kognitywnego – napędzanie rozwoju inwestycjami finansowymi, rola efektów zewnętrznych, prekaryzacja zatrudnienia, przekształcenie organicznego składu kapitału itd. – determinuje także inne obszary gospodarcze. Prowadzi to do powstania różnego rodzaju sprzeczności.

Jedną z największych sprzeczności kapitalizmu kognitywnego jest mistyfikacja materialnego charakteru pracy kognitywnej. Po pierwsze, choć *hardware* nie stanowi istotnego elementu pracy kognitywnej pod kątem wartości ekonomicznej (nie składa się na kapitał stały w kapitalizmie kognitywnym), jest on jej niezbędnym elementem, wytwarzanym w warunkach ciężkiej, słabo opłacanej pracy fabrycznej, której offshoring do krajów rozwijających się determinuje globalny kognitywny podział pracy. Po drugie, produkcja *hardware* wymaga często olbrzymich nakładów surowców naturalnych, co mocno komplikuje mówienie o „niematerialnym” charakterze reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego. Po trzecie w końcu, „produkcja człowieka przez człowieka”, a więc paradygmat pracy kognitywnej, jest w pierwszym rzędzie pracą afektywną, opiekuńczą i wychowawczą. Prymat pracy kognitywnej, za który słusznie były krytykowane pierwsze koncepcje pracy niematerialnej, nie jest tylko kwestią ideologicznego odmawiania pracy reprodukcyjnej i afektywnej statusu pracy produkcyjnej. Ten stan rzeczy podtrzymywany jest przede wszystkim przez zależność wzrostu w kapitalizmie kognitywnym od inwestycji kapitału finansowego, który największe zyski czerpie z przechwytywania wartości wytworzonej przez pracę kognitywną. *Produkcyjny okazuje się ten kapitał stały, którego „aktualizacja” jest możliwa do skodyfikowania i akumulacji.* Praca afektywna czy opiekuńcza przebiega według innego modelu relacji kapitał stały–kapitał zmienny, choć jest co najmniej tak samo istotna dla przebiegu „produkcji człowieka przez człowieka”.

Druga zasadnicza sprzeczność polega na podważaniu przez proces akumulacji kapitalizmu kognitywnego jego własnych warunków możliwości. Wszystkie trzy funkcje kapitału finansowego prowadzą do demontażu procesów i instytucji, które umożliwiły

ukonstytuowanie się kapitalizmu kognitywnego i gwarantują jego efektywność. Po pierwsze, akumulacja wartości w postaci wartości giełdowej spółki oraz w innych aktywach „niematerialnych” (a nie w środkach produkcji) wymusza proliferację aparatów gwarantujących „własność” konkretnych programów, danych, kodów, rozwiązań itd. Niezbędna jest bowiem identyfikacja firmy, której tożsamość sprowadza się czasami do logo oraz zestawu patentów, praw własności intelektualnej i aktywów finansowych. Warunkiem akumulacji wartości w kapitalizmie kognitywnym są zatem rozwiązania techniczno-prawne, które jednocześnie ograniczają wydajność całego systemu. Im bowiem swobodniejszy obieg wiedzy i informacji w sieciach komunikacji i uczenia się, tym bardziej są one produktywne. Wiąże się to z drugą funkcją kapitału finansowego: zasada *shareholder value* w powiązaniu z niestabilnym charakterem kapitalizmu kognitywnego redukuje do minimum konieczność inwestycji w umiejętności pracowników (zwłaszcza tych nienależących do ścisłego „rdzenia” firmy). Pierwszeństwo zysku inwestorów oznacza maksymalne nakierowanie na rentowność inwestycji i w dużym stopniu redukuje możliwość planowania rozwoju w perspektywie wieloletniej. Jednocześnie jednak to kapitał stały ucieleśniony w pracownikach jest czynnikiem decydującym o produktywności. Brak możliwości długookresowego planowania ich rozwoju pogłębia tylko niestabilność całego systemu (trudno bowiem wprowadzić efekt pozytywnej spirali, gdzie inwestycje w kapitał stały przekładająby się na zwiększenie produktywności).

Tym samym przechodzimy do sprzeczności powodowanej trzecią funkcją kapitału finansowego: prywatyzacja struktur reprodukcji społecznej odbiera stabilizację rozwoju kapitału stałego również poza strukturami przedsiębiorstw. W języku zaproponowanym przez Marazziego można powiedzieć, że przeniesienie oszczędności i ubezpieczeń społecznych na rynki finansowe (np. w postaci polskich OFE) ograniczyło możliwość amortyzacji kapitału stałego w kapitalizmie kognitywnym przez instytucje państwowe. Ten sam mechanizm dotyczy prywatyzacji instytucji szkolnictwa wyższego. Bez możliwości stabilnego rozwijania „wiedzy milczącej” zarówno w ramach przedsiębiorstw, jak i w ramach instytucji publicznych, „intelekt powszechny” będzie tracił swoją produktywność, co w konsekwencji będzie destabilizowało cały reżim akumulacji.

Wszystkie te sprzeczności wynikają z fundamentalnego antagonizmu tkwiącego w samym sercu reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego: podstawowym dla wszelkiej postaci kapitalizmu przeciwieństwem wartości użytkowej i wartości wymiennej. Produkcja wiedzy – od wiedzy milczącej po aplikację wiedzy skodyfikowanej – jest procesem o dużo większym poziomie skomplikowania niż jakikolwiek inny rodzaj społecznej produkcji. „Gospodarka oparta na wiedzy” godna tego miana powinna wytwarzać odpowiednie warunki do każdego z momentów tego procesu. Znaczące uzależnienie rozwoju tej gospodarki od kapitału finansowego i powiązanie innowacji technologicznych z reakcją na kryzys kapitalizmu przemysłowego sprawiły jednak, że emancypacyjny rozwój technologii przetwarzania

i dystrybucji informacji oznaczał jednocześnie narzucenie nowych stosunków społecznych determinowanych przez logikę wartości wymiennej. Istotne jest jednak, by umieć oddzielić rozwój technologii cyfrowych od mechanizmów reżimu akumulacji kapitalizmu kognitywnego. Walka przeciwko nowym metodom podporządkowania i wycisku społecznego nie powinna przybrać postaci walki przeciwko nowym technologiom, postępującej informatyzacji i automatyzacji oraz wzrastającej roli wiedzy w procesach produkcji (co czasami można zaobserwować wśród niektórych progresywnych teorii rozwoju, nawołujących np. do reindustrializacji i powrotu do przemysłu, oczywiście w bardziej „zielonej” wersji). Kreślenie projektów rozwoju społeczno-gospodarczego dla krajów w rodzaju Polski, które nie mogą liczyć na stały dopływ kapitału finansowego, jak to ma miejsce w przypadku USA, nie powinno być oparte na modelach, które wykształciły się w ramach finansowych gospodarek produkcji wiedzy. Oczekiwanie na tego rodzaju rozwój napędzany inwestycjami kapitału finansowego doprowadzi raczej do utrwalenia się podziału na centrum i peryferie niż „nadgonienia” gospodarek opartych na wiedzy w krajach centrum. Wartość wytwarzaną przez pracę kognitywną można bowiem przechwytywać w wymiarze globalnym bez rozwijania lokalnych warunków reprodukcji żywej wiedzy. Celem powinno być wykorzystywanie potencjału tkwiącego w intelekcie powszechnym i wszelkich wytwarzanych przez niego modelach otwartej kooperacji w połączeniu ze zmianą polityki finansowej państwa (np. przez wprowadzenie dochodu podstawowego) oraz, a może przede wszystkim – walka przeciwko czynnikowi determinującemu niestabilne mechanizmy akumulacji w kapitalizmie kognitywnym, a więc niekontrolowanemu już praktycznie przez nikogo kapitałowi finansowemu²⁶.

²⁶ Tekst ten jest wynikiem licznych dyskusji, które na temat pracy niematerialnej, nowych form produkcji, intelektu powszechnego oraz kapitalizmu kognitywnego prowadziłem na przestrzeni ostatnich paru lat. Wszystkich osób, dzięki którym wykształciło się moje spojrzenie na te problemy, nie sposób tutaj wymienić. Najwięcej dały mi dyskusje w ramach licznych seminariów organizowanych przez środowisko „Praktyki Teoretycznej”. Szczególne podziękowania za wspólną pracę nad ostateczną wersją tekstu chciałbym złożyć Sylwii Breczko, Krystianowi Szadkowskiemu oraz Maciejowi Szlinderowi. Za wszystkie niedociągnięcia, błędy i niejasności odpowiada oczywiście autor.

Wykaz literatury

- Aglietta, Michel. 1997. *Régulation et crises du capitalisme*. Paris: Editions Odile Jacob.
- Aglietta, Michel, i Antoine Rebérioux. 2004. *Dérives du capitalisme financier*. Paris: Albin Michel.
- Amin, Ash (red.). 1994. *Post-Fordism: A Reader*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Bednarek, Joanna. 2011. „Życie jako moc deterytorializacji. Pragnienie-produkcja i żywa praca I – Deleuze i Guattari.” *Praktyka Teoretyczna* 3: 161–172.
- Benkler, Yochai. 2008. *Bogactwo sieci. Jak społeczna produkcja zmienia rynek i wolność*. Tłum. Rafał Próchniak. Warszawa: Wydawnictwa Adamickie i Profesjonalne.
- Boyer, Robert. 2002. *La croissance, début du siècle: De l'octet au gene*. Paris: Albin Michel.
- Bowring, Finn. 2004. „From the Mass Worker to the Multitude: A Theoretical Contextualization of Hardt and Negri's Empire.” *Capital & Class* 83: 101–132.
- Brouillette, Sarah. 2009. „Creative Labor.” *Mediations. Journal of the Marxist Literary Group* 24(2).
- Browning, E.S., Steven Russolilo i Jessica Vascellaro. 2012. „Apple Now Biggest-Ever U.S. Company.” *Wall Street Journal*.
<http://www.wsj.com/articles/SB10000872396390443855804577601773524745182>
- Cillario, Lorenzo. 1990. „Il capitalismo cognitivo: Saper, sfruttamento e accumulazione dopo la rivoluzione informatica.” W *Transformazione e persistenza. Saggi sulla storicità*, red. Lorenzo Cillario, Roberto Finelli, Augusto Illuminati, Gianfranco La Grassa, Constanzo Preve. Milan: FrancoAngeli.
- Cillario, Lorenzo. 1991. „Nel tempo del 'capitalismo cognitivo'.” *Critica marxista* 4–5.
- Corsani, Antonella, Patrick Dieuvaide, Maurizio Lazzarato, Jean-Marie Bonnier, Yann Moulier-Boutang, Bernard Paulré i Carlo Vercellone. 2001. „Le Capitalisme cognitif comme sortie de la crise du capitalisme industriel. Un programme du recherché.”
http://www.utc.fr/oi2/Textes_support_interventions/Paulr%E9%20et%20alii%20-%20Le%20capitalisme%20cognitif%20comme%20sortie%20de%20la%20crise%20du%20capitalisme%20industriel-%20CAPITALC.PDF
- Diederichsen, Diedrich. 2010. „Wartość (dodatkowa) sztuki.” Tłum. Mikołaj Ratajczak. W *Robotnicy opuszczają miejsca pracy*, red. Joanna Sokółowska. Łódź: Muzeum Sztuki w Łodzi.
- Dore, Ronald. 2000. *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism. Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. New York: Oxford University Press.
- Drucker, Peter. 2002. *Managing in the Next Society*. New York: Truman Talley Books.
- Foray, Dominique i Bengt-Åke Lundvall (red.). 1996. *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*. Paris: OECD.
- Fortunati, Leopoldina. 2007. „Immaterial Labor and Its Machinization.” *ephemera* 7(1): 139–157.
- The Economist*. 2014. „The Third Great Wave.”
http://www.economist.com/sites/default/files/20141004_world_economy.pdf
- Freeman, Christopher i Carlota Perez. 1988. „Structural Crisis of Adjustment, Business Cycle and Investment Behaviour.” W *Technical Change and Economic Theory*, red. Giovanni Dosi et al. London: Pinter.
- Fumagalli, Andrea i Stefano Lucarelli. 2007. „A Model of Cognitive Capitalism: A Preliminary Analysis.” *European Journal of Economic and Social Systems* 20(1): 117–133.
- Fumagalli, Andrea i Stefano Lucarelli. 2010. „Cognitive Capitalism as Financial Economy of Production.” W *Cognitive Capitalism and Its Reflections in South-Eastern Europe*, red. Vladimir Cvijanovic, Andrea Fumagalli i Carlo Vercellone. Frankfurt a/M: Peter Lang.

- Fumagalli, Andrea i Stefano Lucarelli. 2014. „Dochód podstawowy a wydajność w kapitalizmie kognitywnym.” Tłum. Krystian Szadkowski. *Praktyka Teoretyczna* 2(12): 79–104.
- Gorz, André. 2010. *The Immaterial*. Tłum. Chris Turner. London: Seagull Books.
- Hardt, Michael i Antonio Negri. 2005. *Imperium*. Tłum. Adam Kolbaniuk, Sergiusz Ślusarski. Warszawa: W.A.B.
- Hardt, Michael i Antonio Negri. 2012. *Rzecz-pospolita” Poza własność prywatną i dobro publiczne*. Tłum. Praktyka Teoretyczna. Kraków: korporacja ha!art.
- Husson, Michel. 2011. *Kapitalizm bez znieczulenia: Studia nad współczesnym kapitalizmem, kryzysem światowym i strategią antykapitalistyczną*. Tłum. Zbigniew Marcin Kowalewski. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Jovanovska, Nadica i Natalija Nikolovska. 2010. „The Big Trade Off of »New – Europe« Convergence or Divergence from USA Model of Capitalism.” W *Cognitive Capitalism and Its Reflections in South-Eastern Europe*, red. Vladimir Cvijanovic, Andrea Fumagalli i Carlo Vercellone. Frankfurt a/M: Peter Lang.
- Kleiner, Dmytri. 2007. „Copyfarleft and Copyjustright.” <http://www.metamute.org/editorial/articles/copyfarleft-and-copyjustright>
- Lazzarato, Maurizio. 2011. „Praca niematerialna.” Tłum. Łukasz Biskupski. W *Robotnicy opuszczają miejsca pracy*, red. Joanna Sokołowska. Łódź: Muzeum Sztuki w Łodzi.
- Lazzarato, Maurizio. 2012. *The Making of the Indebted Man*. Tłum. Joshua David Jordan. Los Angeles: Semiotext(e).
- Lazzarato, Maurizio i Antonio Negri. 1991. „Travail immatériel et subjectivité.” *Futur Antérieur* 6: 86–89.
- Lerner, Josh i Jean Triole. 2002. „The Simple Economics of Open Source.” *Journal of Industrial Economics* 52: 197–234.
- Lorey, Isabell. 2014. „Urządzenie i samoprekaryzacja. O normalizacji wytwórców kultury” Tłum. Piotr Juskowiak. *Praktyka Teoretyczna* 4(14).
- Lucarelli, Stefano. 2010. „Financialization as Biopower.” W *Crisis In the Global Economy: Financial Markets, Social Struggles, and New Political Scenarios*, red. Andrea Fumagalli i Sandro Mezzadra. Tłum. Jason Francis McGimsey. Los Angeles: Semiotext(e).
- Lucarelli, Stefano i Carlo Vercellone. 2013. „The Thesis of Cognitive Capitalism: New Research Perspectives. An Introduction.” *Knowledge Cultures* 1(4): 2–14.
- Marazzi, Christian. 2008. *Capital and Language: From the New Economy to the War Economy*. Tłum. Gregory Conti. Los Angeles: Semiotext(e).
- Marazzi, Christian. 2011. *The Violence of Financial Capitalism*. Tłum. Kristina Lebedeva, Jason Francis McGimsey. Los Angeles: Semiotext(e).
- Marazzi, Christian. 2014a. „Die Amortisation der Körper-Maschine.” W Christian Marazzi, *Sozialismus des Kapitals*. Tłum. Thomas Atzert. Zürich: diaphanes.
- Marazzi, Christian. 2014b. „Der Sozialismus des Kapitals.” W Christian Marazzi, *Sozialismus des Kapitals*. Tłum. Thomas Atzert. Zürich: diaphanes.
- Marks, Karol. 1968. *Kapitał: Krytyka ekonomii politycznej. Tom pierwszy*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks, Karol. 1986. *Zarys krytyki ekonomii politycznej*. Tłum. Zygmunt Jan Wyrozemski. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Moulier-Boutang, Yann. 1996. „La revanche des externalités. Globalisation des économies, externalités, mobili, transformation de l'économie et de l'intervention publique.” *Futur Antérieur* 39–40: 39–70.
- Moulier-Boutang, Yann. 2011. *Cognitive Capitalism*. Tłum. Ed Emery. Cambridge: Polity Press.

- Orléan, André. 2012. „Knowledge in Finance: Objective Value versus Convention.” <http://www.parisschoolofeconomics.com/orlean-andre/depot/publi/knowledge0606.pdf>
- Pasqualle, Frank. 2014. *The Black Box Society: The Secret Algorithms That Control Money and Information*. Cambridge, London: Harvard University Press.
- Pasquinelli, Matteo. 2009. „Google’s PageRank Algorithm: A Diagram of the Cognitive Capitalism and the Rentier of the Common Intellect.” W *Deep Search: The Politics of Search Beyond Google*, red. Konrad Becker i Felix Stalder. London: Transaction Publisher.
- Pasquinelli, Matteo. 2011. „Maszynowa wartość dodatkowa a praca informacji: uwagi o ekonomii politycznej maszyny Turinga.” Tłum. Krystian Szadkowski. W *Wieczna radość: Ekonomia polityczna społecznej kreatywności*, red. Michał Kozłowski, Agnieszka Kurant, Jan Sowa, Krystian Szadkowski i Kuba Szreder. Warszawa: Fundacja Nowej Kultury Bęc Zmiana.
- Pastor, Lubos i Pietro Veronesi. 2006. „Was There a Nasdaq Bubble In The Late 1990s?” *Journal of Financial Economics* 81: 61–100.
- Ratajczak, Mikołaj. 2014. „Sztuka i praca. Od ekonomii politycznej produkcji artystycznej do krytycznej filozofii współczesnych form pracy.” W *Skuteczność sztuki*, red. Tomasz Żaluski. Łódź: Muzeum Sztuki w Łodzi.
- Rossi-Landi, Ferruccio. 1968. *Il linguaggio come lavoro e come mercato: Una teoria della produzione e dell’alienazione linguistiche*, Milano: Bompiani.
- Rullani, Enzo. 2014a. *Economia della conoscenza: Creatività e valore nel capitalismo delle reti*. Roma: Carocci.
- Rullani, Enzo. 2014b. *La fabbrica dell’immateriale. Produrre valore con la conoscenza*. Roma: Carocci.
- Standing, Guy. 2014. *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*. Tłum. Krzysztof Czarnecki, Paweł Kaczmarski, Mateusz Karolak. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szadkowski, Krystian. 2013. „Postoperaistyczne lektury Marksowskiego *Fragmentu o maszynach* w świetle krytyki.” *Praktyka Teoretyczna* 3(9): 63–110.
- Szlinder, Maciej. 2014. „Od sprawiedliwości do warunku transformacji: Dochód podstawowy w kapitalizmie kognitywnym.” *Praktyka Teoretyczna* 2(12): s. 105–142.
- Terranova, Tiziana. 2000. „Free Labor: Producing Culture in the Digital Economy.” *Social Text* 63: 33–58.
- Terranova, Tiziana. 2010. „New Economy, Financialization and Social Production in the Web 2.0.” W *Crisis In the Global Economy: Financial Markets, Social Struggles, and New Political Scenarios*, red. Andrea Fumagalli i Sandro Mezzadra. Tłum. Jason Francis McGimsey. Los Angeles: Semiotext(e).
- Therborn, Göran. 2015. *Nierówność, która zabija: Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*. Tłum. Paweł Tomanek. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Urry, John. 2014. *Offshoring*. London: Polity Press.
- Vercellone, Carlo (red.). 2003. *Sommer-nous sortis du capitalisme industrielle?* Paris: La Dispute.
- Vercellone, Carlo. 2005. „A Hypothesis of Cognitive Capitalism.” https://hal-paris1.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/273641/filename/The_hypothesis_of_Cognitive_Capitalismhall.pdf
- Vercellone, Carlo. 2007. „From Formal Subsumption to General Intellect: Elements for a Marxist Reading of the Thesis of Cognitive Capitalism.” *Historical Materialism* 15: 13–36.
- Vercellone, Carlo. 2008. „Wages, Rent and Profit: The New Articulation of Wages, Rent and Profit in Cognitive Capitalism.” http://www.generation-online.org/c/fc_rent2.htm

- Vercellone, Carlo. 2014. „Crisi e istituzioni del *welfare*: Nuove note sul capitalismo cognitivo.” W *Gli algoritmi del capitale: Accelerazionismo, macchine della conoscenza e autonomia del comune*, red. Matteo Pasquinelli. Verona: ombre corte.
- Vieira, Miguel Said i Primavera De Filippi. 2014. „Between Copyleft and Copyfarleft: Advance Reciprocity for the Commons.” *Journal of Peer Production* 4.
<http://www.metamute.org/editorial/articles/copyfarleft-and-copyjustright>
- Vinci, Paolo. 2014. „Abstrakcja określona.” W *Marks. Nowe perspektywy*, red. Libera Università Metropolitana. Tłum. Sławomir Królak. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Virno, Paolo. 1992. „Quelques notes à propos du general intellect.” *Futur Antérieur* 10: 45–53.
- Virno, Paolo. 2003. *Quando il verbo si fa carne*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Virno, Paolo. 2014. „Kooperacja.” W *Marks. Nowe perspektywy*, red. Libera Università Metropolitana. Tłum. Sławomir Królak. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Zanini, Adelino i Ubaldo Fanini (red.). 2001. *Lessico postfordista: Dizionario di idee della mutazione*. Milano: Feltrinelli.

Mikołaj Ratajczak – filozof, członek redakcji czasopisma naukowego "Praktyka Teoretyczna", w latach 2012-2015 wydawca filozofii i nauk społecznych w Wydawnictwie Naukowym PWN. Autor publikacji dotyczących współczesnej włoskiej filozofii politycznej oraz teorii marksistowskiej, w szczególności teoriiom pracy niematerialnej i biopolitycznej. Współtłumacz *Rzecz-pospolitej* Hardta i Negriego, autor przekładu *Rezultatów bezpośredniego procesu produkcji* Karola Marksa na język polski, a także szeregu tłumaczeń tekstów współczesnych teoretyków i teoretyczek postoperaistycznych. Współredaktor dwóch tomów poświęconych myśli Giorgio Agambena. W Instytucie Filozofii i Socjologii PAN przygotowuje książkę poświęconą współczesnej włoskiej filozofii politycznej jako politycznej filozofii życia, języka i pracy.

DANE ADRESOWE:

Szkoła Nauk Społecznych PAN

Nowy Świat 72

00-330 Warszawa

EMAIL: mikolaj.ratajczak@gmail.com

CYTOWANIE: Ratajczak, Mikołaj. 2015. Wprowadzenie do teorii kapitalizmu kognitywnego: kapitalizm kognitywny jako reżim akumulacji. „Praktyka Teoretyczna” 1(15): 57-94.

DOI: 10.14746/prt.2015.1.2

FINANSOWANIE: Artykuł powstał w ramach projektu „Ekonomia literatury”. Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2012/05/D/HS2/03589.

AUTHOR: Mikołaj Ratajczak

TITLE: Introduction to the theory of cognitive capitalism: cognitive capitalism as a regime of accumulation

ABSTRACT: Article presents a historic, systematic and critical introduction to the theory of cognitive capitalism. It reconstructs the most important positions and debates within the field, from the first publications on the questions of immaterial labor and post-Fordism to the analyses of the financial crisis of 2001 to the recent publications of theoreticians of cognitive capitalism. It systematizes the debates on the hypothesis of cognitive capitalism, from the increasing role of the externalities and rent to the transformation of general intellect to the emergence of the new forms of value and the new mechanisms of its accumulation. It is this last issues, the new mechanisms of value accumulation, that constitutes the main interest of the

article, which tries to present the functions of the financial capital in the formation of cognitive capitalism as a regime of accumulation and to analyze cognitive capitalism not only as an unstable regime of accumulation, but also to formulate the main contradictions of cognitive capitalism.

KEYWORDS: cognitive capitalism, accumulation, value, financial capital, immaterial labor, general intellect, externalities, political economy, Vercellone, Marazzi, Moulier-Boutang

OBWODY PRACY: TEORIA PRACY DLA EPOKI IPHONE'ÓW

JACK LINC HUAN QIU, MELISSA GREGG, KATE CRAWFORD

Abstrakt: Tekst kwestionuje binarny podział na pracę materialną i niematerialną w epoce informacji. W zamian proponujemy model „obwodów pracy” – holistyczną perspektywę, która ułatwia połączenie różnorodnych pojęć i tradycji w studiach nad pracą i ICT (technologie informacyjne i komunikacyjne). Posiłkując się teorią „obwodu kultury” Du Gaya i jego współpracowników, argumentujemy, że stosowane powszechnie perspektywy powinny zostać poddane syntezie i aktualizacji, by oddać fundamentalne przemiany, jakim współcześnie podlega praca, jak również wskazać na najpoważniejsze problemy z tym związane. Dla tych wszystkich procesów iPhone jest naszym zdaniem zjawiskiem emblematycznym. Z jednej strony w skład naszego modelu wchodzi formalne obwody, w ramach których hierarchiczna dominacja narzucana jest pracującemu ciału przez kapitał. Z drugiej strony zaś obejmuje on nieformalne obwody, w ramach których stosunki definiowane są zarówno przez ucieleśnione praktyki, jak i społeczny i komunikacyjny kapitał. Obwody formalny i nieformalny wchodzi ze sobą w spięcia w kontekście obwodów przetrwania i pracozabawy, co oznacza, że każdy z tych obwodów może wchłoniąć produktywną energię wytworzoną przez każdy z nich. W niniejszym artykule przywołujemy przykład Foxconn, największego wytwórcy sprzętu elektronicznego na świecie, który produkuje także iPhone'a. Służy to zilustrowaniu użyteczności proponowanego przez nas modelu „obwodów pracy”. Podsumowując artykuł, poddajemy dyskusji szersze konsekwencje i kwestie istotne z perspektywy dalszych badań.

Słowa kluczowe: praca, iPhone, obwód kultury, Foxconn

Wprowadzenie

Przez ostatnich 15 lat można było zaobserwować ekspansję badań poświęconych relacjom między pracą a technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi (ICT). Chociaż doszło do znaczącego „zwrotu ku pracy” w badaniach nad ICT (Fortunati 2007; Huws 2003; Wajcman 2008), wiedza pozostaje rozproszona i podzielona pomiędzy różnymi dyscyplinami, podejściami metodologicznymi i specyfikami narodowymi¹. Wypracowane w ten sposób nowe ramy pojęciowe zostały zastosowane w odniesieniu do form pracy w ICT, od „darmowej/wolnej pracy” (*free labour*) i „pracozabawy” (*playbour*)² (Terranova 2000; Kücklich 2005), przez koncentrację na „sieciowych” i „kreatywnych” rodzajach pracy (Brouillette 2009; Fuchs 2010; Xiang 2007). Jednakże, powyższe kategorie przejawiały tendencję do skupiania się na różnych formach płatnej i nieopłaconej pracy informacyjnej. Mniej uwagi zostało poświęcone „niebieskim kolnierzykom”³, „szarym kolnierzykom”⁴ (Qiu 2010) i pracownikom „obwodów przetrwania” (*survival circuit*)⁵, znanym także jako „praca pospolita” (Castells 2009)⁶.

1 Dziękujemy redakcji czasopisma naukowego tripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society za zgodę na tłumaczenie niniejszego artykułu. W pierwotnej wersji ukazał się numerze tripleC 2014, 12(2), zob. <http://www.triple-c.at/index.php/tripleC/article/view/540/607> (przyp. red.).

2 Termin playbour został wprowadzony przez teoretyka gier wideo, Juliana Kücklicha, w znaczeniu pejoratywnym na określenie każdego sposobu posługującego się technikami gier dla uzyskania od użytkownika jakiejś darmowej pracy, która mogłaby zostać wykorzystana na potrzeby korporacji. Przykłady playbour obejmują aktywności w aplikacjach Facebooka, który wykorzystuje je do rozbudowy bazy danych na potrzeby swoich reklamodawców. W mniej podstępny, a bardziej podmiotowy rozumieniu playbour jest świadczona przez graczy, którzy traktują gry sieciowe jako źródło zarobku – na przykład wytwarzają w nich pewne artefakty, które można sprzedać z zyskiem w „rzeczywistej” walucie. W playbour upatruje się jednak także postkapitalistycznego wymiaru – akcentując jej zdolność do produktywnego, wartościowego i etycznego zorganizowania czasu wolnego w gospodarce postwzrostowej. Zob. więcej na ten temat: <http://www.theplayethic.com/2010/03/possibilitiesofplaybour.html> (przyp. tłum.).

3 „Niebieskie kolnierzyki” to tradycyjne określenie pracowników i pracownic wykonujących pracę fizyczną/ręczną (przyp. tłum.).

4 „Szare kolnierzyki” (gray collar) to inspirowana tradycyjnymi, historycznie wcześniejszymi określeniami „białych kolnierzyków” i „niebieskich kolnierzyków”, nazwa na pracowników i pracownice, którzy/-e wymykają się tamtym definicjom. Od niebieskich kolnierzyków odróżnia ich to, że zazwyczaj są lepiej wykształceni (często posiadają tytuł ukończenia uczelni wyższej), ale – w przeciwieństwie do białych kolnierzyków – nie zajmują w podziale pracy miejsca, które odpowiadałoby ich wykształceniu. Najczęściej trafiają do takich sektorów jak rolnictwo, rybolówstwo, leśnictwo, opieka medyczna, opieka nad dziećmi i osobami starszymi, bezpieczeństwo i ochrona, działy techniczne przedsiębiorstw. Definiowanie szarych kolnierzyków pozostaje jednak niejasne i sporne. Niekiedy określenie to stosuje się do pracowników w wieku emerytalnym (przyp. tłum.).

5 Obwód przetrwania (*survival circuit*) to pojęcie ukute przez Saskię Sassen (2008) na określenie tych z globalizacyjnych obwodów migracji siły roboczej, które dotyczą jej dolnego sektora i są silnie sfeminizowane. Obwody te używane są przez migrującą siłę roboczą i motywowane są walką o przetrwanie. Podejmuje ona ryzykowne, często nielegalne i wysoce niebezpieczne próby przesunięcia się w międzynarodowym podziale pracy (przyp. tłum.).

6 Manuel Castells używa terminu *praca pospolita* (*generic labour*), by zwrócić uwagę na różnicę między objętymi jego zakresem pracownikami i pracownicami, którzy pozbawieni są kwalifikacji, dostępu do specjalistycznej edukacji i dlatego ich praca jest sterowana odgórnie, a tymi, którzy dysponują swoją pracą samodzielnie i posiadają względną kontrolę nad swoją siłą roboczą (*praca samoprogramowalna*) (przyp. tłum.).

W niniejszym projekcie usiłowaliśmy zintegrować te kierunki badawcze we wspólną, holistyczną ramę, którą nazywamy „obiegami pracy” (*circuits of labour*). Czerpiemy inspirację z wydarzenia istotnie naznaczającego pole studiów kulturowych, które uznały pojawienie się walkmana Sony za wydarzenie ikoniczne i wyznaczające swego rodzaju zerwanie w obszarze studiów nad współczesnymi mediami i społeczeństwem (Du Gay i in. 1997). *Doing Cultural Studies: The Story of the Sony Walkman* wprowadziła model „obiegu kultury” (*circuit of culture*)⁷, by przedstawić wzajemnie połączone rozważania konieczne do stworzenia bogatego, rzetelnego i przekonującego materiału empirycznego i teoretycznego. Podążając za tą tradycją, proponujemy podejść do iPhone’a jednocześnie jako do historycznego znaczącego (*signifier*), jak i bogatego źródła empirycznego, które można zastosować na potrzeby rozwijania teorii, w celu lepszego uchwycenia kwestii związanych z pracą, jak również ich charakterystyki i adaptacji, w ramach scalającej perspektywy obiegów pracy.

iPhone nie jest po prostu smartfonem. Raczej „reprezentuje przełomowy moment, zarówno w bardzo krótkiej historii mediów mobilnych, jak i w znacznie dłuższej historii technologii kulturowych” (Hjorth i in. 2012, 1). Uważamy go za symboliczny zestaw praktyk, zarówno osobistych, jak i przemysłowych, obecnych w ramach naszej współczesności. Nie będziemy wyolbrzymiać komercyjnego sukcesu iPhone’a jako „jak dotąd najbardziej popularnego produktu firmy Apple” (Beach i Jiang 2012, 32) czy też czempiona „cyfrowego kapitalizmu” (Schiller 2000). Nie zamierzamy także odrzucać tego urządzenia, sprowadzając je do środka wyzysku (Chan i Pun 2010), obiektu „kultu” (Belk i Tumblat 2005) lub kolejnego techno-kulturowego „mitu” (Mosco 2004; Turner 2004). Zamiast tego rozpoczniemy od potraktowania iPhone’a jako reprezentatywnego zjawiska dla „kluczowego momentu metastazy, kiedy przyswojona już, spopularyzowana technologia rozrasta się, by objąć swoim zasięgiem różnorodne formy medialne” (Crawford 2012, 219). Analizujemy iPhone’a jako sprzęt, który jest używany do różnych form komunikacji, pracy opiekuńczej i mikroorganizacji, jak również jako produkt, który opiera się na zróżnicowanych formach pracy, po to, by sprawnie działać i rozwijać się.

Podczas gdy Du Gay i jego współpracownicy używają terminu „obwód”, by określić nim zestaw połączonych idei, innym ogólnie przyjętym znaczeniem obwodu jest to proponowane przez *Oksfordzki słownik języka angielskiego*, to znaczy „odcinek przemierzany przez prąd elektryczny pomiędzy dwoma biegunami baterii; ścieżka prądu galwanicznego” (Oxford English Dictionary 1989, 229). Zbierając te znaczenia razem, nasze podejście do obwodów zaangażowanych w montaż, dystrybucję i konsumpcję iPhone’ów będzie mierzyć się

7 Przedstawione przez Du Gaya i jego współpracowników/współpracowniczki podejście postulowało, by w studiach nad danym tekstem lub artefaktem kulturowym analizować pięć jego aspektów: reprezentację, tożsamość, produkcję, konsumpcję i regulację. Aspekty te potraktowane razem składały się na obieg kultury, który umożliwiał adekwatną analizę przedmiotu badawczego.

z niektórymi godnymi uwagi ograniczeniami występującymi obecnie w teoriach pracy w studiach nad mediami i komunikacją. Nasza teoria „obwodów pracy” odczytuje iPhone’a jako a) wertykalny obwód akumulacji kapitału, b) horyzontalny obwód sieci społecznościowej oraz polityki ciała, c) połączenia lub spięcia pomiędzy a) i b). Mówiąc metaforycznie, iPhone jest naszą „baterią”, której dwoma biegunami są kapitał i ciało. Ale to coś więcej niż prosty obwód. Obwody pracy są ujmowane w formie „zintegrowanego obwodu”, złożonego z wielu odrębnych komponentów.

Niniejszy artykuł wyjaśnia sposób rozumowania odnoszący się do koncepcji „obwodów pracy”. Odpowiada na pytania: dlaczego go potrzebujemy i jak go używać. By umożliwić to wyjaśnienie, w niniejszym artykule dokonujemy przeglądu najistotniejszej literatury przedmiotu poświęconej wzajemnym relacjom pracy i ICT oraz podkreślamy, jak nasze podejście może przysłużyć się namysłowi nad tymi nurtami badawczymi i ustanowieniu połączeń między nimi. W celu zilustrowania naszego sposobu myślenia opieramy się na danych i obserwacjach terenowych dotyczących największego na świecie producenta sprzętu elektronicznego, który obecnie wytwarza większość produktów Apple’a, mianowicie sieci fabryk firmy Foxconn (Chan i Pun 2010; Qiu 2012; Sandoval 2013). Od ponad dwóch lat w Chinach prowadzi się partycypacyjne badania w działaniu, a wydarzeniami bezpośrednio je inicjującymi było nasilenie się samobójstw wśród pracowników Foxconna mające swój początek w 2010 roku. W podsumowaniu niniejszego artykułu omawiamy wyniki badań i ich szersze implikacje, w tym odnosimy się do globalnej kampanii prowadzonej przeciwko łamaniu praw pracowniczych w Foxconnie (SACOM 2010; 2011).

Podsumowując, iPhone jest dla nas symbolem szerokiego amalgamatu tematów pracowniczych, które podejmujemy w tym tekście. Jest to symbol materialny, jednak posiadający potężne znaczenie: przychodzi z daleka, ale staje się czymś intymnym w naszej codziennej pracy i życiu (Gregg 2011). Rozszerza konwencjonalne sposoby wyzysku, ale odpowiada też za budowanie alternatywnych form rozwoju w przyszłości. Opiera się na mitycznych wyobrażeniach nieprzerwanej łączności i indywidualnej kontroli, podczas gdy niepostrzeżenie pozyskuje dane o swoich użytkownikach: czasami za ich wiedzą i przyzwoleniem, czasami bez nich (Crawford 2012). Na dobre i na złe, jego kolosalne znaczenie w naszych czasach czyni z niego stosowną metaforę pozwalającą na uchwycenie „obwodów pracy”, które nas otaczają, subsumują i kształtują.

1. Praca i ICT: przegląd literatury

Istotną zmianę w badaniach dotyczących rozwoju technologii komunikacyjnych i informacyjnych w ostatnich latach przyniósł wpływ studiów nad pracą przeprowadzonych w kontekście lub w relacji do rozwoju samych tych technologii. Trend ten stał się szczególnie

zauważalny począwszy od wybuchu kryzysu finansowego z lat 2008–2009. Stało się tak prawdopodobnie dlatego, że zbyt długo „praca pozostawała ślepą plamką zachodnich studiów nad komunikacją” (McKercher i Mosco 2006, 493). W studiach kulturowych i socjologii mogliśmy również zaobserwować podobny „zwrot ku pracy” zachodzący wśród czołowych badaczy ICT (Fortunati 2007; Huws 2003; Wajcman 2008).

Czymże zatem jest praca? Jakiego rodzaju kwestie związane z pracą są omawiane w tym stale rosnącym obszarze literatury? Jakie pytania pojawiają się dzięki spotkaniu pracy i ICT?

Po pierwsze, mamy do czynienia z wylaniem się studiów nad pracownikami sektora nowych mediów oraz „pracą cyfrową”, których granicę przedmiotu zainteresowania wyznacza technologia. Dotyczy to głównie pracy najemnej w opartych na ICT środowiskach „nowej gospodarki”, bądź to w sektorze tak zwanych nowych mediów, Internetu lub przemysłów cyfrowych (Heeks 2008; Neff i in. 2005; Xiang 2007), bądź w kontekstach, w których ICT rozpowszechniły się w obrębie szerszej rozumianego rynku pracy, jak również poza nim (Di Maggio i Bonikowski 2008; Freeman 2002; Gregg 2011). Rozproszenie ICT w pracy i waga przemysłu IT dla współczesnej gospodarki sprawiają, że studia nad relacjami pracy w firmach internetowych (np. Mayer-Ahuja i Wolf 2007), organizacjach medialnych (np. Deuze 2007), jak również w innych rozwijających się sektorach pracy stają się tak istotne. W ich obszar wchodzi zarówno losy indyjskich programistów (Xiang 2007), chińskich „złotych farmerów” (producenci wirtualnych dóbr i usług dla graczy internetowych) (Heeks 2008) czy pracowników Amazon Mechanical Turk⁸ (Irani 2013).

Pomimo różnic branżowych i narodowych, wszystkie z tych studiów badają pracowników najemnych, to, jak ich praca wpływa na ICT i jak w jej ramach dochodzi do doświadczania stale rosnącego uelastycznienia, oraz jakie są dalsze przemiany w ich dochodzie i sile przetargowej. Warto jednak zapytać, który z sektorów pozostał dziś zupełnie nienaruszony przez ICT? Czy są rzeczywiste różnice między tymi pracownikami, którzy pracują bezpośrednio z komputerami i tymi, którzy obecnie tego nie robią? Chociaż sporo studiów uznaje ICT za czynnik wpływający pozytywnie na dobrobyt i mobilność pionową (np. Maggio i Bonikowski 2008), to inne jednak pokazują, że wzrost cyfrowej pracy na akord jest częścią szerszej zmiany w kierunku outsourcingu i uelastycznienia, osłabiających ogólną rynkową pozycję pracowników (np. Deuze 2007; Xiang 2007).

Drugi wątek badawczy pojawiający się w literaturze wiedzy od opiewania „klasy kreatywnej” (Florida 2010) do bardziej krytycznych kategorii „pracowników wiedzy” (McKercher i Mosco 2006; Mosco i McKercher 2009) i „pracy niematerialnej” (Lazzarato 2010; Fortunati 2007). Tutaj praca najczęściej definiowana jest nie tyle poprzez odwołanie do

8 Amazon Mechanical Turk to crowdsourcing prostych zadań, których obecnie nie można wykonać automatycznie (np. etykietowanie dużego zbioru obrazków lub zweryfikowanie tłumaczenia). Jest to jedna z usług internetowych udostępnianych przez firmę Amazon (przyp. tłum.).

wykorzystania technologii czy kwestię płac, co poprzez swoją niematerialność, co oznacza przede wszystkim generowanie symbolicznych, informacyjnych i afektywnych produktów i usług w ramach szeroko pojętego zestawu procesów pracy. Podczas gdy Florida i jego zwolennicy uważają, że klasa kreatywna reprezentuje wyższy etap nowoczesności znajdującej się obecnie w procesie tworzenia, inni postrzegają pracę niematerialną jako pogłębienie kapitalistycznej dominacji sprawowanej już nie tyle wyłącznie w miejscu pracy co również w całym obszarze życia codziennego, nie tylko w odniesieniu do tego, co cielesne, ale również tego, co intelektualne (Brouillette 2009).

Jednak czy naprawdę ma dziś sens oddzielanie pracy materialnej od niematerialnej i utrzymywanie, że ta pierwsza należy do epoki przemysłowej, podczas gdy ta druga do epoki informacyjnej? Czy pracownicy kreatywni lub pracownicy wiedzy stanowią dziś nową arystokrację robotniczą? Jak ten typ pracy odnosi się do kapitału? To niektóre z luk, jakie dostrzegamy w najnowszej literaturze przedmiotu.

Jedna z tradycji teoretyzowania pracy niematerialnej przebiega od Maurizia Lazarrato (1996), a została rozwinięta przez Michaela Hardta i Antonia Negriego (2004; 2005), jak również przez Tizianę Terranovę w jej eseju „Free Labor: Producing Culture for the Digital Economy” (2000). Ujęcie prezentowane przez włoskich teoretyków i teoretyczki okazało się bardzo wpływowe pośród krytycznych studiów nad treściami dostarczonymi przez użytkowników (*user-generated content*, UGC) w ostatnich latach (Fuchs 2010; Paasonen 2010; Suhr 2009). W studiach nad grami online Julian Kücklich (2005) wprowadził pojęcie sprekaryzowanej pracozabawy lub form pracy nieopłaconej (takich jak modyfikacja gier komputerowych lub *modding*), które są dokonywane przez graczy i są darmowe z punktu widzenia firm tworzących gry online. Kücklich zwraca uwagę na to, w jaki sposób pewne aktywności są zniekształcane przez postrzeganie ich jako formy czasu wolnego, podczas gdy jednocześnie są one częścią szerszej gospodarki przemysłowych innowacji i procesów tworzenia wartości.

Należy jednak zwrócić uwagę, że tradycja ta krytykowana jest przez takich postmarkszystowskich badaczy jak Adam Arvidsson i Eleanor Colleoni (2012), którzy oponują przeciwko aplikowaniu marksystowskiej teorii wartości opartej na pracy do produkcji online, ponieważ bagatelizowałoby to wagę pracy afektywnej i wymiaru finansjalizacji działań wykonywanych w jej ramach. Jednak dla takich teoretyków jak Hardt i Negri praca afektywna i praca opiekuńcza są przejawami pracy niematerialnej (2005, 8). Badaczki feministyczne postrzegają z kolei to ujęcie jako nadmiernie ograniczające, uważając, że „sfera domowa i szerzej jeszcze, sfera reprodukcji społecznej” posiadają bardziej fundamentalne znaczenie dla rozwoju prac niematerialnych i jest tak od samego początku ich konceptualnych korzeni we włoskiej akademii i w obszarze aktywizmu (Fortunati 2007, 139).

Odrębną linię badań stanowią z kolei dociekania nad pracą dobrowolną, obecnie także przyswajającą narzędzia cyfrowe, wykonywaną w ramach społecznej przedsiębiorczości (Fish i Srinivasan 2012), aktywistycznych kampanii online (Tatarchevskiy 2011), organizacji non-profit (Mook i inni 2007) oraz „sieciowej produkcji dóbr wspólnych” (*common-based peer production*) (Benkler i Nissenbaum 2006). Tutaj praca nie jest rozumiana jako podporządkowana kapitałowi lub władzy w sferze domowej. Raczej jednostki i społeczności rozbudowują istniejące ekonomie darów i kreują nowe gospodarki w trybie online i offline z nadzieją na stworzenie alternatywnych struktur władzy w obrębie globalnego i lokalnego społeczeństwa obywatelskiego. Wykonując krok dalej w bardziej radykalnie lewicowym kierunku, dochodzimy do starszych idei sieciowego anarchokomunizmu (Barbrook 1997) i cyber-Marksa (Dyer-Witherford 1999), które widzą w walkach prowadzonych o technologie informacyjne i komunikacyjne kluczowe starcie, dzięki któremu praca ma szansę zostać wyemancypowana.

Wreszcie możemy zdefiniować pracę w jej relacji do społeczeństwa sieci, bez względu na to, czy jednostki zostaną zakwalifikowane po stronie pracy wysoko produktywnej i planowanej samodzielnie (*self-programmable labor*), czy wykluczone i zdegradowane do roli pracy pospolitej (Castells 2009). Jest to model wyraźnie dychotomiczny. Po jednej jego stronie znajdują się bankierzy, pośrednicy, znani i dobrze opłacani artyści, w tym również samozatrudnieni, wykonujący projekty samodzielnie, chociaż narażeni na wysokie ryzyko i niepewność typowe dla „pracy w nowym kapitalizmie” (Sennett 2006). Z drugiej strony są nianie, dozorczy, pracownicy seksualne i ci wywłaszczeni oraz zatrudnieni poniżej swoich kwalifikacji, walczący o to, by związać koniec z końcem w obwodach przetrwania (Sassen 2004). Podczas gdy ci pierwsi cieszą się większym kapitałem społecznym i kulturowym w stosunku do tych drugich, w obu przypadkach pracownicy programują, ćwiczą i nakłaniają swoje ciała, umysły i aktywności, by były w stanie sprostać afektywnym obciążeniom fizycznie i emocjonalnie wymagającej pracy.

Binarna koncepcja usieciowionej pracy została w ostatnich latach rozwinięta i skomplikowana, choćby w ramach studiów np. Vicky Mayer (2011), które objęły Brazylię i USA. W kontekście Chin Zhao i Duffy przywołali kategorię ukutą przez Langmana, mianowicie „zinternetyzowanych ruchów społecznych” (*internetworked social movements*) (Langman 2005) i stwierdzili, że instytucjonalne ograniczenia chińskiej siły roboczej, począwszy od migrujących robotników i ofiar delokalizacji po pracowników dolnego szczebla w sektorze mediów, są coraz częściej przekraczane (Zhao i Duffy 2007). Pracownicy wchodzący w skład pracy pospolitej, chociaż ciągle uwięzieni w obwodach przetrwania, zaczęli łączyć się ze sobą nawzajem i z innymi wykluczonymi obywatelami w Chinach, jak również poza nimi, dzięki intelektualistom publicznym, NGO i transnarodowym sieciom. Trend ten uległ znacznemu wzmocnieniu począwszy od globalnego kryzysu gospodarczego (Hong 2010). W międzyczasie Jack Linchuan Qiu pokazał, że dające się zaobserwować przeobrażenia „klasy robotniczej ICT”

w chińskich miastach doprowadziły do ukształtowania się nowej, średniej-niższej warstwy społecznej w obszarze krajowego społeczeństwa sieciowego, dając początek nowej klasie pracowników sieciowych (Qiu 2009; 2012), stanowiącej „filar społeczeństwa sieciowego, paralelny do powstania przedsiębiorstwa sieciowego i państwa sieciowego, w skali globalnej i regionalnej” (Hong 2010, 81).

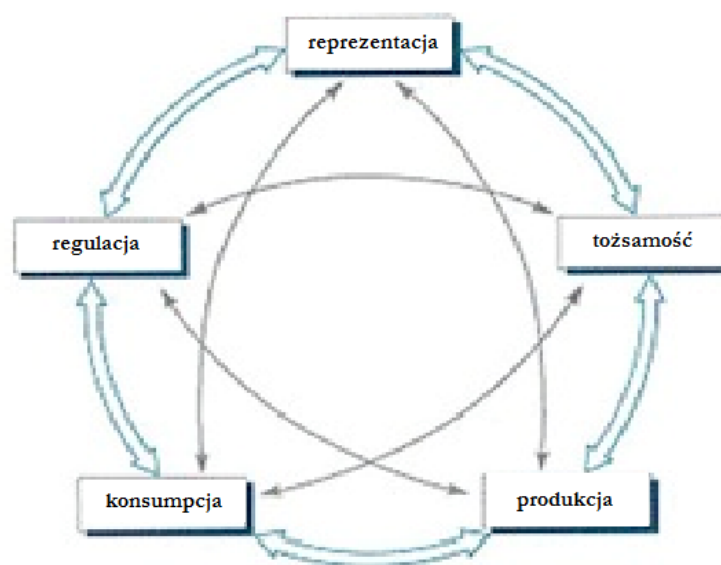
2. Potrzeba połączenia

Powyższy przegląd literatury wyraźnie pokazuje, że ogólny obraz studiów nad pracą i ICT składa się z rozsianych fragmentów wiedzy, złożonych z dość odrębnych podejść, naznaczonych fragmentacją ze względu na wychodzenie z poziomów krajowych i lokalnych, niepołączonych ze sobą ani z kontekstami globalnymi. W obrębie literatury występuje wiele wyodrębnionych podziałów, jak choćby: na pracę materialną i niematerialną, afektywną i zmechanizowaną, usieciowioną i wyizolowaną, opłacaną i wolną, wolontaryjną, kreatywną i nie-tak-kreatywną, podporządkowaną/podporządkowującą i wyzwoloną/wyzwalającą. Mamy do czynienia z narastającym zbiorem badań, część z nich prezentuje bardziej marksistowskie odchylenie niż inne, często też są przeprowadzane przez doktorantów i początkujących badaczy. W jaki sposób możemy uchwycić sens płynący ze wszystkich tych koncepcji i argumentów? Robiąc to nie tylko na nasz własny użytek, ale również tak, by wzbogaciło to badania nad ICT oraz studia nad pracą? W rzeczy samej, jeśli wszystkie powyższe studia potraktować jako produkty „pracy intelektualnej”, można by lamentować nad brakiem solidarności w obrębie świata pracy.

Model obwodów pracy, który proponujemy w niniejszym tekście, został zaprojektowany tak, by połączyć efekty rozwoju pojęciowego dokonującego się obecnie na styku studiów nad pracą i ICT oraz uczynić to bez zlekceważenia wagi cielesnych i afektywnych wymiarów formalnej sfery rynkowej dla pracy. Impas odczuwany w podejściach, które stawiają sobie za cel teoretyzowanie tak zwanej pracy „niematerialnej”, bierze się z typowo zachodniego rozdziału prywatnej i publicznej sfery pracy, który wyłączył pracę najemną z gospodarstwa domowego oraz sfeminizował wiele aspektów pracy reprodukcyjnej i domowej w całym procesie. Nasz model próbuje rozbić tę szkodliwą binarną opozycję. A rozwinięta przez nas logika obwodowa umożliwi systematyczny namysł nad empirycznym przypadkiem skoncentrowanym na powiązaniach między iPhone’em i Foxconnem.

Metafora obwodu od dawna obecna jest w badaniach, które przyjmują sieciowe podejście do studiów nad pracą, zwłaszcza gdy dotyczą one wywłaszczonych i nieuprzywilejowanych pracowników (Sassen 2004; Zhao i Duffy 2007). Dla kontrastu, obwody kultury Du Gaya i współpracowników (1997) bazują na sformułowaniu po raz

pierwszy wyróżnionym przez Johnsona (1986) w eseju „What is Cultural Studies Anyway?”⁹. Model ten łączy pięć momentów praktyki kulturowej: reprezentację, tożsamość, produkcję, konsumpcję i regulację. Pięć momentów ułożonych jest w okrąg, w którym kulturowe praktyki mogą przechodzić od jednego momentu do każdego innego z pozostałych. Jest to jednocześnie zwarty i wpływowy model. Byłby jednak nazbyt ogólny, ulotny czy wręcz idealistyczny, jeśli zastosować go do kwestii związanych z pracą i ICT. Wydaje się, że nie byłby w stanie uchwycić bądź to zakorzenionych nierówności generowanych przez stosunki władzy, bądź możliwości dokonania zmiany.



Rysunek 1: Obwód kultury Du Gaya i in. (1997).

W dwóch przykładach – walkmana Sony, ikonicznego sprzętu lat osiemdziesiątych XX wieku, oraz iPhone’a, ikony początku XXI wieku – obwód kulturowy oplata tylko jeden obieg zdarzeń. Zakładając, że obieg kultury głównego nurtu jest problematyczny, jak można się z niego wydostać i zacząć działać w alternatywnym obwodzie? Ponadto, nazywając go obwodem kulturowym, zawieramy ukryte założenie, że praca kulturowa zasługuje na więcej uwagi badawczej w stosunku do pracy materialnej. Jednym z naszych celów jest ustanowienie połączenia między niematerialną kulturą i materialną wytwórczością, w podobnym ruchu obecnym w ramach analizy New Television Economy autorstwa Mayer (2011).

⁹ Podziękowania należą się anonimowemu recenzentowi tripleC, który wskazuje, że Johnson oparł swój esej na lekturze Marksowskiego Grundrisse (1986), chociaż u Du Gaya i in. (1997) nie ma żadnego odniesienia do Marksa. Uwaga analityczna w ich modelu „obwodu kultury” zostaje także wyraźnie skierowana na odbiorców, a nie na struktury ekonomii politycznej, co jest modelem postępowania nierzadkim w przypadku studiów kulturowych.

Od czasu neoliberalnego zwrotu lat osiemdziesiątych XX wieku wiele uległo daleko idącej zmianie, tak w kulturze osobistego sprzętu elektronicznego, jak i w procesie jego produkcji. Konsumpcja rozszerzyła się; zanikła narodowa regulacja; reprezentacja została coraz bardziej zinfiltrowana przez korporacyjny marketing; tożsamość stała się sporna; materialna produkcja doznała outsourcingu do państw takich jak Chiny i Indie (Castells 2009; Dyer-Witherford 1999; Gregg 2011; McKerner i Mosco 2006; Qiu 2009; Scheller 2005). Innym dostrzegalnym trendem jest przestrzenne oddzielenie produkcji od konsumpcji w globalnym łańcuchu towarowym. Jednakże gdy chodzi o samą zawartość towarów, retoryka „prosumpcji” wykształciła się zwłaszcza wraz z rozprzestrzenieniem się osobistych urządzeń przenośnych. Oba trendy są typowe dla iPhone’a, flagowego produktu Apple.

Apple Inc. jest „największym przedsiębiorstwem USA w historii pod względem wartości giełdowej” (Browning i in. 2012). Z końcem 2011 roku Apple uzyskiwało dzięki iPhone’owi 53% swoich całkowitych dochodów oraz 67% zysku brutto (Ray 2012). To najlepsze czasy dla kapitału. Czy zatem to najgorsze czasy dla pracy? Podążając za naszym opisem obwodów pracy, umieszczamy epokę iPhone’a w obrębie wyjątkowego reżimu dominacji, napędzającego obecnie nierówności społeczne. Jednocześnie jednak odnotowujemy, że iPhone – i podobne produkty ICT – także stymulują i umożliwiają podążanie w alternatywnych kierunkach i działania na rzecz zmiany.

3. Obwody pracy

3.1. Formalny obwód pracy

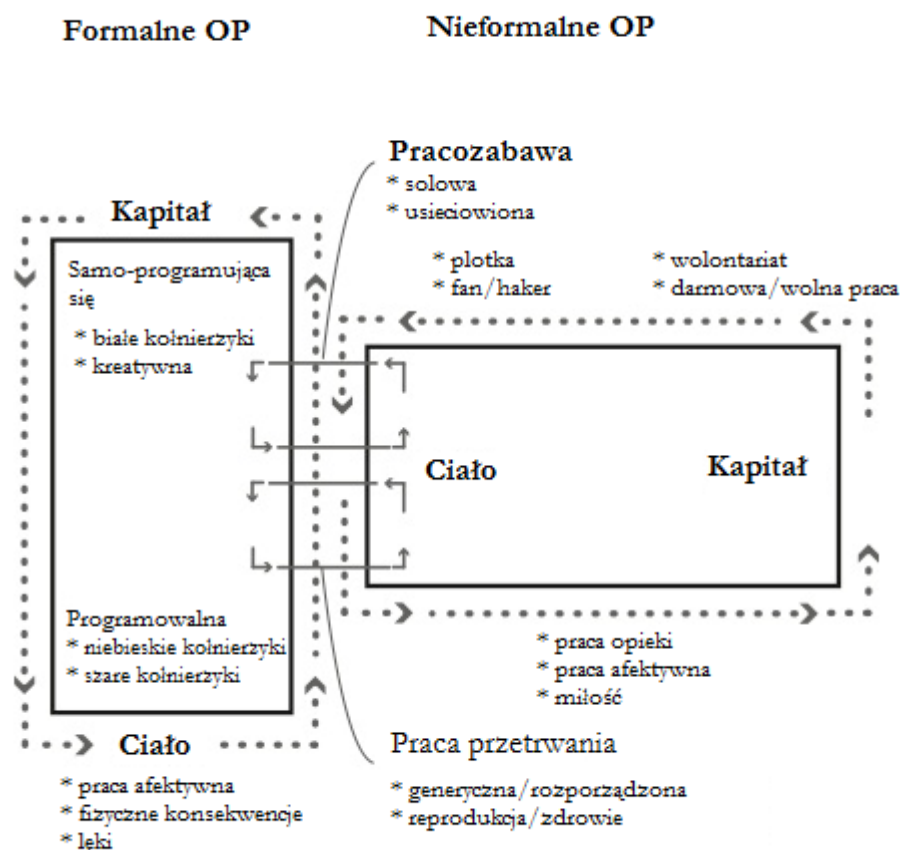
Podczas gdy wielu autorów podkreśla niematerialny, a w związku z tym „rewolucyjny” i „ulotny” aspekt przemysłu IT (Coyle 1998; Negroponte 1996), możemy zaobserwować strukturalne kontynuacje, zwłaszcza gdy przebadamy stojący za nim formalnie przemysłowy system i zestawimy to wszystko z historią fordyzmu. Pomimo nowych przestrzennych i czasowych cech określających „elastyczną akumulację”, kapitał nadal panuje nad pracą, co wyraża się przede wszystkim poprzez uporczywe i fundamentalne podporządkowanie pracującego ciała w hierarchicznym obwodzie kapitalistycznej produkcji i konsumpcji.

Chodzi nam tutaj o całość sformalizowanej gospodarki IT, włączając w nią zarówno hardware, jak i software, wytwórczość sprzętu elektronicznego, marketing, sprzedaż, usługi i przetwarzanie e-odpadów (Maxwell i Miller 2012). Chociaż niektóre z tych procesów mogą być bardziej wirtualne niż inne, wszystkie z nich opierają się na fizycznej pracy od produkcji sprzętu po konstrukcję infrastruktury, od transportu części i produktów po serwisowanie i przetwarzanie e-odpadów.

Nawet najmniej materialne formy wydatkowania pracy – na przykład przez pracowników software’u lub firmy reklamowe – posiadają swój fizyczny wymiar: pracownicy muszą usadzić swoje ciała przed komputerami i/lub telefonami i pozostać w tej pozycji przez określoną liczbę godzin zmiany. To z tego powodu inżynierowie software z Hyderabadu w Indiach określają swój system pracy najemnej mianem „sprzedaży ciała” (*body shopping*) (Xiang 2007).

Ciało jest kluczem do podporządkowania i subsumcji w tej zdecentralizowanej, zglobalizowanej i pozornie odmaterializowanej przestrzeni przemysłu IT. Tym, co jest pozyskiwane z tych ciał i ich cielesnych ruchów (lub bezruchów) jest, jednakże, to samo: wartość dodatkowa, mierzona czasem, a niekiedy również afekty (Arvidsson i Golleoni 2012; Fuchs 2010).

Istotą wkładu pracy pozostaje czas. Siła robocza stanowi największe zagrożenie, gdy odzyskują swą kontrolę nad czasem. Jeśli użyjemy klasycznej teorii wartości opartej na pracy z *Kapitału* Marksa (1986), możemy powiedzieć, że od samych początków nowoczesnego kapitalizmu polityka pracownicza zawsze była niematerialna w swoim fundamentalnym sensie. Epoka iPhone’a, w którą wkroczył globalny przemysł IT, nie zachwiała strukturą władzy, jaką jest kapitalistyczna dominacja. Obserwujemy wręcz coś przeciwnego: wartość dodatkowa wciąż jest wydobywana, a praca w dalszym ciągu ma mały wpływ na produkcję i redystrybucję. Wraz z wykształceniem się i okrzepnięciem finansowego kapitalizmu i globalnego outsourcingu logika kapitalistycznej dominacji została wzmocniona – oba te zjawiska istotnie przyczyniły się do ukształtowania współczesnego przemysłu IT. Tradycyjne związki zawodowe i władze publiczne pozostawiono w ograniczonej, na ogół lokalnej lub krajowej sferze rządzenia. Przemysł IT ułatwia odpływ kapitału. W ten sposób staje się sam twierdzą nowego kapitalizmu (Ross 2006; Schiller 2005).



Rysunek 2. Formalne i nieformalne obwody pracy. Z lewej strony ciało pracownika i kapitał tworzą odgórną i podyktowaną klasowo relację przymusu. Z prawej strony robotnik polega na wewnętrznych zasobach i wytworzonych przez siebie sieciach, by wykształcić nowe kanały radości, przetrwania i oporu.

Hierarchiczny obwód pracy z lewej strony powyższego diagramu nie jest całkiem nowy, chociaż jego specyficzne przejawy odzwierciedlają ogólną strukturalną transformację globalnego kapitalizmu tak, jak i osobliwości przemysłu IT. Odgórną dominacją kapitału w formalnych procesach pracy – w tym przypadku chronioną i umocowaną kontraktami, reżimami praw własności intelektualnej i systemami edukacji/certyfikowania – wyrażona jest poprzez narastającą polaryzację i wewnętrzną stratyfikację samego świata pracy. Część z tych zjawisk wpisuje się w stałe wzorce, na przykład, odróżnianie arystokracji robotniczej od zwyczajnych członków klasy robotniczej, „białych kołnierzyków” od „niebieskich kołnierzyków”, pracy wysoko produktywnej i planowanej samodzielnie od pracy pospolitej (Castells 2009). Ale są także nowe wzorce odznaczające się szczególnym, przestrzennym rysem. Podczas gdy na Zachodzie, włączając w to Japonię i gospodarki azjatyckich „tygrysów” – Koreę Południową, Tajwan, Hongkong i Singapur – sprzeczność między dobrze opłacaną, samoprogramującą się pracą a pracą pospolitą stała się bardziej wyraźna, miejsca pracy ze średniego szczebla w globalnej branży IT przeniosły się do bardziej zglobalizowanych regionów państw

rozwijających się, przede wszystkim do Chin i Indii. Doprowadziło to do powstania nowej kategorii „posiadających-mniej-informacji” („*information have-less*”; osoby mieszczące się w hierarchii cyfrowego świata pomiędzy posiadającymi i nieposiadającymi informację), która konstytuuje społeczną bazę dla „pracy programowalnej” (*programmable labor*): ludzi, którzy wykonują „proste czynności w nowej branży informacyjnej” (Qiu 2009, 9).

Przykłady takiej programowalnej pracy w chińskim kontekście, znane także jako czynności wykonywane przez „szare kołnierzyki”, obejmują testerów software’u, projektantów podstawowej grafiki, personel kontroli jakości i związany z obsługą bazy danych. Nazywani są „szarymi kołnierzykami”, ponieważ ich uniformy często są właśnie w kolorze szarym, a istotą ich pracy, chociaż często wykonywanej za pośrednictwem komputerów, jest powtarzalność i pracochłonność (Qiu, 2010). Gdy przyłożylibyśmy kategorię „szarych kołnierzyków” do kontekstu Indii, obejmowałaby ona wówczas takie posady, jak inżynierowie software’u niższego szczebla i personel *call centers*. Termin „programowalna” podkreśla zaś bezwzględny i nieludzki charakter procesu pracy, zdeterminowany klasycznie taylorowskimi ramami, który konstytuuje większość procesów produkcyjnych w epoce iPhone’a, w tym wszystkich tych, które odbywają się w fabrykach Foxconn.

W naszej ilustracji formalnego i hierarchicznego obwodu samoprogramujące się białe kołnierzyki znajdują się wyżej niż szare kołnierzyki, które z kolei cieszą się możliwościami czerpania znacznie większych korzyści z własnej pracy niż niebieskie kołnierzyki. Praca pospolita może wkroczyć do formalnego obwodu pracy, gdy popyt na nią przekracza jej podaż na samym dole systemu, ale może przyjąć także rolę rezerwowej armii przemysłowej w obwodach przetrwania, której egzystencja pomaga zdyscyplinować tych, którzy pozostają zatrudnieni w formalnej gospodarce. Chociaż białe kołnierzyki w momentach krytycznych również mogą zostać wykluczone z formalnego obiegu, jak miało to miejsce choćby w trakcie krachu dotcomów w latach 2000–2001. Stąd nawet ci lepiej „uposażeni” pracownicy z kategorii samoprogramującej się pracy niekoniecznie mają się lepiej niż szare i niebieskie kołnierzyki, gdy przyjrzymy się im przez pryzmat takich zmiennych, jak ryzyko, poziom stresu czy społeczna izolacja (Sennett 2006; Gregg 2011). Rozpowszechnienie efektu niemocy od białych kołnierzyków po pracę pospolitą ujawnia hierarchiczną naturę formalnego obwodu pracy, ukrytą za lukrowanym kamuflażem retoryki nowej gospodarki. Koniec końców, logika kapitału przenika z góry na dół, narzucając kontrolę nad wszystkimi warstwami pracowników po to, by zagwarantować oddolny przepływ wartości dodatkowej, umożliwiając tym samym kolejną rundę akumulacji i przeciągającej się subsumcji ciała politycznego w dochodowym obwodzie pracy.

3.2. Nieformalny obwód pracy

Ograniczenia powyższego „formalnego” obwodu pracy od dawna były ewidentne, nie tylko w związku z poważnymi feministycznymi krytykami z lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku¹⁰. Im bardziej zintegrowana jest współczesna globalna gospodarka, w tym większym stopniu domaga się jeszcze bardziej wyrafinowanej analizy teoretycznej. Najnowsze prace poświęcone międzynarodowemu handlowi ludźmi, badaniom klinicznym i pozyskiwaniu komórek (zob. np. Cooper i Waldby 2014) pokazują, w jaki sposób ciało może zostać produktywnie wykorzystane dla zysku. Przy czym w wielu konkretnych kontekstach jest to bardzo często ciało kobiece czy ciała wykluczonych mniejszości. Dzieje się tak nieustannie w przypadku innych „nieformalnych” lub wątpliwie regulowanych sektorów gospodarki rynkowej, takich choćby jak prostytutka, mająca długą historię związku z białymi kołnierzykami i innymi „formalnymi” kategoriami pracy (Allison 1994).

Dla naszych celów nieformalne obwody pracy związane z iPhone’em tworzą poboczny obwód między społecznym i komunikacyjnym kapitałem z jednej strony a „kreatywnym” czy „reprodukcyjnym” ciałem z drugiej (zobacz powyższy Rysunek 2). Od strony użytkownika/konsumpcji komunikacyjne możliwości urządzeń dostarczają nowych dróg upłciowionego doświadczenia pracy opiekuńczej, która obecnie obejmuje nie tylko rzeczywiste zapewnianie obecności, lecz nowe społeczne i psychologiczne zależności. Cały zasięg kobiecej pracy afektywnej, która w sferze domowej obejmuje „emocje, opiekę, miłość, edukację, socjalizację, komunikację, informację, rozrywkę, organizację, planowanie, koordynację, logistykę” (Fortunati 2007, 144), odnajduje nowe zestaw za pośrednictwem iPhone’a. Dla pracujących kobiet, bez względu na ich pozycję w hierarchicznych, formalnych obwodach pracy, iPhone znosi oddzielenie między opłaconym a nieopłaconym obowiązkiem pracy. Przestrzenne różnice rozpuszczają się w pętli rywalizujących oczekiwań komunikacyjnych, które Gregg (2011) opisuje jako „rozplnięcie się obecności” (*presence bleed*). Praca afektywna wykonywana za pośrednictwem osobistego sprzętu jest jedną z cech pracy w kapitalizmie kognitywnym.

Jeśli rosnące znaczenie kobiet w formalnej i nieformalnej gospodarce czyni ich doświadczenie reprezentatywnym dla procesu pracy w kapitalizmie kognitywnym (Morini 2007; McRobbie 2010), tym, co pozostaje do ustalenia, są formy kapitału, które tacy pracownicy powiększają poprzez wykorzystanie swoich często dalece upłciowionych zdolności (Hakim 2010). Stopniowa feminizacja miejsca pracy przez zwiększoną partycypację jest wynikiem

10 Poza tym, że ruchom politycznym udaje się zwrócić uwagę opinii publicznej na te problemy – na przykład w kampaniach „Płaca za pracę domową” w Wielkiej Brytanii czy we Włoszech (zob. Oakley 1974; Federici 2012) – dostarczają one również pionierskich przedsięwzięć badawczo-aktywistycznych, które omawiamy w przypadku Foxconna.

strategii zarządzania zachęcających pracowników do wyrażania swoich odczuć w miejscu pracy dla korzyści, jakie firma może z tego odnieść i zagwarantować sobie koleżeńską atmosferę pomiędzy członkami zespołu (Illouz 2007; Boltanski i Chiapello 2005). Kobięce kompetencje wykorzystywane w obszarze rozmowy, czy to nakierowane na wypracowanie dobrej atmosfery przez przybieranie odpowiednich „głęboko zakorzenionych ról” (Hochschild 2009), czy na bardziej ulotnym poziomie plotek i pogłosek stwarzają dalsze źródło, którym pokrótce się zajmujemy.

Nieformalne obwody obejmują także różne formy wymian online opartych na wolontariacie, darze i piractwie, które stały się możliwe dzięki połączeniom w sieci. Bez względu na to, czy jest to fanowska praca przyczyniająca się do udoskonalenia wysoko cenionego tekstu medialnego (Andrejevic 2008), czy darmowa praca (*free labour*) (Terranova 2000) przy projektowaniu aplikacji, testowaniu i rozwoju produktu, iPhone rozciągnął boom na firmy typu start-up poza obszar mediów społecznościowych i Web 2.0 do zasilanych danymi aplikacji do muzycznych jamów (*app-jams*) czy hakatonów (maratonów programistycznych – przyp. tłum.) (Gregg i Di Salvo 2013). W innych obszarach zaś utrzymywanie stron z torrentami rozpowszechniającymi chronione prawem własności treści w formie tekstowej, dźwiękowej lub wizualnej stanowi wirtualny ekwiwalent dla handlu podrabianymi, nielegalnymi, pirackimi produktami, spełniając analogiczną potrzebę na rynku (Ho 2010).

Od Chin i Wietnamu po Turcję i Afrykę Subsaharyjską, podrabiany iPhone, popularny typ trefnego telefonu lub „shanzhaiji” (podróbek – przyp. tłum.), to skrajne przypadki pracy sieciowej subwersywnej wobec konserwatywnej logiki kapitalistycznej – przejaw oddolnej kreatywności, która zasila na powrót system formalny; na przykład rozwijając sieci „licencjonowanych” wytwórców trefnych telefonów (Wallis i Qiu 2012). Nie powinniśmy się dziwić, że te niedrogie podrabiane telefony odgrywają istotną rolę w rozpowszechnianiu plotek, a nawet nienawistnych przemów, doprowadzając do zamieszek na tle etnicznym w wielu rozwijających się regionach świata, od Chin po Bliski Wschód, świadcząc o tym, jak „czcza” gadanina (komunikacja) może wprawić gromadzące się, materialne ciała w działanie (Qiu 2009). Choć bardziej aktualny wyraz takiego nieformalnego obwodu komunikacyjnego odnajdujemy w fabryce butów Yue Yuen, która grupuje ponad trzydzieści tysięcy wyposażonych w smartfony robotników w Guangdongzie i Jiangxi (Kaiman 2014).

3.3. Krótkie obwody¹¹

Formalne i nieformalne obwody, które wyróżniliśmy, nie są od siebie odizolowane. Podczas gdy strukturalne siły „informacjonalizacji” w społecznych, gospodarczych i regulacyjnych ramach wypychają procesy pracy z formalnych do nieformalnych obwodów (Sassen 2007), społeczności online i te istniejące w świecie rzeczywistym, podobnie jak sieci społeczeństwa obywatelskiego, budują zbiorowe tożsamości, nawet solidarność, używając narzędzi wytworzonych w obwodach formalnych. Wyróżniamy dwa główne „krótkie obwody”. Jednym jest „praca przetrwania” ulokowana w tym, co Saskia Sassen (2004) nazywa obwodami przetrwania, gdzie wywłaszczeni członkowie klasy robotniczej wchodzi w relacje ze sobą i z innymi skrzywdzonymi obywatelami, dołączając do alternatywnych sieci regionalnych i transnarodowych.

Z drugiej strony mamy pracozabawę, której oryginalną formę odnajdujemy wśród graczy komputerowych, indywidualnych lub sieciujących się w grupach hakerów/geeków, które to sieci są aktywnie wyzyskiwane przez korporacje, stanowiąc dla nich darmową siłę roboczą (Kücklich 2005). Dotyczy to również innych sieci, takich jak te tworzone w obszarze kultury fanowskiej (Jenkins 2006), lub niezamierzonych form wydobywania wartości, jak w przypadku użytkowników iPhone’a, których dane są pozyskiwane przez Apple bez ich wiedzy (Crawford 2012) – wszystkie te grupy dostarczają kluczowych zasobów z obwodów nieformalnych do formalnych po to, by te mogły rozrastać się i ewoluować (Lobato i in. 2011).

W tym miejscu opisujemy jednakże tylko jeden rodzaj przepływu – kapitału, ciała i kreatywności – między tym, co formalne i tym, co nieformalne. Podczas gdy formalne obwody pracy mogą wykorzystać nieformalne z korzyścią dla siebie, dochodzi także do sytuacji, w których dzieje się rzecz odwrotna: nieformalne obwody korzystają z materialnych i niematerialnych zasobów z obwodu formalnego, aby wytworzyć alternatywne, niekiedy wręcz postępowe sieci, jak pokazuje przykład pracowników fabryki Foxconn, do którego teraz przejdziemy.

4. iPhone i Foxconn

Tak jak Ford i jego samochód modelu T stali się emblematem ery fordyzmu, uważamy, że Apple można uznać za emblemat współczesnego porządku kapitalistycznego, zaś samego iPhone’a za prototypową figurę procesów pracy w XXI wieku. Jak już pokazaliśmy w naszej analizie obwodów pracy, specyficzne formy pracy odznaczają się szczególną charakterystyką

11 Tytuł podrozdziału można przetłumaczyć także za pomocą związku frazeologicznego „krótkie spięcie”. Przetłumaczony został w sposób dosłowny jako „krótkie obwody”, by zachowany został podstawowy sens nadany temu wyrażeniu przez autorów (przyj. tłum.).

globalną i sieciową. W tym sensie Apple jest typowym przedsiębiorstwem globalnej sieci z białymi kołnierzykami, będącymi samoprogramującą się siłą roboczą skoncentrowaną w kalifornijskim Cupertino oraz pracownikami taśmy montażowej wykonywującymi swoją pracę w Chinach – i w coraz większym stopniu również gdzie indziej (Andrijasevic i in. 2013) – będącymi pracą pospolitą, wykonywaną przez w szare i niebieskie kołnierzyki.

Należałoby poświęcić znaczną uwagę materialnym aspektom procesów produkcji ICT, pomimo popularnego przeświadczenia, że jest to „ulotny”, niematerialny przemysł (Sandoval 2013). Foxconn, największy na świecie podwykonawca Apple, zatrudniał swego czasu dwieście tysięcy pracowników w jednym oddziale w Longhua, okręgu fabrycznym Shenzhen w południowych Chinach, znanym także jako „miasto iPod” (Webster 2006). W ciągu kilku lat fabryka w Longhua rozrosła się do tego stopnia, że zaczęła zatrudniać czterysta tysięcy osób (Pun i in. 2011), a całkowita liczba pracowników Foxconna w Chinach przekroczyła milion osób w 2012 roku (Markoff 2012). Foxconn odznacza się „militarnym” stylem zarządzania siłą roboczą, w którym poniewiera się pracownikami, co samo w sobie odpowiada za co najmniej 17 prób samobójczych w pierwszych ośmiu miesiącach 2010 roku (Chan i Pun 2010), bezprecedensową tragedię w historii przemysłu elektronicznego.

Terry Guo, właściciel i CEO Foxconna, kiedyś oświadczył publicznie „w związku z tym, że istoty ludzkie także są zwierzętami, zarządzanie milionem zwierząt wywołuje u mnie ból głowy” (Markoff 2012). Nazywanie robotników „zwierzętami” jest wyrazem szczerzej refleksji ukazującym, że fabryka ceni jedynie cielesny wkład swojej siły roboczej, mając za nic pozostałe aspekty człowieczeństwa. Jednak w olbrzymim systemie produkcji iPhone’a, w którym Foxconn odpowiada za masę pracowników – głównie szarych kołnierzyków, wykonujących pracę programowalną, ale również odrobinę pracy samoprogramowalnej oraz pracy pospolitej – ciągle pozostaje on kolosalnym „ciałem”, które obsługuje „mózg”, na przykład działy badań i rozwoju lub marketingu ulokowane w firmie Apple oraz kapitał transnarodowy (Chan i Pun 2010). Foxconn osiąga swoje cele poprzez kontrolę ciał pracowników, w pracy i poza nią, fizycznie i mentalnie, przez formalne umowne i zarządcze narzędzia, które wykształcają antyspołeczną kulturę. Kultura ta atomizuje pracowników w ramach działania ekstremalnej postaci korporacyjnej biopolityki (Pun i in. 2011).

Samobójstwo to tylko jeden ze sposobów, jakimi formalne obwody wytrącają pracowników z obwodów przetrwania, inne stosowane są na co dzień, generując kontuzje i wymuszając długie nadgodziny, niszczące zdrowie pracowników i powodujące większą liczbę urazów w pracy. Najczęstsze wypadki, którym ulegają pracownicy tej firmy, to ucięcie lub zmiżdżenie palców przez maszynę. Według lokalnych aktywistów Foxconn był odpowiedzialny za około połowę wszystkich urazów palców odniesionych w pracy, a zarejestrowanych w najważniejszych szpitalach w Shenzhen rozlokowanych wokół stref przemysłowych Longhua i Guanlan. Warto przywołać kontekst dla tych danych, wskazując, że

w Shenzhen i otaczającej go delcie Rzeki Perłowej w południowych Chinach „pracownicy fabryczni w trakcie zmiany tracą lub łamią około 40 tysięcy palców każdego roku” (Barboza 2008). Chociaż tylko część z tych kontuzji odniesiona jest w fabrykach branży IT takich jak miasto iPoda, przemysł elektroniczny jest wyjątkowo podatny na urazy ręki: pracownicy często pracują przez wiele godzin z ciężkim sprzętem fabrycznym, który odkształca i tnie metalowe części, właściciele fabryk i menedżerowie często przedkładają produktywność ponad bezpieczeństwo, a produkty elektroniczne takie jak iPhone są najszybciej rosnącą częścią chińskiego eksportu w ostatnich latach.

Foxconn rozwiązuje wiele spraw dotyczących kontuzji lub samobójstw pozaprawnymi środkami, włączając w to kilka spraw, którym przyjrzelśmy się już nieco bliżej (Pun i in. 2011; Qiu 2012). Od 2010 roku zatrudnia także ogromne rzesze praktykantów, w tym dzieci, by wygenerować większe zyski jednocześnie obchodząc chińskie prawo pracy (Mozur 2012a). Dostarcza to nam tylko kolejnej ilustracji procesu deformalizacji: formalne obwody nie mogą być długo podtrzymywane bez wykorzystywania obwodów nieformalnych.

To prawda nie tylko w odniesieniu do Foxconna, ale i do Apple, którego wyjątkowe zyski nie byłyby możliwe bez fanowskiej kultury znanej jako „kult Apple” (Beech i Jiang 2012; Belk i Tumbat 2005). To znaczy, że wraz z wytwórczością, personelem sprzedaży i inżynieriami do najszybciej wzrastającej na świecie branży IT należy także wielka liczba pracowników programowalnych i szarych kołnierzyków oraz tych, którzy zamiatają podłogi w centrach handlowych i przenoszą pudelka z iPhone’ami wytworzonymi przez niebieskie kołnierzyki i pracę pospolitą.

Ale z pewnością to nie Apple wymyśliło outsourcing i offshoring. Globalny łańcuch towarowy i nierówny międzynarodowy podział pracy istniały na długo przed iPhone’em. Znaczącym elementem, który Apple wprowadziło do istniejącego modelu, jest iTunes, wykorzystanie technicznych narzędzi do ochrony treści i aplikacji funkcjonujących w ramach danego iPhone’a. To tu powstają cykle hossy i bessy na rynku aplikacji iTunes, pomimo powtarzanych jak mantra historyjek o sukcesach projektantów, którzy poprzez pracozabawę dorabiają się fortun przez sklep z aplikacjami (Farrell 2009). Ale w przeciwieństwie do gorączek złota znanych z przeszłości, autoryzacja, dystrybucja i zasilanie systemu iTunes Apple’a nie tylko jest masowe w swej skali i różnorodności, ale jest także znacznie bardziej kontrolowane za pośrednictwem środków technicznych i prawnych, które nakładają ograniczenia na przepływ treści i ustalają pułap dochodu, przy jakim są one możliwe. Spójrzmy na przykład na testerów gier na iPhone’a, których praca polega na spędzaniu wielu godzin dziennie w skupieniu nad operacjami, jakie wykonują aplikacje. Chociaż nie ryzykują oni utraty bądź złamania palca, to muszą sprostać życiu wypełnionemu powtarzalną pracą, za którą otrzymują nieustannie niskie wynagrodzenia, podobnie jak pracownicy taśmowi w mieście iPoda.

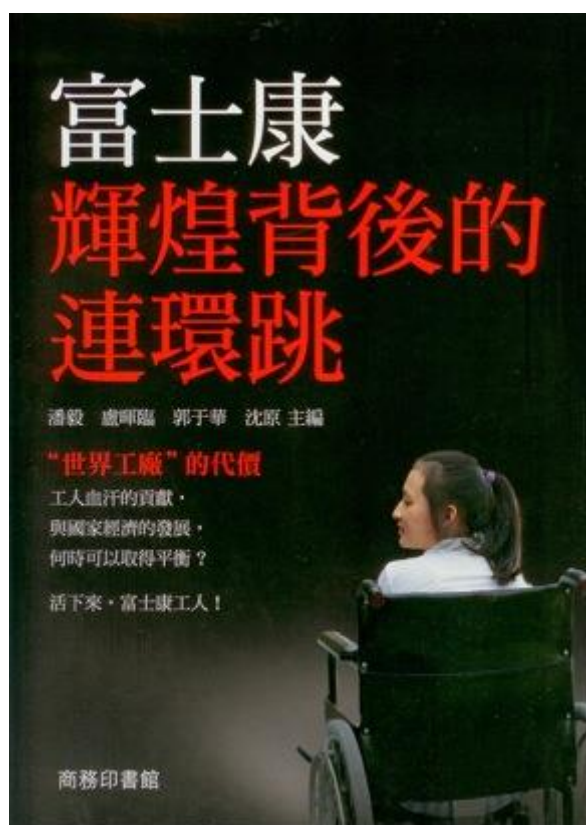
Rosnąca świadomość masowego wyzysku skrywającego się za iPhone'em, zwłaszcza tego dokonującego się w Foxconnie, zmobilizowała organizacje społeczne, aktywistów świata pracy, kreatywnych projektantów i zaniepokojonych obywateli, by wspólnie regionalnie i transnarodowo wykształcić alternatywne sieci i związane z nimi nieformalne obwody pracy. Po fali samobójstw w Foxconnie w 2010 roku, ponad 60 studentów i badaczy z 20 uniwersytetów z Hongkongu, Tajwanu i Chin kontynentalnych uformowało zespół badawczy, by przestudiować warunki pracy w Foxconnie i zapewnić wsparcie niedoszłym samobójcom i rodzinom ofiar (Pun i in. 2011). Grupa ta weszła w kontakty z organizacjami pozarządowymi, reporterami obywatelskimi, organizacjami medialnymi i pojedynczymi pracownikami zatrudnionymi w Foxconnie i poza nim.

Narzędzia powiązania z pracownikami objęły kontakty twarzą w twarz i te odbywające się w małych grupach, ale w coraz większym stopniu opierają się na cyfrowych sieciach społecznych blogosfery, mikro-blogów (Weibo), QQ (chiński komunikator popularny wśród pracowników), forów internetowych, telefonów komórkowych, filmików wideo w Internecie i od niedawna własnego, chińskiego portalu internetowego, www.iLabour.org. Nie ma żadnej formalnej ścieżki, by włączyć się w tę nową kampanię wymierzoną przeciwko sweatshopom. Nagrody są społeczne, nie finansowe. Ucieleśnione doświadczenie stanowi ciągle kluczowy aspekt badań terenowych, w związku z tym kilkoro studentów i studentek, którzy włączyli się w badanie, dobrowolnie podjęło pracę w Foxconnie, funkcjonując przez miesiąc w charakterze praktykantów. Ich fizyczna obecność była kluczowa dla wykształcenia społecznego i komunikacyjnego kapitału, jaki cyrkulował w tej wspólnocie badawczej. Dzięki temu nieformalny obwód mógł stale się rozrastać. Wraz z tym, jak Foxconn przenosi swoją produkcję w głąb Chin, ten nieformalny obwód zaczyna włączać coraz więcej aktywnych członków z nowych regionów.

To transgraniczny ruch, który zasięgiem wykracza poza Chiny kontynentalne. Konsorcjum złożone z 20 uniwersytetów zostało zainicjowane po raz pierwszy w Tajwanie w czerwcu 2010 roku, wraz z wizytą Pun Ngai, profesorki z Politechniki w Hongkongu. W pierwszej kolejności do konsorcjum dołączyło kilka tajwańskich uniwersytetów i instytutów badawczych, przede wszystkim dlatego, że formalnie Foxconn jest firmą tajwańską. Poprzez wspólne badania, przeprowadzone w lipcu 2010 roku, a zatytułowane „Badacze i studenci przeciwko korporacyjnym nadużyciom” (*Scholars and Students Against Corporate Misbehaviour*. SACOM, <http://sacom.hk>), pracowniczy NGO złożony głównie ze studentów z Hongkongu, stał się głównym regionalnym ośrodkiem koordynacji działań (Sandoval 2013). Stało się to dzięki strategicznemu usytuowaniu względem Chin kontynentalnych oraz tolerancji dla oddolnych organizacji pracowniczych, które ciągle są surowo represjonowane w kraju. SACOM łączy także konsorcjum z globalnym ruchem antysweatshopowym, współpracując ściśle

z międzynarodowymi NGO-sami, takimi jak „Good Electronics” (<http://goodelectronics.org>) i „makeITfair” (<http://makeitfair.org/en>).

Należy odnotować w tym miejscu przypadek Tian Yu, która przeżyła swój skok z hotelu robotniczego Foxconna w marcu 2010 roku, a począwszy od lipca 2010 roku uzyskała opiekę ze strony kampanijnych wolontariuszy. Sparaliżowane ciało Tian Yu dobrze oddaje to, co określamy terminem „praca przetrwania”: pozyskując kapitał społeczny i kulturowy z nieformalnego obwodu pracy, stała się twarzą ruchu przeciwko Foxconnowi, mobilizując świadomość pracowniczą i wzniecając aktywizm. Rysunek 3 przedstawia okładkę książki pod redakcją Pun Ngai, ukazującą Tian Yu siedzącą na wózku inwalidzkim. Dziewczyna użyczyła także swojego głosu w krótkim filmie *Deconstructing Foxconn* (<https://vimeo.com/17558439>). Będąc kimś więcej niż odbiorczynią pracy afektywnej, Tian Yu i jej rodzina z wsi Hubei wytwarzają również swój wkład, materialny i niematerialny. Począwszy od 2011 roku wytwarzają oni zasilające kampanię rękodzieło, które sprzedawane jest online i offline w sklepach sprawiedliwego handlu i reklamowane poprzez Weibo, chiński odpowiednik Twittera (Qiu 2012).



Rysunek 1. Okładka książki Pun i in. (2011), ukazująca Tian Yu, ocalałą robotnicę Foxconna, siedzącą na wózku inwalidzkim

Inną transnarodową inicjatywą jest PhoneStory, gra na smartphona stworzona przez Molleindustria, radykalnego projektanta gier. To gra edukacyjna w satyryczny sposób podejmująca cztery kwestie związane z hierarchicznymi obwodami: pracę dzieci wykorzystywanych do pozyskiwania koltanu w Kongo, samobójstwa w Foxconnie w Chinach, konsumeryzm użytkowników iPhone'a i niebezpieczne przetwarzanie e-odpadów w Bangladeszu. Gra w założeniu została stworzona dla graczy używających sklepu z aplikacjami Apple lub Android Market, ale w ciągu kilku godzin została poddana cenzurze przez App Store firmy Apple (Dredge 2011). Jednakże sprzedaż za pośrednictwem Android Market miała się bardzo dobrze i Molleindustria był w stanie wpłacić za pośrednictwem SACOM sześć tysięcy dolarów na pomoc Tian Yu. Rysunek 4 pokazuje „model biznesowy” stojący za tym alternatywnym obwodem gier, który okazał się sukcesem – społecznie i komercyjnie – uderzając w kult Apple/iPhone'a.



Rysunek 2. Model biznesowy Molleindustria, grupy radykalnych projektantów gier komputerowych, którzy stworzyli grę PhoneStory, by zwrócić uwagę na tragedie wydarzające się w Foxconnie.



Rysunek 3. Obraz z nagrania telefonem komórkowym zachowania ochroniarzy Foxconna, gdy biją i grożą pracownikom przy bramie zakładu pracy.

Wreszcie, rosnącym trendem w 2011 roku jest przenikanie do sieci generowanej przez użytkowników treści (*user-generated content*), zwłaszcza w formie obrazków na telefon komórkowy wykonywanych i współdzielonych przez samych pracowników Foxconna. Różni się to od konwencjonalnego wzorca działania NGO, aktywistów lub studentów przemawiających w imieniu robotników lub wspierających ich w rozpowszechnianiu treści (Chan i Pun 2010). W rezultacie tych działań dysponujemy dziś wieloma „surowymi” zdjęciami pracowników Foxconna. Rośnie liczba krótkich filmów ukazujących, jak ochroniarze Foxconna biją lub grożą robotnikom, okazującym nieposłuszeństwo.

Rysunek 5 pokazuje zrzut ekranu z czterominutowego wideo, które zostało wygenerowane w czerwcu 2011 roku nie tylko przez złość, ale i pogłoski o starciu odbywającym się pod inną bramą Foxconna. To moment w krótkim obwodzie pracozabawy, gdy nieformalna kultura popularna online może zostać zmanipulowana dla potrzeb formalnego obwodu, sięjąc strach wśród pracowników. To Foxconnowska wersja *happy slappingu*, w którym brutalne ataki zostają zarejestrowane kamerami telefonów i udostępnione online. Jednakże nie wszystkie próby użycia nieformalnych obwodów w służbie formalnych zakończyły się sukcesem. Na przykład podczas buntu pracowników w fabryce Foxconna w Taiyuan we wrześniu 2012 roku, policja i strażnicy zaatakowali robotników, którzy próbowali nagrać zdarzenie swoimi telefonami (Mozur 2012b), pokazując tym samym, że krótkie obwody będą w obie strony, a kierownictwo Foxconna jest istotnie zaniepokojone konsekwencjami, jakie mogą wyniknąć z krążących pogłosek, których medium stanowią filmy wideo.

5. Uwagi końcowe

„Obwody pracy” to holistyczna perspektywa, pozwalająca na połączenie zróżnicowanych koncepcji i tradycji w studiach nad pracą i ICT, od badań nad komunikacją i studiów kulturowych, aż po ekonomię polityczną i tradycje feministyczne. Będąc czymś więcej niż syntezą istniejących konceptualizacji, model obwodów pracy umożliwia dokładniejsze zbadanie współczesnych zależności między pracą a ICT, uznając kreatywną i wszechstronną pracę ciała pod kierownictwem kapitału. Koncentrując się na iPhone’ie i Foxconnie, nasza analiza zestawiała odmienne podejścia do materialnej i niematerialnej pracy – afektywnej i zmechanizowanej, usieciowionej i zatowarowanej, opłaconej i darmowej – tworząc w ten sposób produktywną poznawczo relację. W trakcie opracowywania niniejszego artykułu zdecydowaliśmy się na pisanie, znajdując się w różnych państwach, instytucjach i przedsiębiorstwach, po to, by uchwycić model złożoności stosunków pracy i wzajemnych zależności zachodzących w „azjatyckim stuleciu”. Studia nad mediami potrzebują lepszych punktów zaczepienia, by oddać przemiany zachodzące w geopolityce produkcji i konsumpcji, obejmujących obecnie koordynację i inwigilację prowadzoną ze strony wielu korporacji, co wymyka się wąskim perspektywom narodowym. Model „obwodów pracy” to tylko jedna z prób namysłu nad istotnością tych przemian. Miejmy nadzieję, że sprowokuje do kolejnych.

Podziękowania: Ten tekst jest rezultatem „The iPhone Workshop”, zorganizowanego przez Jean Burgess, Larisę Hjorth i Ingrid Richardson w lipcu 2009 roku na Queensland University of Technology w Australii. Chcielibyśmy podziękować Carlowi di Salvo i Maggie Leung za dizajn graficzny, a Dennisowi Leungowi za asystenturę w badaniach. Mamy także dług wdzięczności względem dwójki anonimowych recenzentów z czasopism *tripleC*, którzy przedsięwzięli doskonałą lekturę krytyczną niniejszego artykułu.

Przełożył Łukasz Moll

Wykaz literatury

- Allison, Anne. 1994. *Nightwork: Sexuality, Pleasure, and Corporate Masculinity in a Tokyo Hostess Club*. Chicago: University of Chicago Press.
- Andrejevic, Mark. 2008. „Watching Television without Pity: The Productivity of Online Fans.” *Television & New Media* 9(1).
- Andrijasevic, Rutvica, Devi Sacchetto i Nuran Gylen. 2013. „The Fox at Europe’s Door: Foxconn in Turkey.” *Open Democracy*.
- Arvidsson, Adam i Elanor Colleoni. 2012. „Value in Informational Capitalism and on the Internet.” *The Information Society* 28(3).
- Barboza, David. 2008. „In Many Chinese Factories, Loss of Fingers and Low Pay.” *New York Times*.
http://www.nytimes.com/2008/01/05/business/worldbusiness/05sweatshop.html?pagewanted=all&_r=0
- Barbrook, Richard. 1997. „The Digital Economy.” *Nettime.org*.
<http://www.nettime.org/Lists-Archives/nettime-l-9706/msg00143.html>
- Beech, Hannah i Chengcheng Jiang. 2012. „The Cult of Apple in China.” *Time*, 2 lipca.
- Belk, Russell W. i Gylnur Tumbat. 2005. „The Cult of Macintosh.” *Consumption, Markets & Culture* 8(3).
- Benkler, Yochai i Helen Nissenbaum. 2006. „Commons-Based Peer Production and Virtue.” *Journal of Political Philosophy* 14(4).
- Boltanski, Luc i Eve Chiapello. 2005. *The New Spirit of Capitalism*. London–New York: Verso.
- Brouillette, Sarah. 2009. „Creative Labor.” *Mediations* 24 (2).
- Browning, E.S., Steven Russolillo i Jessica Vascellaro. 2012. „Apple Now Biggest-Ever U.S. Company.” *Wall Street Journal*.
<http://online.wsj.com/news/articles/SB10000872396390443855804577601773524745182>
- Castells, Manuel. 2009. *Koniec tysiąclecia*. Tłum. Sebastian Szymański i Janusz Stawiński. Warszawa: PWN.
- Chan, Jenny i Ngai Pun. 2010. „Suicide as Protest for the New Generation of Chinese Migrant Workers: Foxconn, Global Capital, and the State.” *The Asian Pacific Journal: Japan Focus*. <http://www.japanfocus.org/-Ngai-Pun/3408>
- Cooper, Melinda i Catherine Waldby. 2014. *Clinical Labor: Tissue Donors and Research Subjects in the Global Bioeconomy*. Durham: Duke University Press.
- Coyle, Diane. 1998. *The Weightless World: Strategies for Managing the Digital Economy*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Crawford, Kate. 2012. „Four Ways of Listening with an iPhone.” W *Studying Mobile Media: Cultural Technologies, Mobile Communication, and the iPhone*, red. Larissa Hjorth, Jean Burgess i Ingrid Richardson. London: Routledge.
- Deuze, Mark. 2007. *Media Work*. Cambridge, UK: Polity.
- DiMaggio, Paul i Bart Bonikowski. 2008. „Make Money Surfing the Web: The Impact of Internet Use on the Earnings of U.S. Workers.” *American Sociological Review* 73(2).
- Dredge, Stuart. 2011. „Apple Bans Satirical iPhone Game Phone Story from Its App Store.” *The Guardian*. <http://www.guardian.co.uk/technology/appsblog/2011/sep/14/apple-phone-story-rejection>
- Du Gay, Paul, Stuart Hall, Linda James, Hugh Mackay i Keith Negus. 1997. *Doing Cultural Studies: The Story of the Sony Walkman*. London: Sage.

- Dyer-Witford, Nick. 1999. *Cyber-Marx: Cycles and Circuits of Struggle in High-Technology Capitalism*. Urbana–Chicago: University of Illinois Press.
- Farrell, Michael B. 2009. „One Billion iPhone Apps Downloaded. But How Many are Worth It?” *The Christian Science Monitor*. <http://www.csmonitor.com/Innovation/Tech-Culture/2009/0423/one-billion-iphone-apps-but-how-many-are-worth-downloading>
- Fish, Adam i Ramesh Srinivasan. 2012. „Digital Labor is the New Killer App.” *New Media & Society* 14(1).
- Florida, Richard. 2010. *Narodziny klasy kreatywnej*. Tłum. Tomasz Krzyżanowski i Michał Penkala. Warszawa: Narodowe Centrum Kultury.
- Fortunati, Leopoldina. 2007. „Immaterial Labor and Its Machinization.” *Ephemera: Theory & Politics Organization* 7(1).
- Federici, Silvia. 2012. *Revolution at Point Zero: Housework, Reproduction, and Feminist Struggle*. Oakland: PM Press.
- Freeman, Richard B. 2002. „The Labour Market in the New Information Economy.” *Oxford Review of Economic Policy* 18(3).
- Fuchs, Christian. 2010. „Labor in Informational Capitalism and on the Internet.” *The Information Society* 26(3).
- Gregg, Melissa. 2011. *Work’s Intimacy*. Cambridge, UK: Polity.
- Gregg, Melissa i Carl DiSalvo. 2013. „The Trouble With White Hats.” *The New Inquiry*. <http://thenewinquiry.com/essays/the-trouble-with-white-hats/>
- Hakim, Catherine. 2010. „Erotic Capital.” *European Sociological Review* 26(5).
- Hardt, Michael i Antonio Negri. 2005. *Imperium*. Tłum. Adam Kolbaniuk i Sergiusz Ślusarski Warszawa: WAB.
- Hardt, Michael i Antonio Negri. 2004. *Multitude*. New York: Penguin Press.
- Heeks, Richard. 2008. „Current Analysis and Future Research Agenda on »Gold Farming«: Real-World Production in Developing Countries for the Virtual Economies of Online Games.” *Development Informatics Working Paper Series (32)*. Manchester: Institute for Development Policy and Management. <http://www.sed.manchester.ac.uk/idpm/dig>
- Hjorth, Larissa, Jean Burgess i Ingrid Richardson (red.). 2012. *Studying Mobile Media: Cultural Technologies, Mobile Communication, and the iPhone*. London: Routledge.
- Ho, Josephine. 2010. „ShanZhai: Economic/Cultural Production through the Cracks of Globalization. Plenary Presentation.” *ACS Crossroads: 2010 Cultural Studies Conference, Hong Kong, 17–21 czerwca*.
- Hochschild, Arlie Russell. 2009. *Zarządzanie emocjami: Komercjalizacja ludzkich uczuć*. Tłum. Jacek Konieczny. Warszawa: PWN.
- Hong, Yu. 2010. „Will Chinese ICT Workers Unite? New Signs of Change in the Aftermath of the Global Economic Crisis.” *Work, Organization, Labor and Globalization* 4(2).
- Huws, Ursula. 2003. *The Making of a Cybertariat: Virtual Work in a Real World*. London: The Merlin Press.
- Illouz, Eva. 2007. „The Rise of Homo Sentimentalis.” *W Cold Intimacies: The Making of Emotional Capitalism*. London: Polity Press.
- Irani, Lilly. 2013. „The Cultural Work of Microwork.” *New Media and Society* (Preprint). DOI: 10.1177/1461444813511926.
- Jenkins, Henry. 2006. *Convergence Culture: Where Old and New Media Collide*. New York: NYU Press.
- Johnson, Richard. 1986. „What Is Cultural Studies Anyway?” *Social Text* 16: 38–80.

- Kaiman, Jonathan. 2014. „Strike Spreads at Chinese Supplier to Adidas and Nike.” *The Guardian*. <http://www.theguardian.com/world/2014/apr/22/strike-spreads-chinese-supplier-adidas-nike-yeu-yuen-factory-jiangxi-guangdong>
- Kjcklich, Julian. 2005. „Precarious Playbor: Modders and the Digital Games Industry.” *The Fibreculture Journal* 5. <http://www.journal.fibreculture.org/issue5/kucklich.html>
- Langman, Lauren. 2005. „From Virtual Public Spheres to Global Justice: A Critical Theory of Internetworked Social Movements.” *Sociological Theory* 23(1).
- Lazzarato, Maurizio. 2010. „Praca niematerialna.” Tłum. Łukasz Biskupski. W *Robotnicy opuszczają miejsca pracy*, red. Joanna Sokółowska. Łódź: Muzeum Sztuki w Łodzi.
- Lobato, Ramon, Julian Thomas i Dan Hunter. 2011. „Histories of User-Generated Content: Between Formal and Informal Media Economies.” *International Journal of Communication* 5.
- Markoff, John. 2012. „Skilled Work, Without the Worker.” *The New York Times*. <http://www.nytimes.com/2012/08/19/business/new-wave-of-adept-robots-is-changing-global-industry.html?pagewanted=all>
- Marks, Karol. 1986. *Zarys krytyki ekonomii politycznej*. Tłum. Zygmunt Jan Wyrozemski. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Mayer, Vicki. 2011. *Below the Line: Producers and Production Studies in the New Television Economy*. Durham, NC: Duke University Press.
- Mayer-Ahuja, Nicole i Harald Wolf. 2007. „Beyond the Hype: Working in the German Internet Industry.” *Critical Sociology* 33(1/2).
- Maxwell, Richard i Toby Miller. 2012. *Greening the Media*. New York: Oxford University Press.
- McKerner, Catherine i Vincent Mosco (red.). 2006. „Special issue on the laboring of communication.” *Canadian Journal of Communication* 31(3).
- McRobbie, Angela. 2010. „Reflections on Feminism, Immaterial Labour and the Post-Fordist Regime.” *New Formations* 70: 60–76.
- Mook, Laurie, Femida Handy i Jack Quarter. 2007. „Reporting Volunteer Labor at the Organizational Level: A Study of Canadian Nonprofits.” *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations* 18 (1).
- Morini, Cristina. 2007. „The Feminization of Labour in Cognitive Capitalism.” *Feminist Review* 87.
- Mosco, Vincent. 2004. *The Digital Sublime: Myth, Power, and Cyberspace*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Mosco, Vincent i Catherine McKercher. 2009. *The Laboring of Communication: Will Knowledge Workers of the World Unite?* Lanham, MD: Lexington Books.
- Mozur, Paul. 2012. „Foxconn Factory in China Used 14-year-old Workers.” *The Wall Street Journal*. <http://online.wsj.com/news/articles/SB20000872396390443675404578060422448515346>
- Mozur, Paul. 2012. „Factory Riot Spotlights Breaking Point in China.” *The Wall Street Journal*. <http://live.wsj.com/video/factory-riot-spotlights-breaking-point-in-china/C1A831DB-6D09-4431-888A-6524B2BEE2C0.html>.
- Negroponte, Nicholas. 1996. *Being Digital*. New York: Vintage.
- Neff, Gina, Elisabeth Wissinger i Sharon Zukin. 2005. „Entrepreneurial Labor among Cultural Producers: »Cook« Jobs in »Hot« Industries.” *Social Semiotics* 15(3).
- Oakley, Ann. 1974. *The Sociology of Housework*. London: Martin Robertson.
- Oxford English Dictionary. 1989. Wyd. 2. T. 3. Oxford: Clarendon Press.

- Paasonen, Susanna. 2010. „Labors of Love: Netporn, Web 2.0 and the Meanings of Amateurism.” *New Media & Society* 12(8).
- Pun, Ngai, Lu Huilin, Guo Yuhua i Yuan Shen, 2013. *Niewolnicy Apple’a. Wyzysk i opór w chińskich fabrykach Foxconn*. Tłum. Magdalena Walulik. Poznań: Oficyna Wydawnicza Bractwa Trojka.
- Qiu, Jack Linchuan. 2009. *Working-Class Network Society*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Qiu, Jack Linchuan. 2010. „Network Labor and Non-Elite Knowledge Workers in China.” *Work, Organization, Labor & Globalization* 4(2).
- Qiu, Jack Linchuan. 2012. „Network Labor: Beyond the Shadow of Foxconn.” W *Studying Mobile Media: Cultural Technologies, Mobile Communication, and the iPhone*, red. Larissa Hjorth, Jean Burgess i Ingrid Richardson. London: Routledge.
- Ray, T. 2012. „Cook’s Earnings Day: The iPhone is the Apple story.” *Barron’s Online*. <http://online.barrons.com/news/articles/SB50001424052748704895604577178941793216900>
- Ross, Andrew. 2006. *Fast Boat to China: Corporate Flight and the Consequences of Free Trade*. New York: Pantheon Books.
- SACOM (Students and Scholars Against Corporate Misbehavior). 2010. „Workers as Machines: Military Management in Foxcon.” http://sacom.hk/wp-content/uploads/2010/11/report-on-foxconn-workers-as-machines_sacom.pdf
- SACOM (Students and Scholars Against Corporate Misbehavior). 2011. „Foxconn and Apple Fail to Fulfill Promises: Predicaments of Workers after the Suicides.” http://sacom.hk/wp-content/uploads/2011/05/2011-05-06_foxconn-and-apple-fail-to-fulfill-promises1.pdf
- Sandoval, Marisol. 2013. „Foxconned Labor as the Dark Side of the Information Age: Working Conditions at Apple’s Contract Manufacturers in China.” *TripleC – Communication, Capitalism & Critique* 11(2). <http://www.triple-c.at>
- Sassen, Saskia. 2004. *Global Cities and Survival Circuits*. In *Global Woman*, red. Barbara Ehrenreich i Arlie Russell Hochschild. New York: Holt Paperbacks.
- Sassen, Saskia. 2007. *Globalizacja: Eseje o nowej mobilności ludzi i pieniędzy*. Tłum. Joanna Tegnerowicz. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Sassen, Saskia. 2008. „Global Cities and Survival Circuits.” W *Globalization: The Transformation of Social Worlds*, red. D. Stanley Eitzen i Maxine Baca Zinn. Wyd. 2. Florence, KY: Wadsworth Publishing.
- Schiller, Dan. 2005. „Poles of Market Growth? Open Questions about China, Information and the World Economy.” *Global Media and Communication* 1(1).
- Sennett, Richard. 2006. *Korozja charakteru: Osobiste konsekwencje pracy w nowym kapitalizmie*. Tłum. Jan Dzierzgowski i Łukasz Mikołajewski. Warszawa: MUZA.
- Suhr, H.C. 2009. „Underpinning the Paradoxes in the Artistic Fields of MySpace: The Problematization of Values and Popularity in Convergence Culture.” *New Media & Society* 11(1/2).
- Tatarchevskiy, Tatiana. 2011. „The Popular Culture of Internet Activism.” *New Media & Society* 13(2).
- Terranova, Tiziana. 2000. „Free Labor: Producing Culture for the Digital Economy.” *Social Text* 18(2).
- Turner, Fred. 2004. *From Counterculture to Cyberculture*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Wajcman, Judy. 2008. „Life in the Fast Lane?: Towards a Sociology of Technology and Time.” *British Journal of Sociology* 59(1).

- Wallis, Cara i Jack Linchuan Qiu. 2012. „Shanzhaiji and the Transformation of the Local Mediascape in Shenzhen.” W *Mapping Media in China: Region, Province, Locality*, red. Wanning Sun i Je Chio. London: Routledge.
- Webster, Nick. 2006. „Welcome to iPod City: The Robot’ Workers on 15-hour Days.” *The Mirror*. <http://app.vlex.com/#/vid/welcome-ipod-robot-workers-15-hour-71021814>
- Xiang, Biao. 2007. *Global „Body Shopping”: An Indian Labor System in the Information Technology Industry*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zhao, Yuezhi i Rob Duffy. 2007. „Short-Circuited?: The Communication of Labor Struggles in China.” W *Knowledge Workers in the Information Society*, red. Catherine McKercher i Vincent Mosco. Lanham, MD: Lexington Books.

Jack Linchuan Qiu - profesor nadzwyczajny w Szkole Dziennikarstwa i Komunikacji na Chińskim Uniwersytecie w Hongkongu. Jest autorem *World Factory in An Information Era* (Guangxi Normal University Press, 2013) i *Working-Class Network Society* (MIT Press, 2009).

Melissa Gregg – inżynier zatrudniona w User Experience Research w Intel Labs w Stanach Zjednoczonych. Jest autorką *Work's Intimacy* (Polity 2011), *Cultural Studies' Affective Voices* (2006) i redaktorką *The Affect Theory Reader* (Duke UP 2010).

Kate Crawford – badaczka zatrudniona w Microsoft Research w Nowym Jorku, profesor wizytujący w MIT Center for Civic Media i starszy wykładowca w Information Law Institute na New York University. Jej najnowsze prace koncentrują się na polityce i etyce baz danych.

CYTOWANIE: Qiu, Jack Linchuan, Gregg, Melissa, Crawford, Kate. 2015. Obwody pracy: teoria pracy dla epoki iPhone'ów. „Praktyka Teoretyczna” 1(15): 95-123.

DOI: 10.14746/prt.2015.1.3

AUTHOR: Jack Linchuan Qiu, Melissa Gregg, Kate Crawford

TITLE: Circuits of labour: a labour theory of the iPhone era

ABSTRACT: This paper questions the binary of material and immaterial labour in the information era. Instead, we propose a “circuits of labour” model, a holistic framework that helps connect various concepts and traditions in the study of labour and ICT (information and communication technology). Inspired by du Gay et al's “circuit of culture”, we argue conventional frameworks need to be synthesized and updated to reflect fundamental changes and persisting issues of labor in our contemporary era, of which the iPhone is emblematic. On the one hand, our model consists of formal circuits, in which hierarchical domination is imposed by capital over the body of labour. On the other hand, it consists of informal circuits where relationships are defined communally between embodied practices and social and communicative capital. The informal and formal circuits of labour are “short-circuited” by survival labour and ‘playbour’, meaning either circuit may absorb productive energy from the other. This article then uses the case of Foxconn, the world's largest electronic manufacturer that also produces iPhones, to illustrate the usefulness of the “circuits of labour” model. We finally discuss the broader implications and questions for future research.

KEYWORDS: labour, iPhone, circuit of culture, Foxconn

W STRONĘ EKONOMII POLITYCZNEJ „PRACY PUBLICZNOŚCI” W ERZE CYFROWEJ

BRICE NIXON

Abstrakt: Artykuł rozwija teorię ekonomii politycznej skupiającej się na pojęciu „pracy publiczności”. Po pierwsze, krótko przedstawia wcześniej podejmowane próby wykorzystania tego pojęcia i proponuje ponowne przemyślenie pracy publiczności jako podstawy teorii ekonomii politycznej. Po drugie, rozwija teorię procesu pracy publiczności, korzystając zarówno z poprzednich teorii czynności publiczności w postaci konsumpcji kultury jako produktywnych czynności oznaczania (signification), jak również dopasowując marksowską koncepcję ludzkiego procesu pracy do procesu pracy publiczności. Po trzecie, naszkicowana zostaje ekonomia polityczna pracy publiczności. Jako teoria podstawowych procesów, przez które kapitał komunikacyjny może kontrolować i wyciągać wartość z pracy publiczności, opisuje ona wyzysk pracy publiczności i akumulację kapitału komunikacyjnego przez stosunki podziału oparte na rencie i procencie. Na koniec omówiona została stała i kluczowa rola wyzysku pracy publiczności w erze cyfrowej.

Słowa kluczowe: praca publiczności, kapitał komunikacyjny, produkcja komunikacyjna, konsumpcja kultury, wyzysk, renta

Po niemal piętnastu latach formułowania teorii i analizowania różnych aspektów użycia mediów cyfrowych jako pracy cyfrowej¹ wciąż brakuje rozważań nad specyfiką i znaczeniem pracy publiczności². Podczas gdy narasta zainteresowanie ekonomią polityczną pracy cyfrowej, wciąż zdaje się brakować badań nad pracą publiczności jako szczególnym rodzajem pracy cyfrowej³. Zrozumienie przez badaczy ekonomii politycznej komunikacji w erze cyfrowej jest utrudnione, ponieważ powszechnie ignoruje się specyfikę pracy publiczności. Choć Dallas Smythe, kanadyjski marksista i teoretyk mediów, prawie cztery dekady temu wprowadził do ekonomii politycznej komunikacji pojęcie „pracy publiczności”, to pomimo debat nad rzekomo „utowarowioną publicznością” toczonych w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ubiegłego wieku nie zostało ono rozwinięte. Dopiero w XXI wieku kwestią pracy zainteresowała się znacznie większa liczba badaczy, posługujących się pojęciem pracy cyfrowej i innymi związanymi z nią pojęciami. Szczególny rodzaj pracy opisany przez Smythe’ego i innych jako praca publiczności jest nieobecny w tej dyskusji. W niniejszym artykule dowodzę jednak, że praca publiczności powinna stać się jednym z głównych pojęć ekonomii politycznej komunikacji. Postaram się pokazać produktywny potencjał tego zabiegu przez przedstawienie zarysu ekonomii politycznej pracy publiczności, ukazującej, jak tego rodzaju praca, przyjmująca postać konsumpcji kultury, jest wyzyskiwana (również w epoce cyfrowej, zakładającej, że „użytkownicy” i „prosumenci” zastąpili publiczność).

Uczynienie pracy publiczności głównym punktem przynajmniej części badań nad ekonomią polityczną komunikacji nie jest jednak prostym zadaniem. Pojęcie to nie może po prostu zostać zintegrowane z obecnym stanem badań nad pracą cyfrową ani wypreparowane z poprzednich badań. Zamiast tego koniecznym wydaje się powrót do pierwotnej konceptualizacji pracy publiczności, zapoczątkowanej przez Smythe’ego. W ten sposób możliwe będzie uzyskanie nowego punktu wyjścia, pozwalającego przekroczyć istniejące koncepcje i teorie pracy publiczności.

Wobec tego niezbędne wydaje się zmierzenie z szeregiem konceptualnych, teoretycznych i metodologicznych kwestii odnoszących się do komunikacji i ekonomii politycznej. Pojęcie pracy publiczności na wiele sposobów odsyła do sedna dawnych debat, toczonych między zwolennikami studiów kulturowych a przedstawicielami ekonomii

1 Tiziana Terranova (2000) zdaje się być pierwszą badaczką, która próbowała teoretyzować użycie mediów cyfrowych jako pracy, konkretnie jako formy „darmowej pracy”.

2 Dziękujemy redakcji czasopisma naukowego „tripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society” za zgodę na tłumaczenie niniejszego artykułu. W pierwotnej wersji ukazał się numerze „tripleC”, Vol. 12, No. 2 (2014), <http://www.triple-c.at/index.php/tripleC/article/view/535>

3 Jedynym wyjątkiem jest Shawn Shimpach (2005), który dowodzi, że publiczność zawsze pracowała i robi to wciąż, używając mediów cyfrowych, mimo że jej czynności nie zostały rozpoznane jako rodzaj pracy. Shimpach nie podejmuje jednak próby konceptualizacji specyfiki pracy publiczności, co uważam za niezbędne dla zrozumienia, w jaki sposób praca ta jest przedmiotem kontroli i źródłem wartości dla rozlicznych przemysłów.

politycznej, ponieważ z jednej strony czynności publiczności ewidentnie obejmują konsumpcję kultury i oznaczania, a z drugiej konceptualizacja tych czynności jako pracy publiczności pociąga za sobą włączenie ich w obręb ekonomii politycznej. Jakakolwiek próba włączenia czynności publiczności w tryby ekonomii politycznej powinna być jednak podejmowana z intencją ominięcia ślepych zaułków, w jakich utknęły poprzednie debaty (Peck 2006; Schiller 1996). Moim zdaniem rozpoczęcie od pojęcia pracy publiczności i rozwijanie teorii procesu pracy publiczności, powiązanego bezpośrednio z cyrkulacją oraz akumulacją kapitału, jest właśnie odpowiednim sposobem rozwiązania tego problemu. W następnej części artykułu postaram się podążać tą ścieżką aż do samych podstaw ekonomii politycznej pracy publiczności, stanowiących punkt wyjścia do zrozumienia trwałych podstaw wyzysku pracy publiczności w erze cyfrowej.

1. Konceptualizowanie „pracy publiczności” w ramach „produkcji komunikacyjnej”

Naszkieuję najpierw zarys historii pojęcia pracy publiczności. Utrzymuję, że jej początkowe konceptualizacje stanowią użyteczny punkt wyjścia dla prób rekonstrukcji ekonomii politycznej pracy publiczności, mimo że do tej pory zostały rozwinięte w stosunkowo małym stopniu. Ponadto dowodzę, że wiele bieżących koncepcji pracy cyfrowej ignoruje lub nie precyzuje cyfrowej pracy publiczności. Omawiam również metodę ekonomii politycznej komunikacji, która umożliwia teoretyczne rozważania nad czynnościami publiczności w postaci konsumpcji kultury rozumianymi jako praca, dzięki czemu kontrola kapitału nad nimi może być w jasny sposób postrzegana w kategoriach wyzysku. Następnie kontynuował będę starania Raymonda Williama mające na celu steoretyzowanie komunikacji jako procesu produkcji, w który włączona jest również praca publiczności.

1.1. „Praca publiczności” w ekonomii politycznej komunikacji

Aby rozwinąć teorię ekonomii politycznej pracy publiczności w erze cyfrowej, praca publiczności musi zostać ponownie skonceptualizowana i oddzielona od mylnej koncepcji utowarowionej publiczności. Czynności będące swoistymi działaniami publiczności (czytanie, słuchanie i oglądanie), takie, które określić można też czynnościami konsumpcji w znaczeniu konsumpcji treści, muszą być rozumiane jako konstytuujące szczególny rodzaj pracy. Podążając za Smythe'em i innymi, nazwę je pracą publiczności. Co więcej, te czynności konsumpcyjne powinny być jednocześnie traktowane jako czynności produkcji, co pozwala dostrzec, jak konstytuują ten szczególny rodzaj pracy. Produktem będącym wynikiem czynności publiczności zajmę się w dalszych częściach. Tutaj natomiast pokrótce przedstawię konceptualizację pracy publiczności wewnątrz pola ekonomii politycznej komunikacji,

począwszy od rozważań Smythe’ego z 1977 roku, aż po teoretyków pracy cyfrowej z XXI wieku. Dowodzę, że pojęcie pracy publiczności zostało stosunkowo słabo rozwinięte w dorobku tych nielicznych badaczy, którzy zajmowali się nim pod koniec ubiegłego stulecia. Uważam poza tym, że pojęcie to jest całkowicie nieobecne w ostatnich teoriach pracy cyfrowej. Czynności konsumpcji, które charakteryzują czynności wykonywane przez publiczność, są ignorowane (lub połączone z innymi czynnościami), podczas gdy uwaga badaczy skupia się na kulturalnej produkcji użytkowników mediów cyfrowych i na produkcji opartej na inwigilacji wytwórców i danych zebranych na ich temat.

Praca publiczności została wprowadzona po raz pierwszy jako pojęcie z zakresu ekonomii politycznej komunikacji w 1977 roku, gdy Smythe stwierdził, że w „analizach prowadzonych na gruncie zachodniego marksizmu” nie postawiono pytania o to, „jaką ekonomiczną funkcję dla kapitału” spełniają systemy masowej komunikacji; pytano w ich ramach natomiast wyłącznie o to, jaką „ideologiczną” funkcję sprawują te systemy (Smythe 1977, 1). Smythe zbadał ich „ekonomiczną funkcję” i wywnioskował, że „przełomowym pytaniem” staje się pytanie o to, „co jest towarową formą masowo produkowanej i wspieranej przez reklamodawców komunikacji?” (1977, 2). Jego odpowiedź brzmiała: publiczność jako towar. Następnie postawił kolejny problem: Czym jest towar publiczności? W tym wypadku Smythe odpowiadał: siła robocza publiczności lub zdolność poszczególnych widzów do „zwracania uwagi” (1977, 4). Reklamodawcy kupują towary publiczności od firm medialnych, a członkowie publiczności następnie pracują dla reklamodawców, ucząc się „kupowania poszczególnych »marek« produktów konsumenckich, i odpowiedniego wydawania swoich dochodów”, a więc „stwarzania popytu” (1977, 6).

Smythe próbował zatem jednocześnie przekierować ekonomię polityczną komunikacji raczej w stronę rozważań nad utowarowioną publicznością, niż mediów czy kulturalnych towarów, a teorię komunikacji raczej w stronę rozważań nad pracą publiczności czy pracownikami publiczności, niż w stronę publiczności rozumianej jako masa konsumentów. W pracach poświęconych ekonomii politycznej utowarowionej publiczności, począwszy od Smythe’ego aż do dziś specyfika pracy publiczności została jednak zagubiona. W rezultacie, jak twierdzą, jeden z podstawowych aspektów komunikacji jako kapitału, to znaczy procesu ludzkiej komunikacji zamienionego w proces cyrkulacji i akumulacji kapitału, pozostał nieporuszony: wyzysk pracy publiczności.

By zrozumieć czynności publiczności w obszarze konsumpcji kultury na zasadach stosunku zachodzącego pomiędzy kapitałem a pracą, te czynności muszą zostać również zrozumiane jako część procesu produkcji. Smythe nie zrobił jednak tego kroku, mimo że skonceptualizował czynności publiczności jako pracę i otworzył drogę do rozważań na tym, jak kapitał cyrkuluje i akumuluje się, wyzyskując pracę publiczności. Punktem wyjścia Smythe’ego był towar, który w tym przypadku określił on jako publiczność, czy, mówiąc

bardziej konkretnie, zdolność ludzi do wykonywania czynności związanych z byciem publicznością. Dla Smythe'ego czynności publiczności były rodzajem pracy, typem pracy komunikacyjnej. To, co było na ogół postrzegane jako konsumpcja produktów kultury przez członków publiczności – na przykład oglądanie programów telewizyjnych czy czytanie artykułów w gazetach – dla Smythe'ego było pracą ideologii czy produkcją świadomości (Smythe 1978, 121, 125). Smythe rozważał specyficzny charakter pracy publiczności czy też „usługi wykonywanej dla reklamodawcy przez członków opłaconej publiczności” (Smythe 1977, 6), jako pracę polegającą na „zwracaniu uwagi” wykonywaną dla reklamodawców jako część procesu marketingowego: „członkowie publiczności (...) uczą się kupować poszczególne »marki« produktów konsumenckich i odpowiedniego wydawania swoich dochodu” (1977, 6). Praca publiczności to czynność „zwracania uwagi”, za pomocą której członkowie publiczności „uczą się kupować”; produktem pracy publiczności jest zatem popyt. Smythe doszedł do wniosku, że praca publiczności zrównuje się z „wykonywaniem zasadniczej usługi marketingowej dla reklamodawców” (1977, 6) jako „agent marketingowy spod znaku »zrób to sam«” (1978, 121). Smythe nie poszedł jednak dalej w opracowaniu pojęcia pracy publiczności. Utrzymywał, że konsumpcja kultury przez członków publiczności powinna być postrzegana jako praca ideologii bądź produkcja świadomości, a następnie przeszedł do teoretyzowania, jak praca publiczności została utowarowiona. Innymi słowy, dążył więc do skonstruowania ekonomii politycznej utowarowionej publiczności. Brak dalszych prób rozwijania koncepcji pracy publiczności przez Smythe'ego zaowocował w konsekwencji zasadniczymi błędami w jego teorii ekonomii politycznej utowarowienia publiczności i wyzysku tej pracy.

Dla Smythe'ego istotny związek pomiędzy czynnościami publiczności a akumulacją kapitału istniał w ogólnej sferze konsumpcji, stąd też brało się jego zainteresowanie reklamą i zarządzaniem popytem. Twierdził, że masowe media ułatwiają zarządzanie popytem, ponieważ produkują i sprzedają reklamodawcom wielorakie publiczności jako towary. W ekonomii politycznej masowej komunikacji Smythe'ego to „zarządzanie popytem”, a nie komunikacja jest rzeczywistym procesem zachodzącym podczas konsumowania reklam przez członków publiczności. Pomiął on jednak czynności publiczności będące konsumpcją niereklamowych treści. Wychodząc od rozumienia komunikacji jako kapitału, a zarazem odchodząc od zainteresowania Smythe'ego tym, jak masowe media ułatwiają (bardziej „ekonomicznie” niż po prostu „ideologicznie”) funkcjonowanie monopolistycznego kapitału, „przełomowym pytaniem” staje się nie to: „Co jest formą towarową masowo produkowanej i wspieranej przez reklamodawców komunikacji?” (Smythe 1977, 2), ale raczej, jak kapitaliści przywłaszczają wartość z procesów komunikacyjnych? W jaki sposób komunikacja traktowana jest jako kapitał? Dlaczego procesy komunikacji postrzegane mogą być jako procesy cyrkulacji i akumulacji kapitału? Choć publiczność jest tylko jednym z elementów układanki Smythe'go, to podkreślić trzeba, że jest w niej elementem ważnym, a moim zdaniem wręcz najważniejszym.

Sut Jhally i Bill Livant zaproponowali jedną z dwóch najważniejszych alternatyw dla ekonomii politycznej utowarowionej publiczności Smythe’ego. W tekście opublikowanym dziesięć lat po ukazaniu się artykułu Smythe’go podjęli oni próbę zbadania pojęcia pracy publiczności i określenia wartości, jaką ma ta praca dla kapitału⁴. Mimo tego Jhally i Livant nie wykroczyli w większym stopniu poza rozważania Smythe’ego nad specyfiką pracy publiczności, w związku z czym nie zdołali zobrazować tego, w jaki sposób zostaje ona utowarowiana i jak jest wyzyskiwana. Zamiast tego skupili się na czymś, co nazwali „pomnażaniem wartości świadomości publiczności”. Jhally i Livant dowodzili, że praca publiczności jest pracą wykonywaną dla firm medialnych, a właściwym towarem wytwarzanym w oparciu o nią jest czas oglądania. Twierdzili również, że członkowie publiczności pracują tylko podczas oglądania reklam i że tylko część tego czasu pracy jest dodatkowym czasem oglądania, który równy jest wartości dodatkowej czy zyskowi (Jhally i Livant 1986, 136). Co więcej, uważali, że oglądanie programów nie jest pracą, lecz właśnie formą płacy za czas oglądania reklam, a więc za pracę (1986, 136). Podczas gdy ekonomia polityczna Smythe’ego umiejscawiała utowarowioną publiczność w sferze konsumpcji, ekonomia polityczna Jhally’ego i Livanta umieszcza towar – „czas oglądania” – w sferze cyrkulacji: „Dzięki reklamom, intensywne konsumpcja towarów skraca czas cyrkulacji i obniża koszty magazynowania ponoszone przez kapitalistów produkcyjnych” (1986, 125). Nie postrzegali więc komunikacji jako kapitału samego w sobie, lecz jedynie pokazywali, jak komunikacja umożliwia ogólną akumulację kapitału.

Mimo tak ograniczonego podejścia do ekonomii politycznej komunikacji, Jhally i Livant doszli do kluczowego wniosku, na którym oprę się w trzeciej części niniejszego artykułu. Zwrócili uwagę, że to, co nazwali „kapitałem produkcyjnym” czy „kapitałem-jako-calością”, który jako reklamodawca wszystkich wyprodukowanych przez siebie towarów płaci „kapitałowi medialnemu” rentę za dostęp do publiczności (Jhally i Livant 1986, 125); zatem „kapitał medialny (...) otrzymuje część wartości dodatkowej (zysków) kapitału produkcyjnego” (1986, 125). Autorzy jednak nie wykorzystują kategorii renty jako jednej z kategorii podziału wartości dodatkowej, zapewne dlatego, że teoretyzowanie czynności oglądania jako wykonywania pracy wymagało od nich zajęcia się tym problemem w ramach obszaru produkcji (zob. pierwsza księga *Kapitału*), w której kapitał przywłaszcza wartość dodatkową po tym, jak ta została wytworzona przez pracę. Jhally i Livant nie rozważyli zatem możliwości, że przywłaszczenie wartości dodatkowej przez „kapitał medialny” nie zachodzi przez produkcję i że medialni kapitaliści w stosunku do pracowników publiczności⁵ nie są jak kapitaliści

4 Drugą alternatywą wobec projektu Smythe’ego koncepcję ekonomii politycznej stworzyła Eileen Meehan (1984). Praca publiczności została jednak całkowicie pominięta w jej ekonomii politycznej utowarowionej publiczności jako utowarowionych wskaźników.

5 Nie jest tak już jednak w stosunku do pracowników kultury, których kapitaliści zatrudniają do produkcji towarów kultury. Mamy tu bowiem do czynienia ze stosunkami produkcji podobnymi do stosunku pomiędzy

produkcyjni, ale są raczej podobni do właścicieli ziemskich. Zresztą już na gruncie ich rozważań sugerować mogłoby to użycie pojęcia renty.

Jhally i Livant doszli do jeszcze jednego wniosku, który wykorzystam w kolejnych dwóch częściach. Chodzi o wyartykułowanie tego, co było tylko intuicyjnie obecne u Smythe'a: praca publiczności pociąga za sobą produkcję „świadomości publiczności”. Jhally i Livant nie sformułowali tej tezy bezpośrednio, poszli jednak wyraźnie dalej niż Smythe w precyzowaniu, jakim rodzajem pracy jest praca publiczności i co właściwie wytwarza. Jhally i Livant stwierdzili w tytule swojego artykułu, że ich zainteresowanie skupia się na „pomnażaniu wartości świadomości publiczności”. Opisali pracę publiczności jako pracę polegającą na oglądaniu, która angażuje „zdolności percepcji” i jest „kierowana przez naszą uwagę” (Jhally i Livant 1986, 126). Oglądanie jest więc – jak piszą – kreowaniem znaczenia (1986, 142) czy też „procesem świadomości” (1986, 143).

Od początku XXI wieku wielu badaczy wniosło wkład do rozwoju ekonomii politycznej pracy cyfrowej. Zwrócono między innymi uwagę na kwestię pracy komunikacyjnej opartej na mediach cyfrowych, czy też pracy cyfrowej, włączając w to odnowienie ekonomii politycznej utowarowionej publiczności. Mimo to rozwój badań nad pracą cyfrową dokonywał się równoległe z procesem usuwania poza pole zainteresowania ekonomii politycznej komunikacji problematyki pracy publiczności.

Tiziana Terranova (2000) była prawdopodobnie pierwszą badaczką, która podjęła szczegółowe rozważania nad ekonomią polityczną pracy cyfrowej, opisywaną przez nią jako „praca darmowa”*. Nie wzięła jednak pod uwagę pracy publiczności w postaci konsumpcji kultury. W badaniach nad ekonomią polityczną pracy cyfrowej inwigilacja została uznana za jeden ze sposobów, w który firmy mogą zarabiać na cyfrowej komunikacji poprzez zbieranie informacji o komunikacyjnych czynnościach, które w badaniach postrzega się jako pracę cyfrową (np. Andrejevic 2002, 2007, 2011; Cohen 2008; Fuchs 2011a, 2011b; Kang i McAllister 2011; Manzerolle 2010; McStay 2011). Podstawowe teorie ekonomii politycznej rozwijane w tym paradygmacie proponowały włączanie w obręb ich zainteresowań sprzedaży reklamodawcom danych zebranych dzięki inwigilacji. W ramach różnych dokonań badawczych, szczególnie tych rozwijających nową ekonomię polityczną utowarowionej publiczności, będących kontynuacją oryginalnych pomysłów Smythe'ego, rzekoma sprzedaż użytkowników, prosumentów czy pracowników cyfrowych (lub ich uwagi) reklamodawcom również stała się przedmiotem znacznej liczby badań (np. Fuchs 2010, 2012; Kang i McAllister 2011; Manzerolle

kapitalistami produkcyjnymi a zatrudnianymi przez nich robotnikami, gdzie drudzy wytwarzają wartość dodatkową w procesie produkcji, a pierwsi ją sobie przywłaszczają.

* Przypis od tłumacza: Terranova posługując się pojęciem „free labour”, korzysta z dwuznaczności językowej, której w języku polskim nie da się uzyskać. W kontekście, w jakim pojęcie to funkcjonuje w niniejszym artykule zdecydowałem się na tłumaczenie go konsekwentnie jako „praca darmowa”.

2010; Napoli 2010). Uważam jednak, że nie ustrzegły się one wielu błędów podobnych do tych obecnych już w ekonomii politycznej zaproponowanej przez Smythe’ego i innych wcześniejszych koncepcjach ekonomii politycznej utowarowionej publiczności. Równie dużym zainteresowaniem badaczy cieszyło się w początkach wieku również przywłaszczenie stworzonej przez użytkowników treści poprzez pracę cyfrową (np. Cohen 2008; Fisher 2012; Fuchs 2010; Terranova 2000). Definiuję to jako wyzysk cyfrowej pracy kulturalnej. Teorie ekonomii politycznej proponowane przez cytowanych autorów prezentowały pogląd, że cyfrowa praca kulturalna jest w istocie wyzyskiwana, nie wskazywały jednak związku pomiędzy takim wyzyskiem a akumulacją kapitału.

Praca, na którą pierwszy raz zwrócił uwagę Smythe jako na pracę publiczności i którą rozważali również Jhally i Livant, włączając w nią „pracę oglądania” i produkcję „świadomości publiczności”, w dalszym ciągu wydaje się najtrudniejszym do uchwycenia rodzajem pracy w ramach ekonomii politycznej komunikacji. Ani Smythe, ani Jhally i Livant nie byli wystarczająco konkretni w konceptualizacji pracy publiczności, podczas gdy teoretycy ekonomii politycznej pracy cyfrowej sprawili, że praca publiczności całkowicie zniknęła z pola zainteresowania ekonomii politycznej komunikacji. Żadne z prowadzonych aktualnie badań nie zwróciły uwagi na kluczowy stosunek pomiędzy kapitałem komunikacyjnym a cyfrową pracą publiczności – stosunek, który definiuje użytkowników mediów cyfrowych jako konsumentów treści (choć są oni często również producentami), a co za tym idzie, umożliwiający bezpośredni lub pośredni wyzysk cyfrowej pracy publiczności⁶. Ten stosunek to kontrola środków produkcji komunikacyjnej wykorzystywanych w procesie konsumpcji kultury.

1.2. Problem metody

W tej części omówię zmiany w metodologii, niezbędne dla rozwoju ekonomii politycznej pracy publiczności, będącej teorią komunikacji rozumianej jako kapitał, konsumpcji kultury jako pracy publiczności wewnątrz produkcji komunikacyjnej i stosunku pomiędzy akumulacją kapitału i pracą publiczności jako momentu, w którym kontrola nad czynnościami publiczności może być rozumiana jako kwestia wyzysku. Skupienie się na pracy publiczności wewnątrz teorii ekonomii politycznej wymaga namysłu nad tym, czym są czynności publiczności i jak są one wyzyskiwane przez komunikacyjnych kapitalistów. Konieczne więc są rozważania nad procesem pracy publiczności i sposobem, w jaki proces ten odnosi się do akumulacji kapitału. Smythe (1978, 126) podkreślał, że konieczną metodą integrowania czynności publiczności w ekonomię polityczną jest „historyczno-materialistyczna metoda dialektyczna”. We wcześniejszych tekstach argumentowałem, że metoda dialektyczna, będąca zarazem

⁶ Bardziej szczegółowe omówienie nierozwiniętego pojęcia pracy publiczności u Smythe’a oraz Jhally’ego i Livanta, a także o zjawisku zniknięcia pracy publiczności z ekonomii politycznej pracy cyfrowej zob. Nixon (2013).

historyczną i materialistyczną, jest konieczną metodą teoretyzowania komunikacji z perspektywy ekonomii politycznej (Nixon 2012). Tutaj rozwinę ten argument w celu skonstruowania metody nadającej się do sformułowania ekonomii politycznej pracy publiczności.

Ekonomia polityczna opisuje „ogólne określenia produkcji na danym szczeblu społecznym” (Marks 1986, 41). Ekonomia polityczna jest nauką „całej sumy” „materialnych warunków życia” czy „stosunków produkcji”. Ekonomia polityczna, jako teoria produkcji w powyższym znaczeniu, wiąże się z tym, co, jak zauważył Karol Marks, klasyczna ekonomia polityczna traktuje jako „ogólność” w powiązaniach z innymi aspektami całego sposobu produkcji. Produkcja wytwarza towary dzielone w procesie podziału i formalnie wymieniane pomiędzy jednostkami, które ostatecznie je konsumują.

Produkcja, podział, wymiana, konsumpcja tworzą więc [zdaniem ekonomistów] prawidłowy sylogizm; produkcja stanowi ogólne, podział i wymiana – szczególne, konsumpcja – jednostkowe, które zamyka całość. (...) Produkcję określają ogólne prawa przyrody; podział – przypadek społeczny (...); wymiana znajduje się pomiędzy produkcją a podziałem jako formalnie społeczny ruch, zaś końcowy akt – konsumpcja, ujmowana nie tylko jako punkt docelowy, lecz również jako cel ostateczny – leży właściwie poza ekonomią, wyjąwszy w tej mierze, w jakiej oddziałuje z powrotem na punkt wyjścia i wszczyna cały przebieg na nowo (Marks 1986, 44).

Marks krytykuje „plytką” koherencję „prawidłowego sylogizmu” klasycznej ekonomii politycznej między ogólnością produkcji, szczególnością podziału i wymiany a jednostkowością konsumpcji. Proponuje wobec tego dialektyczną relację pomiędzy produkcją, podziałem, wymianą i konsumpcją jako „członami jednej całości, różnicami w obrębie jedności”, momentami „organicznej”, a nie sylogistycznej całości, pomiędzy którymi „zachodzi wzajemne oddziaływanie” (Marks 1986, 51–52). Jak zauważa jednak David Harvey, również Marks do pewnego stopnia stosował się do tego sylogizmu i jego płytkiej koherencji (Harvey 2012, 10), podejmując próbę określenia praw ruchu kapitalizmu. Biorąc pod uwagę, że celem Marksa było „wykrycie ekonomicznych praw ruchu” społeczeństwa kapitalistycznego, „praw natury” kapitalistycznego sposobu produkcji (Marks 1951, 6), łatwo dostrzec, dlaczego utknął w swoich rozważaniach na poziomie ogólności. Jak sam odpowiadał tym, którzy krytykowali klasyczną ekonomię polityczną za przesadne akcentowanie produkcji: zadanie polega na „pojmowaniu realnych stosunków”, a nie na „dialektycznym pogodzeniu pojęć” (Marks 1986, 44). To właśnie produkcję „określają ogólne prawa przyrody” (1986, 44), które mogą zostać zrozumiane tylko teoretycznie poprzez siłę abstrakcji. Nawet jeśli pomyślimy o sylogizmie dialektycznie, widząc w każdej kategorii moment organicznej całości czy totalności, wciąż „produkcja dominuje” nad innymi momentami (1986, 51).

Staram się wobec tego sformułować ekonomię polityczną komunikacji, która wyjaśnia prawa ruchu kapitalistycznej produkcji komunikacyjnej, będącą teorią tego, jak kapitał jest akumulowany przez komunikację. Z tego też powodu zamierzam skupić się na ogólności produkcji w formie produkcji komunikacyjnej, jak również w większym stopniu włączyć aspekty dystrybucji i konsumpcji do teorii ekonomii politycznej, posługując się zarówno tym, co użyteczne z sylogizmu opisanego powyżej, jak i Marksowską dialektyczną koncepcją stosunku produkcja–konsumpcja i produkcja–dystrybucja, a następnie rozwojem tych relacji wewnątrz teorii ekonomii politycznej opisanych przez Harveya w *Limits to Capital* (Harvey 2006).

Harvey (2012) wyjaśnia, jak w praktyce działa Marksowska metoda jako metoda ekonomii politycznej, co samo w sobie wymaga pogodzenia Marksowskich historycznych, materialistycznych dialektycznych pryncypiów produkowania wiedzy ze „słabym sylogizmem” oraz skupienia się na „ogólności” produkcji ugruntowanej w klasycznej ekonomii politycznej. Jak wskazuje Harvey, Marks chciał kontynuować „naukę” ekonomii politycznej, pragnąc jednocześnie skonstruować ekonomię polityczną fundamentalnie przeczącą utopijnej wizji klasycznej ekonomii politycznej, ukazując dystopijną logikę praw ruchu kapitalistycznego sposobu produkcji (Harvey 2012, 6–7; 2010, 52–53). Czyniąc to, Marks ściśle (być może nawet sztywno) trzyma się „prawidłowego sylogizmu” klasycznej ekonomii politycznej, w której produkcja jest ogólnością i co za tym idzie, przedmiotem teoretyzowania, jeśli tylko za cel przyjmie się stworzenie wiedzy o prawach ruchu kapitalistycznego sposobu produkcji (Harvey 2012, 6). Marks w swoim procesie abstrahowania usiłuje spojrzeć na ogólność produkcji możliwie wąsko, jednocześnie w dalszym ciągu posługując się „organicznym myśleniem i dialektyczno-relacyjną analizą” w celu stworzenia własnej ekonomii politycznej (2012, 10). Harvey wyjaśnia to następująco: „pominięcia są niemal zawsze uzasadniane na gruncie tego, że nie znajdują się w polu ogólności, którym Marks jest wyłącznie zainteresowany” (2012, 11).

W trzeciej części artykułu, formułując ekonomię polityczną pracy publiczności, próbuję zastosować do produkcji komunikacyjnej opisaną powyżej metodę tak, aby móc pogodzić „słaby sylogizm” i związane z nim skupienie na ogólności produkcji z historyczno-materialistyczną dialektyczną metodą teoretyzowania. Następnie próbuję wzbogacić ekonomię polityczną komunikacji jako teorię ogólności produkcji komunikacyjnej poprzez integrację w dialektyczny sposób szczególności podziału, a nawet jednostkowości konsumpcji, a także, jeśli to tylko możliwe, pojąć „realne stosunki” kapitalistycznej produkcji komunikacyjnej (Marks 1986, 44). W tym celu nawiązuję do Marksowskich rozważań nad dialektycznością stosunków pomiędzy produkcją a innymi „momentami” – podziałem, wymianą i konsumpcją. Jednak zanim to zrobię, usytuuję najpierw pojęcie pracy publiczności tak, by mogło służyć za podstawę teorii ekonomii politycznej. W tym celu konieczne będzie uwzględnienie wkładu

Raymonda Williama w rozwinięciu historyczno-materialistycznej dialektycznej metody teoretyzowania komunikacji jako produkcji.

1.3. Odnowienie projektu Raymonda Williama: rozważania nad produkcją komunikacyjną

Sięgnięcie do koncepcji Williama jest niezbędne dla dalszego rozwoju ekonomii politycznej pracy publiczności, ponieważ na jej gruncie sproblematyzowano „środki komunikacji” jako „środki produkcji”, a komunikację i kulturę jako ludzki proces produkcji (Williams 1980a, 1980b, 1981). Co najważniejsze, ludzka aktywność produkcyjna stanowi jądro Williamsowskiej metody rozważań: „Społeczeństwo nie jest do końca gotowe na bycie poddanym analizie, dopóki wszystkie jego części nie zostaną wzięte pod uwagę” (1980a, 44). Praktyki kulturowe, jak podkreślał, są aspektem „ogólnego procesu społecznego” (1980a, 44). W obrębie tego, co Williams (1980b, 53) nazywał „całością historycznego procesu społecznego i materialnego” (rozumiejąc przez to ludzką egzystencję), wytwarzane są zarówno kultura, jak i świadomość. Nawiązując do Marksa (1986), Williams (1980a, 46–49) naciskał na rozważanie ludzkich czynności przede wszystkim jako procesów produkcji, a nie konsumpcji. Jak uważał bowiem, właśnie próby analizy praktyk komunikacyjnych i kulturowych przez pryzmat konsumpcji pociągały ze sobą największe spośród porażek odnotowanych na tym polu badań.

Dan Schiller (1996) dostrzegł w pracach Williama podstawę dla rozwoju „spójnej ramy konceptualnej” teoretyzowania komunikacji. Schiller podsumował swoją historię teorii komunikacyjnej stwierdzeniem, że Williams wyznaczył konieczną drogę dla przyszłych badań: drogę do ujednoczenia komunikacji pod pojęciem pracy, a więc tym samym drogę do teoretyzowania komunikacji jako pracy. Spróbuję oprzeć się na twierdzeniu Schillera, ukazując produktywność proponowanego przez niego wznowienia projektu Williama, szczególnie zwracając uwagę na wartość, jaką ma ono przy rozwijaniu projektu ekonomii politycznej pracy publiczności. Uzasadnię zarówno potrzebę takiego teoretycznego rozwiązania, jak i spróbuję dostarczyć niezbędnych środków, dzięki którym rozwój ten może się dokonać.

Po pierwsze, uważam, że najważniejszym wkładem Williama do ekonomii politycznej pracy publiczności jest postawienie problemu „bazy i nadbudowy w marksistowskiej teorii kulturowej”. Zamiast ujmować kulturę i czynności kulturalne jako aspekty nadbudowy determinowanej przez bazę, jak ma to często miejsce w teorii marksistowskiej, Williams podkreślał konieczność ponownego rozważenia bazy w celu zrozumienia „realiów procesu kulturowego” (Williams 1980a, 33, podkr. – BN). Wskazywał, że Marks kładł nacisk na „czynności produkcyjne”, a tym samym bardziej na proces produkcji, niż na statyczną „bazę” (1980a, 34–35). Produkcja kulturalna zdecydowanie nie znajduje się więc poza ogólnym procesem produkcji, a praktyki kulturalne składające się na kulturowy proces produkcji nie mogą być postrzegane jako części „nadbudowy” tylko dlatego, że są kulturowe. Odkrycie

„natury praktyki, a następnie jej warunków” (1980a, 47) umożliwia zatem teoretyzowanie praktyk kulturalnych raczej jako czynności produkcyjnych, niż po prostu konsumpcji.

Teoretyzowanie kultury poprzez spoglądanie na „warunki praktyki” (Williams 1980a, 48) okazuje się przydatne w odniesieniu do metody ekonomii politycznej, którą opisałem powyżej. Ta metoda teoretyzowania kultury może być rozszerzona o bezpośredni produktywny wkład w ekonomię polityczną pracy publiczności, dzięki wzbogaceniu jej przez rozważania Williamsa nad „siłami wytwórczymi”, a w szczególności nad środkami komunikacji jako środkami produkcji. W przeciwieństwie do wcześniejszej koncepcji sił wytwórczych jako „produkcyjnych” i z definicji wykluczających rzekome aspekty nadbudowy, takie jak środki komunikacji czy inne środki produkcji kulturalnej, Williams twierdził, że siły wytwórcze są „wszystkie razem i z osobna środkami wytwarzania i odtwarzania realnego życia” (Williams 1989, 149). Możliwym zatem jest zrozumienie, poprzednio unikanego czy omijanego, „materialnego charakteru procesu wytwarzania (...) porządku kulturalnego” (1989, 152) jako „rzeczywistej praktyki, elementu całościowego materialnego procesu społecznego (...) różnorodnych i zmiennych praktyk produkcyjnych, powiązanych z określonymi warunkami i dążeniami” (1989, 154; podkr. – BN). Można zatem stwierdzić, że koniecznym jest „spojrzenie na nasze rzeczywiste czynności bez przyjmowania z góry, że tylko niektóre z nich są materialne” (1989, 155). To właśnie w duchu tego stwierdzenia ekonomia polityczna pracy publiczności może być rozwijana środkami historyczno-materialistycznej metody dialektycznej. Szczególne opracowanie „środków komunikacji, jako środków produkcji” wnosi istotny wkład do tego procesu.

Williams jasno i wprost twierdził, że „środki komunikacji same są środkami produkcji” (1980b, 50), otwierając w ten sposób wiele możliwości przed metodą teoretyzowania ekonomii politycznej komunikacji. Uważał w istocie, że niezbędny jest rodzaj „teoretycznej rewizji (...) definicji sił wytwórczych” (Williams 1989, 225). Znaczenie tej perspektywy zostało jednak pominięte przez jednego z niewielu badaczy, którzy ostatnio zajmowali się tą problematyką (zob. Hebblewhite 2012). Pojęcie „środków produkcji” jest i centralnym pojęciem ekonomii politycznej, lecz Williams nie starał się ustalić, jak środki produkcji komunikacyjnej powinny być włączone do ekonomii politycznej komunikacji za pomocą historyczno-materialistycznej metody dialektycznej. Zamiast tego badał je historycznie i tym samym zaproponował nowe podejście do ekonomii politycznej komunikacji: kategorię „produkcji komunikacyjnej”. W ostatniej części tego artykułu spróbuję włączyć środki produkcji komunikacyjnej do ekonomii politycznej pracy publiczności. Tutaj zaś pomnę dyskusję nad tą prostą, ale stwarzającą wiele możliwości perspektywą, gdyż sam Williams nie rozważał jej dalej w kategoriach teorii ekonomii politycznej.

Podczas gdy Williams sugerował potrzebę „historii produkcji komunikacyjnej” (Williams 1980b, 53–54), dla mnie istotnym jest również teoretyzowanie produkcji

komunikacyjnej. Innymi słowy, interesuje mnie rozwinięcie ekonomii politycznej komunikacji za pomocą środków metody materialistycznej proponowanych przez Williamsa. Skoro chcę skupić się na rozwinięciu ekonomii politycznej pracy publiczności, powinienem spróbować teoretyzować pracę publiczności w ramach kapitalistycznej produkcji komunikacyjnej. Robiąc to, zamierzam odpowiedzieć na wezwanie Smythe'ego w sprawie historyczno-materialistycznej metody dialektycznej, nadającej się do teoretyzowania komunikacji dzięki przyswojeniu Marksowskiej metody i użyciu jej do teoretyzowania produkcji komunikacyjnej i pracy publiczności z wykorzystaniem perspektywy Williamsa. W ten sposób sproblematyzuję komunikację jako kapitał i określe naturę wyzysku pracy publiczności. Sama koncepcja Williamsa jest pomocna natomiast w jeszcze jednym, niezbędnym elemencie mojej konceptualizacji: teoretyzowaniu komunikacji jako pracy.

2. Doprecyzowanie pracy publiczności: teoretyzowanie procesu pracy publiczności jako wytwarzania znaczenia przez konsumpcję kultury

W swojej teorii utowarowionej publiczności Smythe opisał teoretyczny „słaby punkt” w „produkcji ideologii” (Smythe 1978, 121) i zlokalizował go w błędzie metodologicznym. Podkreślał, że metoda dialektyczna materializmu historycznego jest potrzebna w celu ukazania teorii „produkcji ideologii”. Argumentował, że metoda prowadzi do teorii członków publiczności, wykonujących samodzielnie pracę polegającą na produkcji ich własnej świadomości jako świadomości konsumentów, a co za tym idzie, produkujących „popyt” na towary, podczas gdy ich zdolność wykonywania tej pracy stanowi element wymieniany jako utowarowiona publiczność, która z kolei jest wytwarzana i sprzedawana przez przemysł komunikacyjny, a następnie kupowana przez reklamodawców (Smythe 1977; 1978). Odsuwając na bok moją wcześniejszą krytykę tej teorii ekonomii politycznej, twierdząc, że szukając stosunku pomiędzy pracą publiczności a produkcją ideologii, Smythe proponuje ważny punkt wyjścia, który może być dalej rozwijany jako podstawa teorii procesu pracy publiczności.

Praca publiczności jest rodzajem pracy uwikłanej w produkcję ideologii, a więc, ogólnie ujmując, świadomości publiczności. Smythe zaproponował tylko jej mglisty opis, przedstawiając ją jako proces zwracania uwagi, „uczenia się kupowania” i „uczenia się teorii i praktyki konsumeryzmu” (Smythe 1977, 4, 6, 20). Jhally i Livant opisali go nieco konkretniej, wskazując, że przybiera on postać tworzenia znaczenia i stanowi „proces świadomości” (Jhally i Livant 1986, 142–143). W oparciu o Williamsowskie (1980) pojęcie „produkcji komunikacyjnej” i o to, co Schiller (1996) z niego wywodzi, przedstawiając je jako podstawę teoretyzowania komunikacji jako pracy, możliwe jest myślenie o procesie pracy publiczności jako o procesie odbywającym się wewnątrz produkcji komunikacyjnej, a zatem procesie, który

coś produkuje. Trzeba więc odpowiedzieć na pytanie: jaka jest natura procesu pracy publiczności?

Proces, który opisywałem tutaj jako pracę publiczności, jest również często przedstawiany po prostu jako konsumpcja, co sugerowałoby, że koniecznym jest poważne potraktowanie „pojedynczości” konsumpcji, w rozumieniu, w jakim zostało to nakreślone we wprowadzeniu do Zarysu krytyki ekonomii politycznej (Marks 1986), w celu steoretyzowania procesu pracy publiczności. By móc następnie rozwinąć tę teorię procesu pracy publiczności w ekonomię polityczną pracy publiczności, konieczne jest połączenie „pojedynczości” konsumpcji zarówno z „ogólnością” produkcji komunikacyjnej, jak i „partykularnością” podziału. Tymi dalszymi dwoma teoretycznymi rozwinięciami zajmę się w części trzeciej. Tutaj spróbuje rozwinąć podstawową teorię procesu pracy publiczności, określając, po pierwsze, jak teorie czynności publiczności, jako tworzenie znaczenia, przyczyniają się do ponownej konceptualizacji procesu pracy publiczności, przekraczającej teorię pracy publiczności w ekonomii politycznej utowarowionej publiczności; po drugie, pod jakim względem teoria stosunku pomiędzy utowarowieniem kultury a produkcją ideologii sformułowana przez Horkheimera i Adorna stanowi wkład do teorii procesu pracy publiczności, i po trzecie, jak Marksowski opis procesu pracy z pierwszej księgi Kapitału może być użyty jako szablon dla teorii procesu pracy publiczności.

2.1. Czynności publiczności jako wytwarzanie znaczenia

Esej Stuarta Halla „Kodowanie i dekodowanie” daje dobry punkt wyjścia do wzbogacenia teorii pracy publiczności poprzez włączenie w nią koncepcji publiczności „wytwarzającej znaczenie”. Dzieje się tak pomimo tego, że esej ten napisany został dokładnie przeciw teoretycznemu zastosowaniu proponowanemu przeze mnie, wyraźnie rozróżniając to, co Hall nazywa „produkcją dyskursywną” od „innych typów produkcji” (Hall 1987, 59; Schiller 1996, 149). Hall (1987) zaproponował zrewidowaną teorię procesu „masowej komunikacji” oraz stosunków pomiędzy branżami komunikacyjnymi i ich publicznościami, ujmując ją w języku semiotyki i wykorzystując metodę strukturalistyczną (teoretyzując na przykład „przedstawienia” pomiędzy „względnie niezależnymi” „momentami determinującymi” [Hall 1987, 59]). W procesie, który opisał Hall, praca publiczności może być postrzegana więc jako „dekodowanie”.

W ramach całego procesu „kodowania” i „dekodowania” w „produkcji dyskursywnej” istnieje możliwość „walki o znaczenia” (Hall 1987, 65) właśnie z powodu konieczności „odkodowania” znaków. Innymi słowy, publiczność musi pracować, by wyprodukować znaczenie z konsumowanych przez siebie znaczeń. Znaki z natury są „wieloznaczne” (1987, 66) i wewnątrz „konotacyjnego” aspektu procesu „odkodowywania” nie są trwale, ale mają „bardziej otwarty charakter” i są „bardziej podatne na przekształcenia” (1987, 66). Jeśli „dekodowanie” „kieruje się (...) własnymi zasadami” (1987, 68), „nie musi zachodzić

odpowiedniość” pomiędzy „kodowaniem” a „dekodowaniem”, a więc dla członków publiczności znaczeniem jest to, co sami produkują, pomimo pewnych strukturalnych limitów determinowanych przez sam „kod” (1987, 66) i mimo że dalsze „dekodowanie” przekazu jest zawsze możliwe za pomocą „wynegocjowanego” czy nawet „opozycyjnego” kodu (1987, 70–71).

Podczas gdy dla Halla proces „kodowania” w produkcji przekazu jest „procesem pracy” (Hall 1987, 60) i składa się z „zabiegów interpretacyjnych” (1987, 67), czynności publiczności w postaci „odkodowywania” nie są wcale opisane jako praca. Co więcej, sama „produkcja dyskursywna” różni się według niego od innych typów produkcji, ponieważ jej produkty („nośniki znaków” zawierające znaczenie) przyjmują inne „formy dyskursywne”, jako że cyrkulują poprzez proces komunikacyjny i muszą funkcjonować w ramach „formalnych reguł języka” (1987, 58–60). A jednak uwaga, jaką Hall zwraca na proces, w ramach którego publiczność produkuje znaczenie, posługując się przy tym „zakodowanymi” znaczeniami przekazów wyprodukowanych przez przemysł komunikacyjny, otwiera możliwość skupienia się na procesie, w którym członkowie publiczności produkują znaczenie, wykonując czynność konsumpcji kultury. Hall oddzielił znaczenie od samego przekazu, dlatego też członek publiczności nie jest wyłącznie odbiorcą znaczenia zawartego w przekazie – taka perspektywa rzecz jasna prowadzi do poszukiwania wiedzy o „efektach” wywieranych na publiczności przez przekaz – ale raczej deszyfrantem znaczenia, co następnie prowadzi do poszukiwania wiedzy o znaczeniach wytworzonych przez publiczność. Jednym z takich podejść jest koncepcja „czynnej publiczności”.

Możliwy staje się więc dalszy postęp na drodze rekonfiguracji procesu pracy publiczności dzięki wzbogaceniu koncepcji pracy publiczności o perspektywę „czynnej publiczności”. Związek z teorią „czynnych przekształceń” znaczenia, możliwych w procesie „dekodowania” Halla, jest ewidentny w teorii Johna Fiske’ego, opisującej publiczność jako „czynną” w tym sensie, że jest ona „społecznym” a nie „obecnym w tekście” podmiotem: „Współczesny widz telewizyjny jest przede wszystkim podmiotem społecznym. Ta społeczna podmiotowość jest bardziej istotna w konstruowaniu znaczeń niż produkowana tekstualnie podmiotowość, która istnieje wyłącznie w momencie czytania” (Fiske 1987, 62). Fiske podążając dalej za tym tokiem myślenia, twierdzi, że należy skupić się w analizie na „szczelinach i przestrzeniach, które otwierają telewizję na znaczenie preferowane nie przez strukturę tekstualną, ale które są raczej wynikiem społecznych doświadczeń czytelników” (1987, 64). Teoria „czynnej publiczności” „wytwarzającej znaczenia” sprawia, że możliwe jest wzbogacenie teorii pracy publiczności poprzez wyszczególnienie procesu pracy i jego wytworu. Podstawowa teoria publiczności wytwarzającej znaczenie to taka, która musi zostać zaadaptowana do teorii ekonomii politycznej w postaci teorii pracy publiczności. Spostrzeżenie przez Fiske’ego tego, „jak wytwarzane są znaczenia przez czynne czytanie przez publiczność”,

okazuje się przydatne w procesie dalszego rozwijania teorii pracy publiczności. Produktem czynności publiczności są „znaczenia”, a zatem praca publiczności jest procesem oznaczania poprzez konsumpcję kultury.

2.2. Czynność publiczności jako produkcja ideologii

Esej Maks Horkheimera i Theodora Adorna „Przemysł kulturalny: Oświecenie jako masowe oszustwo” stanowi kolejny istotny wkład do ekonomii politycznej pracy publiczności. Możliwe jest to dzięki rozważaniom nad stosunkiem między utowarowioną kulturą a produkcją ideologii. Ich teoria produkcji świadomości nie jest teorią ekonomii politycznej, ale może być podstawą do rozwijania tej drugiej, ponieważ umożliwia wskazanie istotnych aspektów pracy publiczności. Horkheimer i Adorno nie wspominają o czynnościach publiczności jako pracy i skupiają się raczej na tym, jak przemysł kulturalny wytwarza ideologię. W tym sensie istnieje pewne zagrożenie, że pojęcie publiczności zagubi się w procesie, który opisują. Ich argumentacja cechuje się pewną zawilnością, z której można jednak wyprowadzić określone korzyści dla ekonomii politycznej pracy publiczności: nie jest tak, że utowarowienie kultury samo w sobie powoduje „masowe oszustwo”; istnieje szczególny stosunek między treścią kultury a świadomością wytwarzaną przez konsumentów tej kultury.

Przemysł kulturalny – przemysł, który masowo produkuje kulturę, to znaczy kolektywny system produkcji kulturalnej składający się z przemysłów mediów masowych – wytwarza pewnego rodzaju „jednolitość” (Horkheimer i Adorno 2010, 123). Jednolitość, którą zainteresowani są Horkheimer i Adorno zasugerowana jest w podtytule eseju: „Oświecenie jako masowe oszustwo”. Autorzy są zaniepokojeni tym, co stanie się z treścią myśli, jeśli kultura zostanie utowarowiona, zwłaszcza jeśli w istocie produkcja kulturalna jest masową produkcją kulturalnych towarów. W kulturze pozbawionej źródła myśli krytycznej, której możliwość istnienia zakładają Horkheimer i Adorno, istnieje raczej masowe oszustwo, a nie oświecenie. Szczególną obawą autorów nie jest samo istnienie kultury wytwarzanej przez przemysł kulturalny w postaci masy towarów, ale raczej to, w jaki sposób odnosi się ona do społecznej świadomości, to znaczy masowego oświecenia lub masowego oszustwa. Jak podsumowują, kultura produkowana przez przemysł kulturalny jest podstawą produkcji masowego oszustwa, „ideologii” reprodukcją status quo pod postacią wolności wyboru. W tym tkwi istota dialektyki oświecenia, w ramach której szerszy dostęp do kultury, ze względu na jej treść, produkuje raczej masowe oszustwo niż masowe oświecenie.

„Doprowadzona gwałtem uniformizacja” produkcji kulturalnej przez przemysł kulturalny zubaża „materiał estetyczny” kultury, ponieważ proces produkcji jest masową produkcją przemysłową, która syntetyzuje treść produktów kultury, mogących być zamiast tego indywidualnymi wyrazami kulturalnymi (Horkheimer i Adorno 2010, 126). Jeszcze przed powstaniem przemysłu kulturalnego produkcja kulturalna nie była ujednoczona w ten sam

sposób. Nie przedstawiała „falszywej jedności tego, co ogólne, i tego, co szczegółowe” (2010, 123), a co za tym idzie, umożliwiała szczegółom emancypację z produktów kulturalnych, których były częścią, co z kolei pozwalało partykularności każdego indywidualnego dzieła jako „szczęgółowi (...), jako nieokielzanej ekspresji, agentowi opozycji, buntować się przeciw organizacji” (2010, 128). Szczegóły te są jednak teraz ujarzmiane i podporządkowywane totalności formułki produkcji przemysłu kulturalnego: „formułce, zastępującej dzieło” (2010, 128). Produkty przemysłu kulturalnego generują zatem „zubożenie wyobraźni i spontaniczności”, jako że konsumentom tych produktów zakazuje się wszelkich aktywności myślowych, jeśli tylko nie chcą przegapić wszystkich efektów, będących jednak częściami formułki całości (2010, 129). „Każda poszczególna manifestacja przemysłu kulturalnego nieuchronnie reprodukuje ludzi jako to, czym stali się za sprawą całego przemysłu kulturalnego. Nad tym, by reprodukcja prosta ducha nie przeszła w reprodukcję rozszerzoną, czuwają wszyscy agenci (przemysłu kulturalnego – przyp. tłum.) (...)” (2010, 129). Bycie zabawianym przez produkty przemysłu kulturalnego oznacza wyłącznie ucieczkę „przed ostatnią myślą o oporze” „złej rzeczywistości”, wyzwolenie „od myślenia jako od negacji” (2010, 146).

Podczas gdy obietnica masowego oświecenia wydaje się nieodłącznie związana ze zwiększoną dostępnością do kultury, stanowiącą rezultat masową produkcję przemysłu kulturalnego („Konsumenci mogą się cieszyć, że jest tyle do oglądania i słuchania” [2010, 162]), treść tej kultury, jak widzieliśmy w powyższym fragmencie, gwarantuje, że tego rodzaju oświecenie nie nastąpi. Jednocząca monotonia kultury wyprodukowanej przez przemysł kulturalny skutkuje monotonią społecznej świadomości. „Wszyscy mogą swobodnie tańczyć i oddawać się uciechom (...) Ale wolność w wyborze ideologii (...) okazuje się we wszystkich dziedzinach wolnością do zawsze tego samego” (2010, 168). Jasnym jest, że dla Horkheimera i Adorna istnieje związek pomiędzy kulturą a świadomością wytwarzaną przez jej konsumpcję. Biorąc pod uwagę, że czynności publiczności są rzeczą jasną konsumpcją kultury, jest ona zatem zasobem używanym w procesie produkcji komunikacyjnej oznaczania poprzez jej konsumpcję. Kontrola nad kulturą jest zarazem środkiem, za pomocą którego kapitał może kontrolować również czynności publiczności.

Wagę zarówno koncepcji Horkheimera i Adorna, jak i teorii czynnej, wytwarzającej znaczenie publiczności dla procesu pracy publiczności i ekonomii politycznej pracy publiczności, dostrzeżemy, gdy umieścimy te teorie w ramach ekonomii politycznej.

2.3. Czynność publiczności jako praca: Marksowska teoria procesu pracy

Marksowska teoria procesu pracy z pierwszej księgi *Kapitału* daje do ręki szablon, pozwalający dokonać rekonceptualizacji procesu pracy publiczności, rozwiniętej powyżej w proces pracy publiczności, który może posłużyć jako podstawa jej ekonomii politycznej. Proces ludzkiej pracy w swoim najprostszym znaczeniu niezależności „od jakiegokolwiek określonej formy

społecznej” składa się z trzech elementów: „celowej działalności, czyli samej pracy, jej przedmiotów i środków” (Marks 1951, 188–189). Mamy zatem trzy pojęcia: pracę, przedmiot pracy i środek pracy. Proces pracy publiczności, podobnie oddzielony od określonej formy, którą przybiera w kapitalizmie, może być wprawdzie teoretyzowany jako proces obejmujący pracę publiczności, przedmiot(y) pracy publiczności i środek/środki pracy publiczności.

W tym sensie praca publiczności to po prostu czynności poszczególnych jej członków, angażujących się w różne działania konsumpcji kultury. Przedmiot pracy publiczności jest zazwyczaj postrzegany jako konsumowany przez jej członków: kultura czy oznaczone przedmioty stworzone po to, by skosztować ich znaczenia (włączając w to reklamy). Niemniej mówienie o „pracy publiczności” faktycznie oznacza założenie już z góry pracy w określonym stosunku społecznym i, co więcej, specyficznie kapitalistyczną produkcję komunikacyjną. Traktowanie pracy publiczności jako zasadniczego rodzaju ludzkiej pracy, niezależnego od „określonej formy społecznej”, oznacza reifikację przemysłu kulturalnego, który najpierw z poszczególnych indywidualności wytwarza członków publiczności. Przedmiot pracy publiczności w postaci „kultury” zakłada istnienie produkcji czegoś, co może być rozpoznane jako oddzielny produkt kultury; zakłada istnienie przemysłu kulturalnego. Niezbędne jest dalsze abstrahowanie od pracy publiczności, by móc zobaczyć, że jest ona aspektem bardziej ogólnej pracy oznaczania czy wytwarzania znaczenia przez konsumpcję znaczenia. Przedmiotem tej pracy jest zatem wszystko, co postrzegane przez zmysły i „konsumowane” w myślach⁷.

By jednak nie wykraczać daleko poza ramy ekonomii politycznej komunikacji, wracam do już społecznie określonego procesu pracy publiczności, aby zająć się nim w możliwie najbardziej abstrakcyjny sposób, mając jednak na uwadze konieczne zastrzeżenie, które poczyniłem powyżej. Przedmiotem pracy publiczności jest zatem to, co nazywam kulturą, przez którą rozumiem każdy znaczący przedmiot, który przez każdego i każdą może zostać rozpoznany jako wytwór kultury. Posługuję się „kulturą” w tym samym szerokim znaczeniu, w jakim Marks posługiwał się „przyrodą”, opisując proces ludzkiej pracy w jego najbardziej fundamentalnym, a zatem i abstrakcyjnym sensie: „Praca jest przede wszystkim procesem zachodzącym między człowiekiem a przyrodą”, w którym człowiek „przyswaja sobie materię

⁷ Co więcej, praca ta nie może być rozumiana jako prawdziwie odrębny rodzaj ludzkiej pracy, ponieważ w rzeczywistości ta forma pracy stanowi niezbywalny aspekt każdej ludzkiej pracy. Ludzie wytwarzają swoją własną świadomość w trakcie całego życia, nie tylko gdy wykonują dane czynności, takie jak choćby konsumpcja kultury. Z tego też powodu docelowo potrzebna jest ekonomia polityczna świadomości, z tym że jest to potencjalnie niezwykle obszerne pole, które obejmowałoby aspekt produkcji świadomości wszystkich ludzkich czynności i warunki, w których świadomość jest wytwarzana we wszystkich tych przypadkach. Podczas gdy takie rozwinięcie teorii ekonomii politycznej wydaje się konieczne, swój proponowany wkład ograniczam do ekonomii politycznej pracy publiczności w ramach zdefiniowanych ram ekonomii politycznej komunikacji, która wymaga założenia z góry istnienia komunikacji jako czynności postrzeganej oddzielnie, co oznacza założenie istnienia specyficznego kapitału komunikacyjnego.

przyrody” (Marks 1951, 188); „Proces pracy (...) jest (...) przystosowaniem dóbr przyrody” (1951, 195). „Przyroda” w abstrakcyjnym sensie nie istnieje, ale istnieje na poziomie ludzkiej wiedzy o „powszechnym warunku wymiany materii między człowiekiem a przyrodą, wiecznym naturalnym warunkiem życia ludzkiego” (1951, 195). W procesie abstrahowania, niezbędnym do formułowania procesu pracy publiczności w najbardziej ogólnym sensie, również posługują się kulturą jako pojęciem, które zawiera w sobie to, co w rzeczywistości jest nieskończoną różnorodnością.

Proces pracy konkretnej ma za swój przedmiot określoną „materię przyrody”; tak samo jak proces konkretnej pracy publiczności ma za swój przedmiot określoną materię kultury (czy też materiały kultury). Jako przedmiot pracy, kultura nigdy nie jest dostępna „w naturze”; jest zawsze produktem innej pracy ludzkiej, którą nazywam pracą kulturalną. Kultura sama w sobie jest tym, do czego Marks odnosił się jako do „surowca”: przedmiotem pracy „przefiltrowanym przez pracę wcześniejszą” (Marks 1951, 189). Współczesne debaty nad kulturą „remiksu” pokazują ciągle proces wytwarzania kultury z surowca, jakim jest istniejąca kultura (zob. np. Lessig 2005, 55, 87; Gillespie 2007, 280). Trzeba jednak podkreślić, że przedmiotem pracy publiczności, czyli surowcem kultury, nie jest na przykład książka, ale to, co oznaczone poprzez wizualną reprezentację języka wydrukowaną na stronach, składających się na fizyczną książkę. Surowiec, czyli przedmiot pracy publiczności, jest w swoim najbardziej określonym sensie niematerialny, ale jest zawsze materialny jako część materialnego procesu pracy publiczności: zawsze musi być uprzedmiotowiony i zmaterializowany, ponieważ jest aspektem świadomości pracownika kulturalnego, uprzedmiotowionym w fizycznej formie – czy to w mowie, piśmie, czy też języku cyfrowym, który również wymaga fizycznej manifestacji, by mógł być na przykład widziany na ekranie komputera.

Środkiem pracy publiczności jest to, czym praca publiczności posługuje się, by pracować nad przedmiotem tej pracy. „Środkiem pracy jest rzecz lub zespół rzeczy, które robotnik umieszcza między sobą a przedmiotem pracy i które służą mu jako przewodniki jego oddziaływania na ten przedmiot” (Marks 1951, 190). Środkiem pracy publiczności jest medium komunikacyjne, włączając w to elektroniczne i cyfrowe technologie. Mówiąc ogólniej, jest to wszelki środek komunikacji służący do konsumpcji kultury. Środkiem pracy publiczności jest zarówno papier (na przykład książka czy gazeta), jak i telewizja, komputer czy smartphone. Oczy i uszy (jak również inne organy ciała) są najprostszymi środkami pracy publiczności⁸. „Wszelkie przedmiotowe warunki, które są w ogóle potrzebne, żeby proces ten mógł się odbywać”, również są środkami pracy (1951, 191).

„Zarówno środki pracy jak przedmiot pracy są środkami produkcji” (Marks 1951, 192). W ramach procesu pracy publiczności do opisu „środków komunikacji, jako środków

8 Tak samo rzecz się ma choćby w przypadku pracy polegającej na zbieraniu owoców: „za narzędzie pracy służą mu tylko organy jego własnego ciała” (Marks 1951, 190).

produkcji” (Williams) należy dodać, że kultura stanowi środki produkcji, będąc przedmiotem pracy publiczności. Takie sformułowanie tego problemu pozwala na włączenie pracy publiczności i jej środków produkcji w podstawowy model produkcji wartości dodatkowej z pierwszej księgi Kapitału: kapitalista kupuje siłę roboczą i środki produkcji, zatrudnia je do procesu produkcji wytwarzającego towary mające więcej wartości niż to miało miejsce na początku i wreszcie może zrealizować tę wartość dodatkową w postaci zysku, sprzedając wyprodukowane towary. Jednak proces pracy publiczności i produkcja komunikacyjna, która pojawia się wraz z tym procesem pracy, nie pasują do tego modelu. Z tego też powodu siła robocza publiczności nie może zostać utowarowiona, tak jak dzieje się to z siłą roboczą w modelu produkcji wartości dodatkowej. Wracając do Zarysu krytyki ekonomii politycznej, zauważyć można, że praca publiczności jako akt konsumpcji jest „pojedynczością”. Staje się to jaśniejsze wraz ze zrozumieniem, że produkt pracy publiczności w najbardziej fundamentalnym i abstrakcyjnym sensie jest indywidualną świadomością.

Proces pracy opisany przez Marksa jest również procesem konsumpcji, różniącym się jednak od konsumpcji indywidualnej:

Praca zużywa swe elementy materialne, swój przedmiot i swe środki, zjada je, a więc jest procesem spożycia. To spożycie produkcyjne tym się różni od spożycia indywidualnego, że ostatnie spożywa produkty jako środki utrzymania żyjącego osobnika, pierwsze zaś – jako środki utrzymania pracy, czynnej siły roboczej osobnika. Produktem spożycia indywidualnego jest przeto sam spożywca, wynikiem zaś spożycia produkcyjnego jest produkt różny od spożywcy (Marks 1951, 194–195).

Produktywna konsumpcja jest konsumpcją przedmiotów i środków pracy do wytworzenia produktu, który jest podatny na alienację od swojego producenta, a który z konieczności jest również konsumentem w ramach procesu pracy. Konsumpcja indywidualna jest konsumpcją produktów w celu wyprodukowania konsumenta (dla przykładu, indywidualna konsumpcja jedzenia jako środek utrzymywania się przy życiu), który wskutek tego jest również producentem samego czy samej siebie (Marks 1986, 46). Marks odnosił się do tego również jako „konsumpcji produkcyjnej”. Proces pracy publiczności jest procesem indywidualnej konsumpcji, jako że jest to konsumpcja kultury w postaci konsumpcji środków podtrzymywania społecznej podmiotowości jednostek.

Ostatecznie jednak przemysł kulturalny w samych tylko Stanach Zjednoczonych generuje miliardy zysku z kontroli dostępu do kultury i z pozornego „sprzedawania publiczności” reklamodawcom, co sugerowałoby, że praca publiczności jest w pewien sposób wyzyskiwana i włączona w proces akumulacji kapitału przez przemysł kulturalny. Dotychczasowa ekonomia polityczna utowarowionej publiczności nie wyjaśnia jednak tego procesu, w dużej mierze z powodu jej niewystarczającego teoretycznego skupienia na procesie

pracy publiczności. Siła robocza publiczności nie jest utowarowiona, a zatem oczywista jest konieczność wykroczenia poza model wytwarzania wartości dodatkowej przez utowarowienie siły roboczej i produktywnej konsumpcji procesu pracy, w celu zrozumienia, w jaki sposób wartość pracy publiczności jest przywłaszczana. Ekonomia polityczna pracy publiczności musi zostać rozwinięta, by móc wyjaśnić stosunek łączący pracę publiczności z akumulacją kapitału i wyzyskiem pracy publiczności. Projekt takiej właśnie ekonomii politycznej zarysuję w kolejnej części.

3. Wkład w ekonomię polityczną pracy publiczności

Na gruncie ponownej konceptualizacji procesu pracy publiczności podjętego w poprzedniej części możliwe jest rozwinięcie ogólnego zarysu ekonomii politycznej pracy publiczności jako teorii wewnątrz ekonomii politycznej komunikacji. Wymaga to zarówno posłużenia się Marksowską metodą ekonomii politycznej, jak i nawiązania do Williamsa w celu ujęcia komunikacji jako produkcji komunikacyjnej, czynności komunikacyjnych zaś jako pracy. Oznacza to również ograniczenie przedmiotu rozważań do pracy publiczności w ramach produkcji komunikacyjnej w celu spojrzenia na proces oznaczania poprzez konsumpcję kultury jako na proces akumulacji kapitału. Takie określenie ekonomii politycznej pracy publiczności jest równoznaczne z postrzeganiem komunikacji jako kapitału.

3.1. Komunikacja jako kapitał

Kapitał, który cyrkuluje i akumuluje szczególnie poprzez proces komunikacyjny, nazywam kapitałem komunikacyjnym. Kapitał komunikacyjny nie może utowarowić siły roboczej publiczności i odciągać wartości dodatkowej przez przywłaszczanie produktów pracy publiczności, ponieważ produkty tej pracy w bezpośrednim sensie są niematerialne i podmiotowe. Mowa tu o znaczeniu wytworzonym podczas konsumpcji kultury, a jeśli weźmie się jeszcze pod uwagę ludzką pamięć, produkt ten można rozszerzyć na znaczenie wytwarzane już po czynnościach konsumpcji. Kapitał komunikacyjny może kontrolować proces pracy publiczności w postaci oznaczania tylko poprzez konsumpcję kultury i wyciągać wartość z tego procesu przez kontrolę przedmiotów tej konsumpcji. Ekonomia polityczna pracy publiczności pokazuje, że akumulacja kapitału komunikacyjnego jest procesem przywłaszczania wartości w jego podziale. Na poziomie „ogólności” wytwarzana jest wartość dodatkowa; na poziomie „szczegółności” wartość dodatkowa jest dzielona (Harvey 2006, 61, 69).

Poniżej będę uzasadniać, że komunikacyjni kapitaliści w gruncie rzeczy starają się redystrybuować wartość z plac pracowników jako formę odprowadzania renty, jak również otrzymywać udział z podziału wartości dodatkowej od innych kapitalistów przez reklamy rozumiane jako forma płacenia procentu. Z tego powodu przy konstruowaniu ekonomii

politycznej pracy publiczności konieczne jest włączenie „szczegółności” dystrybucji w „ogólność” produkcji. Jako że praca, o której tu mowa, jest pracą publiczności w postaci indywidualnej konsumpcji kultury, nieodzowne jest również włączenie „pojedynczości” konsumpcji w „ogólność” produkcji. Mam na myśli włączanie w produkcję, ponieważ ekonomia polityczna jest teorią opisującą poziom „ogólności” czyli produkcji, a zatem potrzebna staje się bardziej historyczna perspektywa, pozwalająca na stworzenie pełniejszej wiedzy o „szczegółności” dystrybucji i, zwłaszcza, o „pojedynczości” konsumpcji. Ekonomia polityczna może się zajmować tylko tymi aspektami, które odnoszą się do „ogólności” produkcji. Jako że artykuł ten jest próbą wniesienia wkładu w rozwój ekonomii politycznej pracy publiczności w ramach kapitalistycznego sposobu produkcji komunikacyjnej, zajmę się dystrybucją i konsumpcją w tym wymiarze, w jakim odnoszą się one do akumulacji kapitału poprzez produkcję komunikacyjną.

Podczas gdy reklamy oferują jeden z potencjalnych punktów wyjścia badania stosunku pomiędzy pracą publiczności a akumulacją kapitału, jako że wydaje się to sytuacją, w której kapitał komunikacyjny „sprzedaje publiczność” reklamodawcom, stosunek pomiędzy kapitałem komunikacyjnym, pracą publiczności a reklamodawcami pokazuje właściwie konieczność odsłonięcia bardziej fundamentalnego stosunku: stosunku społecznego, który najpierw wytwarza pracowników publiczności, a który jest społecznym stosunkiem pomiędzy kapitałem komunikacyjnym a pracą publiczności. Wizja kapitału komunikacyjnego sprzedającego publiczność skłoniła Smythe’ego do sformułowania koncepcji pracy publiczności jako towaru, a Jhally’ego i Livanta do steoretyzowania konkretnej pracy publiczności (czasu) jako towaru. Jeśli jednak kapitał komunikacyjny ma zarówno zdolność sprzedawania siły roboczej publiczności, czasu pracy czy czegoś jeszcze niezdefiniowanego i odnoszącego się do czynności publiczności, a także posiada zdolność kierowania procesem pracy publiczności do pracy nad reklamami, tak, aby w ten sposób akumulować kapitał przez wpływy z reklam, to istnieje zatem pewien stosunek społeczny, w którym kapitał komunikacyjny ma ten rodzaj władzy nad pracą publiczności. To właśnie ten stosunek definiuje pracę publiczności jako szczególny rodzaj pracy, która w określony sposób odnosi się do kapitału. Zdefiniowanie tego stosunku umożliwia zrozumienie stosunku pomiędzy pracą publiczności, kapitałem komunikacyjnym i reklamodawcami, w którym kapitał komunikacyjny używa swojej władzy nad pracą publiczności do przywłaszczenia wartości nie bezpośrednio z pracy publiczności, ale raczej od reklamodawców.

3.2. Połączenie krytyk Smythe’ego: oddzielenie wyzysku pracy publiczności od utowarowionej publiczności

Jak pokazali Chih-hsien Chen (2003) i Brett Caraway (2011), zasadniczy błąd ekonomii politycznej utowarowionej publiczności Smythe’ego leżał w koncepcji utowarowionej siły

roboczej publiczności. Rozwijanie zatem koncepcji Smythe'ego, jak robi to znaczna część ekonomii politycznej pracy cyfrowej, tylko potęguje ten błąd. A jednak w swoich krytykach zarówno Chan, jak i Caraway umieszczają pracę publiczności jeszcze dalej poza obrębem perspektywy ekonomii politycznej. Moim celem jest położenie akcentu wprost na pracy publiczności. Chen i Caraway przedstawiają koncepcję renty i kapitału fikcyjnego jako narzędzi niezbędnych dla wytłumaczenia akumulacji kapitału w stosunku do (cyfrowej) komunikacji. Zgadzam się, że pojęcia te są nieodzowne dla ekonomii politycznej pracy publiczności, tłumaczącej proces akumulacji kapitału przez wyzysk pracy publiczności. Również Matteo Pasquinelli (2009; 2010) argumentował za kluczowym znaczeniem pojęcia renty. Z kolei Christian Fuchs jednoznacznie odrzucił próby stosowania pojęcia renty do wyjaśniania procesu akumulacji kapitału przez wyzysk pracy cyfrowej. Uważał bowiem, że „posługiwanie się kategorią renty do opisania praktyk związanych z mediami komercyjnymi i Internetem oraz ich efektami oznacza założenie, że czynności odnoszące się do mediów komercyjnych i Internetu (...) nie są wyzyskiwane i nie są rodzajem pracy” (Fuchs 2012, 732).

Jhally i Livant (1986) pierwsi zasugerowali, że renta jest użyteczną kategorią w ekonomii politycznej utowarowionej publiczności, ale nie dążyli do włączenia stosunku podziału definiowanego przez rentę we własny projekt teoretyczny. Również Chen (2003) podąża za Jhallym i Livantem, umieszczając utowarowioną publiczność w obszarze cyrkulacji. Sugeruje to, że stosunek pracy publiczności do kapitału jest produkcyjny, ponieważ przyspiesza stopę obrotów i realizację wartości dodatkowej z reklamowanych towarów. Chen nie zajmuje się jednak fundamentalnym stosunkiem pomiędzy pracą publiczności a kapitałem komunikacyjnym. W jego teorii kapitaliści produkcyjni, jako reklamodawcy, w zamian za dostęp do publiczności, płacą rentę kapitalistom komunikacyjnym (Chen 2003, 9–10). W ten sposób kapitał komunikacyjny przywłaszcza sobie część wartości dodatkowej kapitału produkcyjnego, a kapitał produkcyjny płaci ją „by zapobiec kryzysowi realizacji” (2003, 11). Podsumowując, Chen stwierdza, że utowarowiona publiczność konstituuje fikcyjny towar i tym samym przyznaje rację pogładowi Meehan, że utowarowiona publiczność to w rzeczywistości tylko utowarowione wskaźniki – „skonstruowany obraz publiczności” (Chen 2003, 13). Komunikacyjny kapitał zatem wytwarza i wprowadza w obrót kapitał fikcyjny, ponieważ w rzeczywistości nie kupuje (ja uznaję, że nie jest w stanie) siły roboczej publiczności. Wartość fikcyjnej utowarowionej publiczności konstituowana jest przez kredyt wygenerowany przez utowarowione wskaźniki (2003, 13). Kredyt ten ujmowany jest przez Chena jako renta: fikcyjna utowarowiona publiczność kapitału komunikacyjnego jest kupowana przez reklamodawców/kapitalistów produkcyjnych – za pomocą zapłaconych pieniędzy konstituuje kapitał fikcyjny w postaci kredytu, gdyż wymiana jest procesem spekulacji ze strony kapitału produkcyjnego, możliwej dzięki przyjęciu, że zakup (fikcyjnej) utowarowionej publiczności wytworzy więcej wartości dodatkowej przez szybszą realizację (2003, 12–13). W związku z tym

Chen twierdzi, że kapitał komunikacyjny w rzeczywistości akumuluje dług poprzez pieniądze pochodzące z reklam, które otrzymał w postaci kredytu od kapitalistów produkcyjnych. Twierdzenie to zdaje się jednak negować samo siebie. Chen twierdzi również, że „akumulacja długu może jawić się jako akumulacja kapitału tak długo, jak publiczność/konsumenci/robotnicy poważnie nie zakwestionują cyrkulacji fikcyjnej utowarowionej publiczności” (2003, 15).

Podczas gdy Chen stworzył użyteczną perspektywę, wykorzystując pojęcie kapitału fikcyjnego w rozumieniu stosunku zawiązywanego pomiędzy kapitalistami komunikacyjnymi a reklamodawcami – perspektywę, którą omówię jeszcze w dalszej części, posługując się rozwinięciem tego pojęcia przez Harveya w stosunku do kapitalizacji renty (Harvey 2006) – jego przedstawienie „opartej na kredycie ekonomii telewizji” nie wytrzymuje krytyki. Chen twierdzi, że rzeczywiście wykonywana praca publiczności nie istnieje (Chen 2003, 14), a zatem nie poświęca uwagi również procesowi pracy publiczności. Z kolei ja utrzymuję, że praca publiczności znajduje się w samym sercu akumulacji kapitału poprzez konsumpcję kultury. Towar wymieniany pomiędzy kapitałem komunikacyjnym a reklamodawcami wcale nie jest fikcyjny – jest nim kultura w postaci przedmiotu pracy publiczności. W rzeczywistości jest to dostęp do kultury, kontrolowany przez kapitał komunikacyjny za pomocą prawa autorskiego i innych środków. Wróć jeszcze do tego po rozważeniu, jaki wkład wnosi inna krytyka ekonomii politycznej utowarowionej publiczności do opracowania władzy kapitału komunikacyjnego nad pracą publiczności.

Caraway (2011) wychodzi od poglądu Chena, że pojęcie renty i fikcyjnego kapitału dostarcza środków do naprawienia błędów dotychczasowej ekonomii politycznej utowarowionej publiczności (2011, 701). Wskazuje przy tym na centralną rolę renty w wymianie tego, co Smythe i inni nazwali utowarowioną publicznością, ale jednocześnie fakt ten staje się dla niego dowodem na to, że nie ma żadnej „pracy publiczności”, a wobec tego z pewnością nie mamy do czynienia z zachodzeniem jakiegokolwiek postaci wyzysku pracy publiczności. Caraway zakłada aprioryczną potrzebę „zrównoważonego podejścia do analizy klasowej pracy darmowej” (2011, 694), to znaczy pracy cyfrowej, ponieważ zakłada, zgodnie z ogólną perspektywą marksizmu autonomistycznego, immanentny proces emancypacji ludzkiej pracy w połączeniu ze zwiększającym się znaczeniem „wiedzy i społecznej kooperacji w organizacji pracy” (2011, 693), to znaczy większego znaczenia „pracy niematerialnej”, „intelektu powszechnego” i „fabryki społecznej”. Twierdzi, że ekonomia polityczna utowarowionej publiczności „ma tendencję do przypisywania zbyt dużej wagi urzeczywistnianiu” wysiłków kapitału w wyzysku pracy cyfrowej, który zawsze jest „przygodny, sprzeczny i zakwestionowany” (2011, 694). Podczas gdy zgadzam się z tą drugą tezą, „zrównoważone podejście”, tak jak posługuje się nim Caraway, prowadzi do wniosku, że „antagonizm klasowy” napędza „trajektorię rozwoju kapitalistycznego” w produkcji komunikacyjnej, prowadząc

w konsekwencji do emancypacji pracy komunikacyjnej (2011, 706). Dla Carawaya teoria wyzysku pracy publiczności Smythe'ego jest ze swej natury „kontrrewolucyjna” (2011, 702), właśnie ze względu na twierdzenie, że taki wyzysk istnieje.

Wbrew temu, co twierdzi Caraway, teoria Smythe'ego nie odrzuca „podmiotowości publiczności” (Caraway 2011, 705). Podkreślał on bowiem, że podmiotowość publiczności jest zaprzęgnięta do pracy w postaci produkcji ideologii. Caraway opisał również podmiotowość publiczności jako „podmiotowość klasy robotniczej”, co jasno pokazuje – jednocześnie stanowiąc prawdę w odniesieniu do krytykowanej przez niego ekonomii politycznej utowarowionej publiczności – że rozważał raczej utowarowioną publiczność i pracę publiczności z perspektywy cyrkulacji i akumulacji kapitału w ogóle, a nie w ramach komunikacji. Z tego też powodu Caraway przedstawia jako argument podważający teorię Smythe'ego twierdzenie, że robotnicy walczyli właśnie o ten czas wolny, który, według Smythe'ego, został zmieniony w czas pracy publiczności (Caraway 2011, 702–704). Sama debata nad czasem wolnym nie mieści się w obszarze dyskusji nad tym, czy praca publiczności jest wyzyskiwana, co samo z siebie z konieczności musiałoby być procesem zachodzącym w ramach produkcji komunikacyjnej. Smythe niestety nie przyjrzał się uważniej procesowi pracy publiczności. Gdyby to uczynił, dostrzegłby, że członkowie publiczności nie pracują tylko podczas konsumowania reklam (gdy wytwarzają ideologię konsumpcji, która stwarza popyt na towary), ale, mówiąc precyzyjniej, pracują zawsze, gdy tylko konsumują kulturę, a więc zawsze, gdy są w pozycji członków publiczności i konsumentów kultury w stosunku do kapitału komunikacyjnego. Również Caraway nie przyjrzał się temu procesowi z należytą uwagą z perspektywy teorii ekonomii politycznej. Ze szczególnej perspektywy pracy publiczności i pojmowania procesu pracy publiczności jako oznaczania poprzez konsumpcję kultury, jasnym staje się, że opór ze strony pracy publiczności nie przeszkadza kapitalistycznej akumulacji.

Caraway (2011, 697) wskazuje jednak na fundamentalny błąd ekonomii politycznej Smythe'ego, zawierający się w teorii utowarowienia siły roboczej publiczności. Jak zauważył (i jak już zwróciłem na to uwagę powyżej), „publiczność nie jawi się jako sprzedawca towarów w rozumieniu Smythe'ego” (Caraway 2011, 697), tak jak robotnik w Marksowskim rozumieniu siły roboczej jako towaru z pierwszej księgi *Kapitału*. Caraway odwołuje się następnie do modelu Marksa, by pokazać, że teoria Smythe'ego jest mylna, przekonując przy tym, że wyzysk pracy jest możliwy tylko w procesie, który pasuje do tego modelu. Ponadto Caraway twierdzi, że teoria Smythe'ego jest w rzeczywistości teorią renty i co za tym idzie, nie może być teorią wyzysku pracy. Co więcej, Caraway uważa, że właśnie renta jest właściwym sposobem teoretyzowania stosunku pomiędzy tym, co nazywam kapitałem komunikacyjnym, a reklamodawcami (2011, 701). Moim zdaniem podstawowe sformułowanie problemu przez Carawaya jest prawidłowe, jeśli tylko słowo „wynajmuje (rents)” zastąpi się słowem

„wypożycza (lends)”: „Właściciel medium wynajmuje użytek z tego medium kapitaliście produkcyjnemu, który jest zainteresowany uzyskaniem dostępu do publiczności. Wynajem może dotyczyć czasu (...) albo przestrzeni” (2011, 701). Tak formułując problem, Caraway intencjonalnie wyeliminował pracę publiczności z teorii. Uważam, że pojęcie renty w rzeczywistości pomaga wyjaśnić proces wyzysku pracy publiczności.

Caraway ma również rację twierdząc, że Smythe nie zaproponował „wyjaśnienia” faktu, że proces pracy publiczności „znajduje się pod kontrolą kapitalisty; jak również nie próbował pokazać, że wartość użytkowa jest wyalienowana od publiczności” (2011, 697). Jak dowodzę powyżej, żadnego z tych ujęć nie da się przedstawić bez głębszego rozważenia samego procesu pracy publiczności. Pomimo tego, że Caraway nie zdecydował się pójść w kierunku takiej interpretacji i mimo ciągłego nacisku na „podmiotowość publiczności” w momencie, w którym podkreślał to, co postrzegał jako pominięcie tej subiektywności przez Smythe’ego, podsumował, że członkowie publiczności nie „pracują dla kapitału, gdy interpretują teksty medialne” (2011, 701). Innymi słowy, jego zdaniem nie wykonują pracy publiczności, którą opisałem jako oznaczanie przez konsumpcję kultury, ponieważ, jak pisze, „znaczenia”, postrzegane przez niego jako „wartości użytkowe” uzyskane w toku tej interpretacji, nie znajdują się „pod wystarczającą kontrolą kapitalisty” (2011, 701). W rzeczywistości jednak prawo autorskie jest dokładnie tym stosunkiem własności, który podporządkowuje interpretacje tekstów medialnych kontroli kapitału w postaci pracy publiczności, która może zostać poddana wyzyskowi, jak i stosunkiem dystrybucji będącym „dystrybucją opartą na produkcji” (Harvey 2006, 332), dzięki któremu kapitał ma władzę nad produkcją komunikacyjną, która wystarcza, aby przywłaszczać wartość i akumulować kapitał w stosunku do tego procesu produkcji. Rozwinę ten punkt poniżej.

3.3. Akumulacja kapitału poprzez wyzysk pracy publiczności

Wychodząc od intuicji Chena i Carawaya, należy rozwinąć teorię stosunku społecznego, definiującego pracę publiczności wewnątrz kapitalistycznego sposobu produkcji komunikacyjnej: stosunku pomiędzy pracą publiczności a kapitałem komunikacyjnym. Praca publiczności, jako indywidualna konsumpcja i proces indywidualnego oznaczania, jest „pojedynczością”. Z tego powodu siła robocza publiczności nie może zostać utowarowiona, bowiem jej produkt, czyli znaczenie, nigdy nie może zostać wyalienowany, tak jak dzieje się to w przypadku innych wytworów ludzkiej pracy (nie chodzi więc o kontrolę umysłu). Produkt ten w swojej podstawowej formie jest niematerialny, ale może i zawsze musi zostać zmaterializowany, nie tylko po to, by zostać „zakomunikowany”, ale również, żeby stać się „praktyczną świadomością” żyjącej osoby, czy to w postaci działania kierowanego myślami, mówionym językiem wyrażającym myśli, czy też przedmiotami kulturalnymi wyrażającymi myśli w języku, obrazach itd. Posiadanie zdolności innej osoby do oznaczania nie jest możliwe

tak, jak możliwe jest utowarowienie siły roboczej jako ogólnej ludzkiej możliwości do wytwarzania – przez świadome czynności – produkcji materialnej. Nie oznacza to jednak, że praca publiczności jest wolna od społecznego określania czy nawet wyzysku. Możliwym jest bowiem posiadanie środków produkcji komunikacyjnej, które są środkami konsumpcji kultury przez pracę publiczności: zarówno kultura jako przedmiot pracy publiczności, jak i w niektórych przypadkach media jako środki pracy publiczności, mogą być w posiadaniu kapitału. Dzięki posiadaniu środków produkcji komunikacyjnej „pojedyncza” praca oznaczania wykonywana przez członków publiczności może być włączona w proces cyrkulacji i akumulacji kapitału. To samo tyczy się cyfrowej pracy publiczności i z tego też powodu kluczowe jest, by nie połączyć cyfrowej pracy publiczności i cyfrowej pracy kulturalnej z ekonomią polityczną komunikacji.

„Szczegółność” podziału jest również kluczowym aspektem kapitalistycznej produkcji komunikacyjnej. Stosunek społeczny, który najbardziej bezpośrednio definiuje pracę publiczności, jest stosunkiem podziału: rentą. Posiadanie przez kapitał przedmiotu pracy publiczności, czyli kultury, stwarza pracę publiczności przez wytworzenie stosunku klasowego pomiędzy tymi, którzy posiadają kulturę, a tymi, którzy jej nie posiadają. Własność ta ujawnia się rzecz jasna w prawie autorskim. Kultura nie jest jednak zwyczajnym towarem. Posiadanie kultury na własność jest warunkowane szczególnymi cechami kultury jako przedmiotu pracy i środków produkcji: kultura jest zasadniczo niematerialna, kiedy ujmujemy ją jako „znaczenia”, „idee” czy „informacje” oznaczone w produktach kultury, tak jak to tu definiuję, a nie jako materialne medium, przez które stają się one dostępne. By kultura mogła być przedmiotem pracy, musi jednak, rzecz jasna, zostać uprzedmiotowiona, a więc zmaterializowana. Kultura jest zatem „niekonkurencyjna”: konsumpcja jej przez jedną osobę nie wyklucza skonsumowania jej przez inną osobę (Benkler 2008, 51). Konsumpcja kultury nie jest zatem tym samym, co konsumpcja towarów podlegających konkurencji. Idee, znaczenia, wyrazy itd., a także zobiiektywizowana w nich świadomość, nie są nigdy w pełni konsumowane, ale jedynie używane – jako przedmioty, na których dokonuje się praca publiczności wytwarzająca subiektywne znaczenie – i mogą być powtórnie użyte przez innego pracownika czy nawet tego samego (na przykład podczas ponownego czytania książki). Tak długo, jak kultura istnieje w uprzedmiotowionej formie, może być przedmiotem pracy.

Zakup towarów kulturalnych jest zawsze tylko płaceniem za dostęp. Dla kapitału jest to przywłaszczenie wartości dodatkowej, w rezultacie jej podziału, jako renty. Nie zachodzi natomiast wymiana samych praw własności kultury. Dla przykładu, osoba kupująca książkę nie staje się właścicielem świadomości uprzedmiotowionej i zmaterializowanej w samej książce. Zakupiona zostaje jedynie możliwość posiadania fizycznego obiektu w postaci książki, ale właścicielem „idei” wyrażonych w materialnej formie w postaci języka wydrukowanego na papierze pozostaje wciąż posiadacz praw autorskich. Posiadacz praw autorskich jest

kulturalnym „właścicielem ziemskim”, który nie akumuluje kapitału poprzez sprzedaż towarów, ale raczej przez udzielanie – za opłatą – dostępu do prywatnie posiadanych zasobów kultury. Innymi słowy, opłacany jest poprzez rentę.

Dla kapitalistycznej produkcji komunikacyjnej proces konsumpcji – przypominający typową konsumpcję towarów, a co za tym idzie, zakończenie procesu akumulacji kapitału w postaci realizacji wartości dodatkowej przez zakup towaru, który jest następnie konsumowany – pełni centralną rolę dla procesu produkcji dla akumulacji kapitału. Nawet w handlu książkami, który wydaje się historycznym początkiem kapitalistycznego sposobu komunikacyjnej produkcji, raczej praca publiczności, a nie praca kulturalna uprzedmiotawiania idei w fizycznej postaci książki, była kluczowym procesem pracy, dzięki któremu proces komunikacji stawał się procesem akumulacji kapitału. Posiadanie na własność kultury jako przedmiotu i surowca pracy publiczności jest podstawą samej pracy publiczności – jest społecznym stosunkiem (jak i stosunkiem własności), przez który jednostki stają się konsumentami kultury i których czynności są źródłem wartości dla komunikacyjnego kapitału z powodu jego kontroli nad środkami produkcji. Pod tym względem kultura jest jak ziemia i użycie jej jako środków produkcji w produkcji komunikacyjnej tworzy proces wyzysku – który tak, jak w przypadku ziemi, pojawia się na poziomie dystrybucji – przez przywłaszczenie wartości (dodatkowej) w postaci renty.

„Siła monopolu” sprawowanego poprzez „własność prywatną ziemi jest podstawą renty jako formy ekstrakcji wartości dodatkowej” (Harvey 2006, 73). To samo można powiedzieć o kulturze. Harvey dodaje jeszcze kluczowy argument głoszący, że siła prywatnej własności ziemi „byłaby niczym (...) gdyby nie fakt, że ziemia jest niezbędnym warunkiem produkcji w ogóle (...), nawet środków produkcji” (2006, 73). To samo odnosi się do kultury: to właśnie dlatego, że kultura jest warunkiem i środkami produkcji komunikacyjnej zachodzącej poprzez społeczne oznaczanie, własność prywatna kultury w postaci praw autorskich stwarza siłę monopolu dla posiadacza praw autorskich, która może być użyta do przywłaszczenia renty. Przywłaszczenie renty jest stosunkiem podziału, który oddziałuje również na „warunki produkcji” (Harvey 2006, 69).

Na produkcję komunikacyjną oznaczania przez publiczność renta oddziałuje jako warunek występowania tej produkcji: dostęp do kultury jest niezbędny dla produkcji komunikacyjnej przez proces pracy publiczności, ale posiadacz praw autorskich kontroluje ten dostęp. Stosunki dystrybucji są również stosunkami klasowymi: nie ma czegoś takiego jak po prostu „kapitał”, są różni kapitaliści, którzy w różny sposób przywłaszczają sobie wartość dodatkową (w postaci zysków z produktywnego kapitału, zysków z handlowego kapitału, procentu z pieniężnego kapitału czy renty), dlatego też istnieją „frakcje” czy klasy: kapitaliści produkcyjni, kapitaliści handlowi, rentierzy i właściciele ziemscy (Harvey 2006, 73–74). Posiadacz praw autorskich jest zatem niczym właściciel ziemski, ale jest również pewnym

rodzajem kapitalisty. Właściciel ziemski w kapitalistycznym sposobie produkcji nie używa ziemi, ale zamiast tego traktuje prywatnie posiadaną ziemię jako czysty zasób finansowy (Harvey 2006, 347): „w zamian za bezpośrednią zapłatę pieniężną” właściciel ziemski „przyznaje wszystkie prawa do ziemi jako narzędzie i warunek produkcji” (2006, 343). Właściciel kultury działa podobnie, dając prawa do użycia kultury w zamian za zapłatę, a co za tym idzie, przywłaszczając sobie albo wartość z płacy pracownika najemnego, albo wartość dodatkową z zysku, odsetek czy renty innego kapitalisty. Każda jednostka, która chce uzyskać dostęp do kultury posiadanej przez komunikacyjnego kapitalistę, staje się pracownikiem publiczności, a wykonywane przez tę jednostkę czynności oznaczania przez konsumpcję kultury stają się środkami, przez które komunikacja jest traktowana jako kapitał. Konsumpcja kultury staje się zatem czynnością wyzyskiwaną.

Harvey (2002, 98) twierdzi, że szczególny rodzaj renty, który może być przywłaszczony za pomocą praw autorskich, jest rentą monopolową. „Wszelka renta jest ugruntowana na sile monopolu prywatnych właścicieli (...) na mocy ich wyłącznej kontroli nad pewną bezpośrednio lub pośrednio wymienialną rzeczą, która w niektórych kluczowych przypadkach jest unikatowa i niedająca się powielić” (2002, 94). Cytat ten z pewnością zdaje się opisywać kulturę jako posiadany na własność zasób. Tam, gdzie nie ma konkurencji o własność prywatnie posiadanych zasobów, realizowana może być renta monopolowa (Harvey 2006, 350) i tak z pewnością ma się sprawa z prawem autorskim, które z definicji jest prawem monopolowym, a nie prawem własności poddanym konkurencji.

Środki pracy publiczności, tak jak środki produkcji komunikacyjnej, również istniały w formie własności posiadanej przez komunikacyjny kapitał, tak jak w przypadku ekranu w kinie (czy też samego teatru). Pracownicy publiczności na ogół posiadają jednak podstawowe środki własnej pracy w postaci kupionych przez siebie towarów – książki, gazety, radia, telewizji czy komputera. Kwestia własności środków pracy publiczności nie jest zatem istotna dla ogólnego stosunku pomiędzy kapitałem komunikacyjnym a pracą publiczności, chociaż jest to definiujący aspekt dla szczególnych procesów pracy publiczności, takich choćby, jak oglądanie filmów w kinie. Fundującym stosunkiem i stosunkiem, dzięki któremu definiowany jest kapitalistyczny sposób produkcji komunikacyjnej, jest natomiast stosunek „dystrybucji determinującej produkcję” stworzony przez własność prywatną kultury. Ten społeczny stosunek podziału warunkuje proces produkcji komunikacyjnej oznaczania przez publiczność.

Praca publiczności jest wyzyskiwana przez kapitał komunikacyjny w ramach stosunku podziału, który warunkuje proces produkcji; praca publiczności opiera się więc na kapitale komunikacyjnym w kwestii dostępu do przedmiotu i „surowca”, których potrzebuje jako środków oznaczania dokonywanego poprzez konsumpcję kultury. Kapitał komunikacyjny może użyć swojej władzy nad pracą publiczności do przywłaszczenia wartości bezpośrednio z pracy publiczności przez, na przykład, pobieranie opłaty za dostęp do monopolistycznie

posiadanej kultury. To odciążenie renty jest procesem bezpośredniego wyzysku pracy publiczności przez kapitał komunikacyjny, gdyż wartość jest przywłaszczana bezpośrednio z pracy publiczności.

Kapitał komunikacyjny może również użyć swojej władzy nad pracą publiczności do przywłaszczenia wartości dodatkowej od reklamodawców, dostarczając jednocześnie pracy publiczności darmowy dostęp do kultury. Reklamodawcy mogą osiągnąć wyłącznie swój bezpośredni cel, czyli wpłynąć na rzeczywiste znaczenie wytwarzane w procesie oznaczania przez publiczność, zmieniając przedmiot konsumpcji kultury w oznaczone przedmioty stworzone do wywoływania szczególnego „efektu”, kiedy są konsumowane i kiedy się nad nimi pracuje w procesie oznaczania przez pracę publiczności. Reklamodawcy nie posiadają jednak przedmiotów pracy publiczności. Posiadają je komunikacyjni kapitaliści. Jeśli posiadanie kultury dostarcza właścicielowi siłę do przywłaszczania ciągłego strumienia renty (do momentu wygaśnięcia praw autorskich), renta ta może być traktowana jako kapitał przez jej kapitalizację w postaci „odsetek z jakiegoś wymyślanego, fikcyjnego kapitału” (Harvey 2006, 347). Tak rzecz się ma z kapitałem komunikacyjnym wypożyczającym kulturę reklamodawcom, który nie daje w tym wypadku dostępu do użytku, tak jak ma to miejsce w momencie, w którym renta jest przywłaszczana z pracy publiczności, ale raczej udziela pożyczki części uprzedmiotowionej formy samej kultury, tak jak ma to miejsce choćby w przypadku wypożyczania przestrzeni w gazecie, przez co część tej przestrzeni staje się miejscem reklamowym, czy też w sytuacji wypożyczania czasu programu telewizyjnego, w rezultacie czego część tego czasu staje się czasem reklamowym. W zamian za pożyczkę przestrzeni czy czasu kultury w postaci fikcyjnego kapitału, reklamodawcy płacą procent wypożyczającym, komunikacyjnym kapitalistom.

Odprowadzenie procentu z reklam to raczej pośrednia forma wyzysku pracy publiczności przez kapitał komunikacyjny. Ostatecznie bowiem wartość dodatkowa jest w tym wypadku odprowadzana raczej od reklamodawcy niż od pracownika publiczności. Uważam, że proces ten w dalszym ciągu może być postrzegany jako ten, w którym praca publiczności jest pośrednio wyzyskiwana, ponieważ kapitał komunikacyjny używa swojej kontroli nad czynnościami publiczności konsumpcji kultury by przywłaszczyć sobie wartość i w procesie tym bezpośrednio modyfikuje proces pracy publiczności przez przekształcenie części przedmiotu tego procesu pracy w reklamę. Reklamodawca, dzięki odprowadzeniu procentu, zyskuje część władzy komunikacyjnego kapitału nad pracą publiczności. Jako właściciel kultury i, co za tym idzie, posiadacz części władzy nad czynnościami publiczności (ale nigdy wystarczającej do zmuszenia pracy publiczności do sprzedania swojej siły roboczej), kapitalista komunikacyjny ma pozycję dominującą wobec reklamodawcy, szukającego sposobów zdobycia siły pozwalającej wpływać na proces pracy publiczności. Jednak od momentu, w którym kapitał komunikacyjny staje się zależny od procentu przywłaszczanego od

reklamodawców jako jedyne źródła wartości dodatkowej, to kapitał komunikacyjny zajmuje podporządkowaną pozycję w stosunku do reklamodawców.

Gdy kultura wymieniana jest jak towar, pożyczana przez kapitał komunikacyjny reklamodawcom, proces ten staje się nie tyle po prostu przywłaszczeniem procentu, ile cyrkulacją kapitału fikcyjnego. Wydaje się, że w tym przypadku wyraźnie widać różnicę między kulturą a ziemią. Renta z ziemi może być kapitalizowana w postaci kapitału fikcyjnego przez sprzedaż „tytułu do (...) własności renty. Wydane pieniądze stanowią ekwiwalent dla procentującej inwestycji. Kupujący zyskuje prawo do przyszłych oczekiwanych wpływów, prawo do przyszłych owoców pracy” (Harvey 2006, 367). Wydaje się natomiast, że reklamodawcy, jako wypożyczający kulturę, nie starają się uzyskać własności prawa do renty, która może być przywłaszczona w przyszłości dzięki kontroli nad szczególnym przedmiotem kultury. Nie poszukują też sposobów przywłaszczania wartości dodatkowej z pracy publiczności w procesie komunikacyjnej produkcji oznaczania przez konsumpcję kultury. Reklamodawcy szukają jedynie praw do przyszłych owoców pracy, w tym przypadku szczególnych owoców czy produktów pracy publiczności: znaczenia.

Tym samym powraca kwestia „pojedynczości” i fakt, że produktem pracy publiczności, w najbardziej ogólnym sensie, jest świadomość. Reklamodawcy są zainteresowani tym właśnie produktem. Jeśli nadrzędnym celem reklamy jest ułatwienie sprzedaży towaru, to nie jest to proces zachodzący w ramach komunikacji jako kapitału i nie dotyczy on bezpośrednio pracy publiczności. Jedynym sposobem na ułatwienie sprzedaży towarów w ramach komunikacji jest oddziaływanie na rzeczywistą świadomość wytwarzaną przez konkretne jednostki, a więc to, co Smythe opisał jako produkowanie ideologii konsumenckiej świadomości, która stwarza popyt na reklamowane towary. Jeśli kapitał komunikacyjny poszukuje sposobów na przywłaszczenie wartości przez posiadanie przedmiotu pracy publiczności (czy to bezpośrednio dzięki opłacie wniesionej przez pracę publiczności, czy też pośrednio przez wpływy z reklam) i jest wyłącznie zainteresowany szczególną świadomością produkowaną przez oznaczanie pracowników publiczności w ten sposób, że na przykład popularność wiąże się z relatywnie większą rentą czy procentem, to reklamodawcy są zainteresowani szczególną świadomością, która „wywrze” wpływ na konkretne jednostki przez uczynienie reklam przedmiotami pracy publiczności tych jednostek. Wydaje się zatem, że Smythe miał rację przynajmniej co do jednej rzeczy: dla reklamodawców praca publiczności jest wtedy produkcyjna, gdy wytwarza szczególną świadomość konsumencką, stwarzającą popyt na towary.

4. Wnioski

Zarysowana powyżej ekonomia polityczna pracy publiczności opisuje podstawowy proces, poprzez który praca publiczności jest wyzyskiwana i włączana w mechanizm akumulacji kapitału komunikacyjnego. Pokazuje też produktywność specyficznego skupienia się na pracy publiczności dla studiów w dziedzinie ekonomii politycznej komunikacji, sprawiając, że może ona zacząć ujmować teoretycznie jeden z fundamentalnych aspektów komunikacji jako kapitału w erze cyfrowej: wyzysk cyfrowej pracy publiczności. Mimo że pojęcie pracy publiczności zostało początkowo sformułowane w odniesieniu do ekonomii politycznej komunikacji w erze drukowanych i elektronicznych mediów masowych, pozostaje niezbędnym pojęciem również dla ekonomii politycznej cyfrowej komunikacji. Każda firma funkcjonująca w roli kapitalisty komunikacyjnego poprzez wytwarzanie zysku pochodzącego z opłat za dostęp do kultury czy zysku z reklam w rzeczywistości wyzyskuje pracę publiczności. Odnosi się to do większości firm związanych z cyfrową komunikacją. Wydaje się, że kontrolowanie i wyciąganie wartości z czynności publiczności – które, trzeba dodać, są czynnościami konsumpcji kulturowej – jest główną formą (ale oczywiście nie jedyną) ujmowania komunikacji epoki cyfrowej jako kapitału.

Dotychczasowy rozwój ekonomii politycznej pracy cyfrowej zaowocował wieloma spojrzeniami na kapitalistyczny sposób cyfrowej produkcji komunikacyjnej; nie udało się jednak ująć we właściwy sposób centralnej roli cyfrowej pracy publiczności. Artykuł ten ma zainicjować proces wypełniania tego brakującego elementu teorii, kierując zarazem studia nad ekonomią polityczną komunikacji w stronę ekonomii politycznej pracy publiczności. Aby cel ten osiągnąć, rozwinąłem pojęcie pracy publiczności, dostarczając teorii procesu pracy publiczności, a następnie podkreśliłem najbardziej fundamentalne aspekty stosunku pomiędzy pracą publiczności a kapitałem, włączając podstawowy proces, poprzez który komunikacyjny kapitał wyzyskuje pracę publiczności. Aby jednak pełniej rozwinąć polityczną ekonomię pracy publiczności i wykorzystać ją do analizy kapitalistycznego sposobu cyfrowej produkcji komunikacyjnej, potrzeba jeszcze wiele pracy. Wydaje się również, że duży potencjał poznawczy nieść mogą ze sobą próby prześledzenia długiej historii wyzysku pracy publiczności z perspektywy komunikacji jako kapitału czy też kapitalistycznego sposobu komunikacyjnej produkcji*.

Przełożył Jakub Krzeski

Redakcja: Kamil Piskala

* Chciałbym w tym miejscu podziękować serdecznie Annie Piekarskiej – dzięki jej uwagom tłumaczenie zyskało na czytelności i klarowności. Wszystkie słabości tłumaczenia są jednak wyłącznie moją winą (przyp. tłum.).

Wykaz literatury:

- Andrejevic, Mark. 2002. „The Work of Being Watched: Interactive Media and the Exploitation of Self- Disclosure.” *Critical Studies in Media Communication* 19(2): 230–248.
- Andrejevic, Mark. 2007. *iSpy: Surveillance and Power in the Interactive Era*. Lawrence, KS: University Press of Kansas.
- Andrejevic, Mark. 2011. „Surveillance and Alienation in the Online Economy.” *Surveillance & Society* 8(3): 278– 287.
- Benkler, Yochai. 2008. *Bogactwo sieci: Jak produkcja społeczna zmienia rynki i wolność*. Tłum. Rafał Próchniak. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.
- Caraway, Brett. 2011. „Audience Labor in the New Media Environment: A Marxian Revisiting of the Audience Commodity.” *Media, Culture & Society* 33(5): 693–708.
- Chen, Chih-hsien. 2003. „Is the Audience Really Commodity?: An Overdetermined Marxist Perspective of the Television Economy.” Paper presented at the Annual Meeting of the International Communication Association, San Diego, CA.
- Cohen, Nicole S. 2008. „The Valorization of Surveillance: Towards and Political Economy of Facebook.” *Deomocratic Communiqué* 22(1): 5–22.
- Fiske, John. 1987. „Active Audiences.” W *Television Culture*. London: Methuen.
- Fuchs, Christian. 2010. „Labor in Informational Capitalism and on the Internet.” *The Information Society* 26(3): 179–196.
- Fuchs, Christian. 2011a. „An Alternative View of Privacy on Facebook.” *Information* 2(1): 140–165.
- Fuchs, Christian. 2011b. „Web 2.0, Prosumption, and Surveillance.” *Surveillance & Society* 8(3): 288–309.
- Fuchs, Christian. 2012. „Dallas Smythe Today – The Audience Commodity, the Digital Labour Debate, Marxist Political Economy and Critical Theory: Prolegomena to a Digital Labour Theory of Value.” *tripleC: Cognition, Communication, Co-operation* 10(2): 692–740.
- Gillespie, Tarleton. 2007. *Wired Shut: Copyright and the Shape of Digital Culture*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Hall, Stuart. 1987. „Kodowanie i dekodowanie.” Tłum. Wanda Lipnik i Ireneusz Siwiński. *Przekazy i Opinie* 1–2: 58–71.
- Harvey, David. 2002. „The Art of Rent: Globalization, Monopoly and the Commodification of Culture.” *Socialist Register* 38: 93–110, <http://socialistregister.com/index.php/srv/article/view/5778/2674>
- Harvey, David. 2006. *The Limits to Capital*. London: Verso.
- Harvey, David. 2010. *A Companion to Marx's Capital*. London: Verso.
- Harvey, David. 2012. „History Versus Theory: A Commentary on Marx's Method in *Capital*.” *Historical Materialism* 20(2): 3–38.
- Hebblewhite, William Henning James. 2012. „»Means of Communication as Means of Production« Revisited.” *tripleC: Cognition, Communication, Co-operation* 10(2): 203–213.
- Horkheimer, Max i Theodor W. Adorno. 2010. *Dialektyka oświecenia*. Tłum. Małgorzata Łukasiewicz. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Jhally, Sut. 1982. „Probing the Blindspot: The Audience Commodity.” *Canadian Journal of Political and Social Theory* 6(1–2): 204–210.
- Jhally, Sut i Bill Livant. 1986. „Watching as Working: The Valorization of Audience Consciousness.” *Journal of Communication* 36(3): 122–142.

- Lessig, Lawrence. 2005. *Wolna kultura*. Tłum. zbiorowe. Warszawa: Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne.
- Livant, Bill. 1982. „Working at Watching: A Reply to Sut Jhally.” *Canadian Journal of Political and Social Theory* 6(1–2): 211–215.
- Marks, Karol. 1951. *Kapitał: Krytyka ekonomii politycznej*. Tom 1. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks, Karol. 1986. *Zarys krytyki ekonomii politycznej*. Tłum. Zygmunt Jan Wyrozemski. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Meehan, Eileen R. 1984. „Ratings and the Institutional Approach: A Third Answer to the Commodity Question.” *Critical Studies in Mass Communication* 1(2): 216–225.
- Nixon, Brice. 2012. Dialectical Method and the Critical Political Economy of Culture. *triple-C: Cognition, Communication, Co-operation* 10 (2): 439–456.
- Nixon, Brice. 2013. „Communication as Capital and Audience Labor Exploitation in the Digital Era.” Praca doktorska, University of Colorado Boulder. ProQuest (UMI 3592351).
- Peck, Janice. 2002. „The Oprah Effect: Texts, Readers, and the Dialectic of Signification.” *The Communication Review* 5(2): 143–178.
- Peck, Janice. 2006. „Why We Shouldn't Be Bored with the Political Economy Versus Cultural Studies Debate.” *Cultural Critique* 64: 92–126.
- Schiller, Dan. 1996. *Theorizing Communication: A History*. Oxford: Oxford University Press.
- Shimpach, Shawn. 2005. „Working Watching: The Creative and Cultural Labor of the Media Audience.” *Social Semiotics* 15(3): 343–360.
- Smythe, Dallas W. 1977. „Communications: Blindspot of Western Marxism.” *Canadian Journal of Political and Social Theory* 1(3): 1–27.
- Smythe, Dallas W. 1978. „Rejoinder to Graham Murdock.” *Canadian Journal of Political and Social Theory* 2(2): 120–127.
- Terranova, Tiziana. 2000. „Free Labor: Producing Culture for the Digital Economy.” *Social Text* 63: 33–58.
- Williams, Raymond. 1980a. „Base and Superstructure in Marxist Cultural Theory.” W Williams, Raymond, *Problems in Materialism and Culture*. London: Verso, s. 31–49.
- Williams, Raymond. 1980b. „Means of Communication as Means of Production.” W Williams, Raymond, *Problems in Materialism and Culture*. London: Verso, s. 50–63.
- Williams, Raymond. 1981. *The Sociology of Culture*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Williams, Raymond. 1989. *Marksizm i literatura*. Tłum. Antoni Chojnacki i Edward Kasperski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Brice Nixon – jest niezależnym badaczem, zatrudnionym wcześniej w charakterze adiunkta na Wydziale Studiów Komunikacyjnych w Baruch College i Wydziale Mediów, Kultury i Komunikacji na New York University. Otrzymał tytuł doktora na University of Colorado Boulder w 2013 roku broniąc rozprawy doktorskiej pod tytułem *Communication as Capital and Audience Labor Exploitation in the Digital Era*.

CYTOWANIE: Nixon, Brice. 2015. W stronę ekonomii politycznej „pracy publiczności” w erze cyfrowej. „Praktyka Teoretyczna” 1(15): 124-158.

DOI: 10.14746/prt.2015.1.4

AUTHOR: Brice Nixon

TITLE: Toward a political economy of ‘audience labour’ in the digital era

ABSTRACT: This article contributes to a political economic theory centred on the concept of “audience labour”. First, the previous use of the concept of audience labour is briefly traced and the process of rethinking the concept as the basis of a political economic theory is begun. Second, a theory of the audience labour process is developed, drawing on previous theories of audience activities of cultural consumption as productive activities of signification and adapting Marx’s theory of the human labour process to the audience labour process. Third, a political economy of audience labour is outlined. As a theory of the basic processes through which communicative capital can control and extract value from audience labour, it describes the exploitation of audience labour and accumulation of communicative capital through distribution relationships of rent and interest. Finally, the continuing centrality of audience labour exploitation in the digital era is discussed.

KEYWORDS: Audience Labour, Communicative Capital, Communicative Production, Signification, Cultural Consumption, Dallas Smythe, Karl Marx, Raymond Williams, David Harvey, Exploitation, Rent, Interest

Rozłam w operaizmie

ROZŁAM W OPERAIZMIE W ŚWIETLE DYNAMIKI WŁOSKIEGO RUCHU ROBOTNICZEGO W „CZERWONYM DZIESIĘCIOLECIU” (1969–1980)

ZBIGNIEW MARCIN KOWALEWSKI

Abstrakt: Operaizm powstał w 1960–1961 roku z inicjatywy Raniero Panzieriego jako nurt radykalnej odnowy teoretycznej marksizmu w walce z obiektywizmem i historyzmem oraz równie radykalnej odnowy strategicznej ruchu robotniczego w walce z dominującym w nim reformizmem. Miał mieć za podstawę materialistyczną lekturę *Kapitału* „z robotniczego punktu widzenia”. Wkrótce okazało się, że jest głęboko podzielony teoretycznie i politycznie. W 1963 roku w środowisku operaistycznym nastąpił rozłam. Większość skupiona wokół Maria Trontiego oddzieliła się, dokonując antymaterialistycznej rewizji marksizmu i stworzyła metafizykę autonomii robotniczej. Ogromna fala walk robotniczych w latach 1969–1980 przyniosła wyraźne rozstrzygnięcia w fundamentalnych kwestiach spornych, które podzieliły operaistów.

Słowa kluczowe: operaizm, rozłam, Mario Tronti, Raniero Panzieri, autonomia tego, co polityczne, marksizm.

Trzy fale rewolucyjne w dwudziestowiecznych Włoszech

W XX wieku przez Włochy przetoczyły się trzy wielkie fale walk masowych, z których każda doprowadziła do sytuacji przedrewolucyjnej. Wszystkie były dziełem klasy robotniczej. W ciągu XX wieku „skład klasowy” proletariatu zmieniał się pod względem technicznym, politycznym i kulturalnym. Jednak we wszystkich zrywach robotniczych siłą napędową, uderzeniową i przewodnią stanowiły załogi turyńskich zakładów Fiata – najbardziej skoncentrowanego segmentu włoskiej klasy robotniczej – oraz w ogóle zakładów przemysłu metalowego i mechanicznego, a także innych wielkich fabryk, głównie skupionych w północnowłoskim „trójkącie przemysłowym”, obejmującym Turyn, Mediolan i Genuę.

Przyływ pierwszej fali przypadł na lata 1919–1920, zwane „czerwonym dwuleciem”. Przejawił się głównie w ruchu turyńskich rad fabrycznych, w którym, ze swoją gazetą *L'Ordine nuovo*, działał Antonio Gramsci, oraz w okupacji fabryk przez pół miliona metalowców. To ten przyływ doprowadził do przebudowy politycznych form ruchu robotniczego w tym kraju i powstania Komunistycznej Partii Włoch (PCd'I). W okresie odpływu, w latach 1921–1922, najważniejszym przejawem tej fali był rozwój ruchu Arditi del Popolo, Bojowników Ludowych – zbrojnej samoobrony robotniczej, stawiającej czoło bojówkom faszystowskim, które podczas tego „czarnego dwulecia” zaczęły rozprawiać się z ruchem robotniczym (Kowalewski 2006).

Druga fala przypadła na lata 1943–1948. Po długim okresie spokoju społecznego pod faszystowskim jarzmem walki masowe zaczęły się od strajku robotników turyńskiego Fiata Mirafiori, a następnie fabryk mediolańskich. Pierwsza ulotka strajkowa była prosta i jasna: o chleb i wolność, przeciwko dwunastogodzinnemu dniu roboczemu i przekłętej wojnie, o obalenie Mussoliniego, o pokój, niepodległość oraz podwyżkę zarobków – oraz o to, aby je wypłacano. „Po raz pierwszy jakimś reżimem faszystowskim trzęsą od wewnątrz robotnicy, których być może, przynajmniej częściowo, inspiruje, ale nie kontroluje partia komunistyczna” (Broué 1997, 779). Proletariat wielkoprzemysłowy zadał reżimowi faszystowskiemu śmiertelny cios, po którym wkrótce nastąpił jego upadek.

Fala ta prowadziła przez rozwój zasadniczo robotniczego ruchu partyzanckiego na okupowanej przez wojska niemieckie północy Włoch oraz przez masowe walki robotnicze z okupantem i z marionetkową „republiką socjalną”, stworzoną na terenach okupowanych przez faszystów włoskich. Szeroka czołówka robotnicza zaangażowała się w walkę zbrojną z niemieckim imperializmem nazistowskim i faszyzmem włoskim; organizowała się i zbroiła nie tylko w górskich brygadach partyzanckich, ale również w fabrycznych organizacjach ruchu oporu. W samym tylko Turynie w czerwcu 1944 roku do miejskich oddziałów partyzanckich, kierowanych głównie przez komunistów, należało ponad 12 tysięcy robotników.

Po przyjeździe z Moskwy Palmiro Togliatti zmienił kurs partii komunistycznej.

W ostatnim, decydującym roku wojny, Togliatti kierował się strategią, która ściśle zależała od dyrektyw wydawanych przez Stalina: utrzymać jedność narodową i uniknąć wojny domowej, zapewnić komunistom rolę w rządzie, działać zgodnie z interesami ZSRR. Było to możliwe dzięki osi łączącej go na odległość ze Stalinem, zdecydowanie przeciwnym wywoływaniu w zachodniej sferze wpływów „awantur”, które mogłyby zagrozić tworzeniu radzieckiej sfery wpływów [w Europie Wschodniej] i stosunkom z mocarstwami zachodnimi (Pons 2007, 206–207).

Falę rewolucyjną z trudem wyhamowało kierownictwo Włoskiej Partii Komunistycznej (PCI). Problem, jak stwierdził Ernest Mandel, nie polega na tym, czy po upadku reżimu faszystowskiego i klęsce armii niemieckiej było możliwe natychmiastowe zdobycie władzy przez klasę robotniczą. Rzecz w tym, że w toku walk wyzwoleniczych wewnętrzna logika bardzo porywczej i rozległej mobilizacji masowej pozwalała zakwestionować kapitalizm i państwo burżuazyjne, a przede wszystkim tworzyć oddolnie terenowe organy władzy robotniczej i ludowej, okupować fabryki, przejmować nad nimi kontrolę i zaprowadzać w nich zarząd robotniczy, a przede wszystkim przystępować do powszechnego uzbrajania mas. W następnych latach mogłoby to przynieść dojrzałe owoce, gdyby nie to, że kierownictwo PCI „było gotowe do likwidacji zdobyczy masowego ruchu oporu [i] do odbudowy państwa burżuazyjnego” (Mandel i Weber 1976, 143–145). Wydatnie przyczyniło się ono do ubezwłasnowolnienia instytucji komisarzy wydziałowych i rad zarządzających w przedsiębiorstwach, nie dopuszczając do tego, aby stały się one organami kontrwładzy robotniczej. Jak pisał później Raniero Panzieri:

w ruchu rad zarządzających prawdziwy postulat kontroli robotniczej całkowicie anulowano, podporządkowując go elementowi „kolaboracjonistycznemu” związanemu z ideologią „odbudowy narodowej” i wykorzystując żywy ruch do celów instytucjonalnych lub wyborczych (Panzieri 1976, 23).

W swoich dwóch obszernych studiach Liliana Lanzardo, socjolożka wywodząca się z operaizmu panzieriańskiego, ujawniła, jak w latach powojennych aparat PCI „normalizował” radykalne nastroje robotnicze i prowadził bezlitosną walkę z rewolucyjnymi kadrami robotniczymi w zakładach Fiata i innych turyńskich fabrykach (Lanzardo 1971, 1989).

Tymczasem Włochy przeżywały niezwykle wybuchowe kryzysy polityczne. Najważniejszy był kryzys z 14 lipca 1948 roku, kiedy to na znak protestu przeciwko zamachowi na Togliattiego wystąpienia robotnicze wyszły daleko poza ramy strajku powszechnego. Okupacje fabryk, dworców, centrali telefonicznych, urzędów, walki uliczne z policją, szturm prefektur, komisariatów policji, siedzib partii rządzących, zerwanie linii telefonicznych łączących północ i południe kraju – były to wyraźne oznaki błyskawicznego narastania strajku powstańczego. „Gdyby do takiej eksplozji”, stwierdzał Mandel, „doszło w sytuacji, w której

istniałyby już rady robotnicze i w której część proletariatu byłaby uzbrojona, w lipcu 1948 roku we Włoszech mógłby wybuchnąć niezwykle głęboki kryzys rewolucyjny” (Mandel i Weber 1976, 145).

Faktycznie część robotników była wówczas uzbrojona, ponieważ po wojnie liczne oddziały partyzanckie kierowane przez komunistów, socjalistów, anarchistów, akcjonistów (działaczy Partii Czynu), rozwiązując się, ukryły broń. Potajemnie nadal utrzymywały struktury organizacyjne, zakładając, że walka wcale się nie skończyła – że niedługo dojdzie do rewolucji proletariackiej. Broń przechowywano nie tylko w górskich kryjówkach, ale również w samych fabrykach, toteż 14 lipca 1948 roku wiele z nich robotnicy okupowali pod zbrojną ochroną organizujących się natychmiast czerwonych gwardii. Kierowali się wyraźnie wojskową logiką, odzwierciedlającą doświadczenie walki zbrojnej z czasów ruchu oporu. Zryw wygasili przywódcy komunistyczni, gdy ambasada radziecka poinformowała ich, że na rewolucję jest „za wcześnie”. W ciągu dwóch lat po zamachu na Togliattiego, bez wprowadzania stanu wyjątkowego czy wojennego, demokracja burżuazyjna terrorem złamała falę rewolucyjną, której przyływ zaczął się na początku 1943 roku. Aparaty represji państwa włoskiego zabiły 62 i raniły 3 tysiące robotników, aresztowały 90 tysięcy, z czego 20 tysięcy skazały na kary więzienia, oraz zlikwidowały liczne składy broni w fabrykach i na wsiach. W roku 1948–1949 „zimna wojna” i polityczna polaryzacja włoskiego ruchu robotniczego doprowadziły do trwałego rozbitcia potężnej jednolitej centrali związkowej – Włoskiej Powszechnej Konfederacji Pracy (CGIL). Ruch związkowy podzielił się na trzy odrębne – różnorodnie zorientowane politycznie i ideologicznie oraz powiązane partyjnie – centrale. CGIL była związana głównie z partią komunistyczną, ale również z partią socjalistyczną, Włoska Konfederacja Pracowniczych Związków Zawodowych (CISL) z chadecją, ale również z lewicą katolicką, a Włoska Unia Pracy (UIL) z prawicową socjaldemokracją i partią republikańską.

Raniero Panzieri i narodziny operaizmu

Państwo, które PCI wydatnie pomogła stworzyć i którym współrządziła w pierwszych latach powojennych, trwale pozbawiło ją, pod amerykańską presją, możliwości sprawowania władzy państwowej lub uczestniczenia w jej sprawowaniu. Mimo to partia ta konsekwentnie się socjaldemokratyzowała. Stawiała na akumulację sił wyborczych i mandatów parlamentarnych oraz na budowę masowej partii i licznych masowych pasów transmisyjnych. Reformistyczna strategia polityczna PCI w istocie nie różniła się od strategii masowych partii socjaldemokratycznych Europy Zachodniej. Zasadnicza różnica polegała jednak na tym, że dla nich władza państwowa była dostępna, a dla PCI – nie, niezależnie od wyników wyborów, toteż była skazana na rolę głównej partii opozycyjnej. Miriam Golden w tej właśnie sprzeczności upatruje główne źródło osobliwości włoskiego ruchu robotniczego w drugiej połowie XX

wieku. Była nią niezwykła żywotność nurtu działającego na innym niż parlamentarny, bo fabrycznym gruncie. Utajony przez całe dziesięciolecia, nagle ujawniał się wybuchowo zarówno w łonie samej partii i ruchu związkowego, jak i poza nimi. Kierował się zupełnie odmienną od PCI strategią, nastawioną nie na zmianę układu sił w parlamencie bez perspektyw na dojście do władzy, lecz na zmianę układu sił w procesie produkcji w perspektywie kontroli robotniczej nad tym procesem, społecznego zawłaszczenia podstawowych środków produkcji i samorządności robotniczej. Nurt ten znajdował inspirację historyczną w wielkich doświadczeniach walk klasowych „czerwonego dwulecia”. Golden nazywa go „syndykalizmem socjalistycznym”. W rzeczywistości był to najbardziej wykrystalizowany w tym czasie przejaw, składnik czy nurt autonomii robotniczej.

Twierdzą tej autonomii przechodzącej w poprzek rozmaitych organizacji robotniczych był trójkąt przemysłowy Turyn/Mediolan/Genua. Przemysł był tam stosunkowo wysoko, a nawet bardzo wysoko skoncentrowany, a w życiu politycznym i związkowym nie dominowała żadna partia. Ruch związkowy był podzielony między trzema centralami, z których wszystkie były „pasami transmisyjnymi” określonych partii. Golden ustaliła niezmiernie ważną zależność, która występuje wtedy, gdy drogi głównych partii robotniczych i autonomii robotniczej się rozchodzą, co w XX wieku stale występowało w historii włoskiego ruchu robotniczego. Wykazała, że intensywność autonomii robotniczej jest niższa tam, gdzie przemysł jest mniej skoncentrowany, a zarazem stabilnie dominuje jedna partia lub jej związkowy „pas transmisyjny”, i wyższa tam, gdzie przemysł jest bardziej skoncentrowany, a zarazem nie dominuje stabilnie żadna partia lub żaden związkowy „pas transmisyjny”. Rzecz na pierwszy rzut oka paradoksalna: to tam właśnie szeregowi członkowie i działacze partii i związków zawodowych najszerzej i najaktywniej uczestniczą w ruchach autonomii robotniczej. Co więcej, wbrew kierownictwom i aparatom swoich partii czy związków często odgrywają w tych ruchach wiodącą rolę. Tam również autonomia robotnicza osadza się w tych partiach i ich „pasach transmisyjnych” (Golden 1988a, 20–21).

Na przelomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych zapowiadało się, że autonomia robotnicza uzyska solidne podstawy teoretyczne oraz zostanie wyposażona w teoretycznie ugruntowany program i strategię. Znalazła pierwszego po młodym Gramscim wybitnego myśliciela w Raniero Panzierim. W młodości Panziera „usiłował na nowo odkryć i reaktywować marksizm sytuujący się poza interpretacją historystyczną, odziedziczoną po hegemonicznej we Włoszech kulturze idealistycznej” (Violi 2010, 163), co miało „tylko jeden bezpośredni precedens w krytycznej lekturze Marksa, »całego Marksa«, zaproponowanej przez Galvano della Volpe” (Alcaro 1977, 205). Później był pierwszym, który „starł się stworzyć podstawy teoretyczne walki klas, odwołując się bezpośrednio do Marksa” (Agazzi 1976, 249).

Panzieri, wybitny działacz Włoskiej Partii Socjalistycznej (PSI), politycznie ukształtowany w toku działalności partyjnej na Sycylii, między innymi w masowych walkach

chłopów o ziemię [Rizzo 2001], redaktor naczelny partyjnego czasopisma teoretycznego *Mondo Operaio*, odszedł z PSI w 1961 roku na znak protestu przeciwko jej ewolucji na prawo. Jego myśl polityczna ukształtowała się pod silnym wpływem teorii ruchów i walk masowych Róży Luksemburg. Idee socjalistyczne Panzieriego były ugruntowane nie tylko w marksistowskiej krytyce kapitalizmu, ale również w krytyce „realnego socjalizmu” – „radykałnej sprzeczności między socjalizmem a stalinizmem” (Panzieri 1973, 59; zob. również Ferraris 2011) – oraz w doświadczeniach ruchów rad robotniczych na Węgrzech i w Polsce w 1956 roku, a także jugosłowiańskiego „socjalizmu samorządowego”. Jego ideę kontroli robotniczej silnie zainspirowała m.in. książka Benno Sternberga (Sarela) o robotnikach budowlanych z berlińskiej alei Stalina, którzy w 1953 roku wszczęli rewoltę robotniczą w Niemczech Wschodnich (Malice 2013, 121–125). Panzieri „nie krył swojej sympatii dla Trockiego i marksizmu antystalinowskiego” (Colombo 1995, 11). Gdy zmarł w 1964 roku w wieku 43 lat, Livio Maitan napisał, że „rewolucyjny marksizm traci we Włoszech jednego ze swoich najlepszych przedstawicieli” (Maitan 2002, 295).

Jako teoretyk autonomii robotniczej, Panzieri górował nad swoim poprzednikiem z „czerwonego dwulecia” głębią i rozległością kultury teoretycznej ukształtowanej na gruncie studiów nad Marksowską „krytyką ekonomii politycznej”, w której upatrywał fundament socjologii jako „nauki politycznej o rewolucji” (Fasolo 2014, 316). Mamy na myśli *Kapitał* – wraz z tzw. niewydanym rozdziałem szóstym, do którego Panzieri przywiązywał dużą wagę. Jako jeden z pierwszych marksistów docenił również teoretyczne znaczenie tzw. fragmentu o maszynach w *Zarysie krytyki ekonomii politycznej (Grundrisse)*. Zdaniem Steve’a Wrighta można by rzec: „Opowiedz mi o swoich poglądach na *Fragment o maszynach*, a ja opowiem ci o twoich poglądach na wszystko inne” (Wright 2008, 134). Gianfranco Pala wskazuje, że „wola przeciwstawienia Marksa subiektywistycznego Marksovi analizującemu obiektywność kapitału była zupełnie obca doświadczeniu Panzieriego”. Pala ma na myśli ześlizgiwanie się części jego uczniów

w kierunku obranym przez późny operaizm i świeższy postoperaizm, aż do czegoś, co Aurelio Macchioro nazwał dziwacznym słowem „husserlogrundrissizm”, mając na myśli stosowanie kategorii irracjonalistycznych do hipersubiektywistycznej celebracji odrębnej i uprzywilejowanej lektury *Grundrisse*, zakładającej, że odkrywa się Marksa przeciwstawnego Marksovi *Kapitału* lub co najmniej głęboko i subiektywnie od niego odmiennego.

„Obiektywność kapitalistycznego sposobu produkcji” była bowiem dla Panzieriego „jedyną podstawą pozwalającą dojść do zorganizowanej, świadomej i krytycznej subiektywności” (Pala 1994, 1, 8).

W pracy teoretycznej Panzieriego kluczowym osiągnięciem było radykalne zakwestionowanie panującego w „marksizmie historycznym” owych czasów paradygmatu postępującego rozwoju społecznie neutralnych sił wytwórczych jako motoru historii. Pod tym względem Panzieri o całe dziesięciolecie wyprzedził Louisa Althussera – jego tezę o prymacie stosunków produkcji nad siłami wytwórczymi (Althusser 1994, 420–426; Althusser 1995, 43–58, 243–248):

W obliczu kapitalistycznego splotu techniki i władzy perspektywa alternatywnego (robotniczego) użytkowania maszyn nie może, rzecz jasna, polegać na prostym obaleniu stosunków produkcji (własności), pojmowanych jako powłoka, która na pewnym poziomie rozwoju sił wytwórczych ma po prostu opaść, bo stała się za ciasna: stosunki produkcji są wewnątrz sił wytwórczych, a te są „uformowane” przez kapitał. Pozwala to rozwojowi kapitalistycznemu trwać nadal nawet wtedy, gdy ekspansja sił wytwórczych osiąga swój maksymalny poziom (Panzieri 1976, 66–67).

Panzieri był przekonany, że bez krytyki swoiście kapitalistycznego rozwoju sił wytwórczych marksizm z łatwością staje się zamaskowaną apologetyką kapitalizmu. Jak wyjaśnia Maria Turchetto:

W latach sześćdziesiątych historyczne organizacje klasy robotniczej niewolniczo trzymały się ortodoksyjnej idei postępowego „rozwoju sił wytwórczych”. Ta „produktywistyczna” koncepcja, zgodnie z którą pojmuje się kapitalizm jako własność prywatną plus rynek, przeciwstawiając mu socjalizm rozumiany jako własność publiczną i planowanie, implikuje akceptację istoty kapitalistycznej organizacji produkcji. Panzieri, rzucając poważne wyzwanie apologetycznej wizji postępu naukowo-technicznego, stworzył pewne decydujące przesłanki teoretyczne radykalnej krytyki takiego stanowiska.

Rzecz bowiem w tym, że

w tej perspektywie naukę, technikę, organizację pracy wydobywa się z otchłani „rozwoju sił wytwórczych”, który rzekomo sam w sobie jest racjonalny i neutralny. Stają się one natomiast podstawowym miejscem „despotycznego” panowania kapitału. Zwrot Panzieriego – prawdziwa „rewolucja kopernikańska” przeciwko marksizmowi o kominternowskim rodowodzie – doprowadziła do rewaloryzacji tych aspektów analizy Marksowskiej, które tradycja marksistowska w dużym stopniu porzuciła: nie tylko wspomnianego wyżej fragmentu *Grundrisse* o maszynach, ale (zwłaszcza w tej fazie) wątków z działu czwartego pierwszego tomu *Kapitału*, jak również niewydanego rozdziału o „Rezultatach bezpośredniego procesu produkcji”. Panzieri przyswoił sobie podstawowe kategorie wykorzystane przez Marksa w jego analizach przemysłu

maszynowego (pojęcia formalnego i realnego podporządkowania pracy kapitałowi, myśl o „subiektywnym” wywłaszczaniu wytwórców z „umysłowych mocy produkcyjnych” itd.) i zastosował je do badań nad „neokapitalizmem” i fabryką fordystowską. Zrodziła się u niego myśl o tym, że istota problemu to konkretne sposoby dystrybucji pracy w ramach organizacji, której celem jest wyciskanie wartości dodatkowej. Wynikało z tego, że kapitalizm to nie własność prywatna plus rynek, lecz przede wszystkim forma organizacji pracy, której w pełni wykrystalizowanym przejawem są normy taylorizmu i fordyzmu (Turchetto 2008, 286–287; zob. również Turchetto 1995, 19–26; Piccolo 1996, 125–131).

Panzieri uważał, że marksizmowi potrzeba pracy teoretycznej nad klasą robotniczą na miarę pracy teoretycznej Marksa nad kapitałem, bo sam Marks

odmawia definiowania klasy robotniczej wychodząc od ruchu kapitału i twierdzi, że od tego ruchu nie można przejść automatycznie do studiów nad klasą robotniczą: klasa ta działa czy to jako element konfliktowy, a zatem kapitalistyczny, czy też jako element antagonistyczny, a zatem antykapitalistyczny (Panzieri 1976, 90).

Doniosła innowacja, postulowana przez Panzieriego, polegała na twierdzeniu, że krytyki ekonomii politycznej – teoretycznej analizy kapitalistycznego sposobu produkcji – nie można oddzielać od konkretnych, często żywiołowych form, w których krytyka kapitalizmu przejawia się w walce klasowej proletariatu. Panzieri pisał, że „nowe” postulaty robotnicze, dochodzące do głosu w walkach robotniczych, bezpośrednio nie mają rewolucyjnego wymiaru politycznego i nie oznaczają, że walki te rozwiną się automatycznie w takim kierunku. Stanowią jednak niezmiernie ważną wskazówkę, jak w przyszłości będą rozwijały się walki robotnicze i jakie będzie ich znaczenie polityczne. W toku

rokowań dotyczących czasu pracy i tempa pracy, liczebności załogi, stosunków między płacami a wydajnością pracy itd. [robotnicy] naturalnie mają tendencję do atakowania kapitału w łonie samego mechanizmu akumulacji i w sferze jego „czynników stabilizacji”. To, że takie postulaty wysuwają robotnicy kluczowych i najnowocześniejszych gałęzi przemysłu, świadczy o ich wybuchowym wobec systemu charakterze (Panzieri 1976, 21–22).

Panzieri wskazywał, że istotą tych postulatów jest kontrola robotnicza.

Ze swojej pozycji pilnego obserwatora i badacza tendencji walk klasowych robotników wielkoprzemysłowych, a zarazem radykalnego krytyka stalinowskiej formy „marksizmu historycznego”, Panzieri rewindykował strategiczne znaczenie walki o kontrolę robotniczą. W 1958 roku wystąpił wraz z Lucio Libertinim z głośnymi *Siedmioma tezami w sprawie kontroli robotniczej*. Maitan, wyjaśniając znaczenie tej rewindykacji, pisał:

Powodów, dla których sprawa kontroli robotniczej przeżyła długotrwały zmierzch, nie należy szukać jedynie w panowaniu [w ruchu robotniczym] koncepcji oportunistycznych i biurokratycznych, ale również w specyficznych wpływach stalinizmu. Dla biurokracji radzieckiej, która wyeliminowała wszelkie organy rzeczywistej władzy robotniczej w przedsiębiorstwach, temat stymulujący w ostatniej instancji krytykę jej metod i instytucji nie mógł nie uchodzić za niebezpieczny. Z pewnością nie jest rzeczą przypadku to, że tematyka rad robotniczych i zarządu robotniczego powróciła na pierwszy plan w tej samej chwili, w której monolityzmowi stalinowskiemu zadano najcięższe ciosy i gdy doszło do najgwałtowniejszych zrywów antybiurokratycznych (patrz Polska i Węgry w 1956 roku oraz, nawet wcześniej, Jugosławia w 1950 roku, w najbardziej postępowej fazie swojej ewolucji wewnętrznej), a w samym włoskim ruchu robotniczym po 1956 roku z propozycją kontroli robotniczej wystąpiły na nowo te tendencje i ci działacze, którzy z największą ostrością dowodzili potrzeby radykalnej krytyki stalinizmu (Maitan 1973, 127–128).

Droga do socjalizmu to droga demokracji robotniczej, stwierdzał we wspomnianych tezach Panzieri. Stąd konieczność

ciągłości w metodach walki politycznej przed skokiem rewolucyjnym, podczas niego i po nim, [toteż] instytucje władzy proletariackiej nie mogą kształtować się dopiero *po* skoku rewolucyjnym; należy tworzyć je *w toku całej walki ruchu robotniczego o władzę*. Instytucje te powinny powstać w sferze ekonomicznej – tam, gdzie tkwi realne źródło władzy – i z tego względu powinny reprezentować człowieka nie tylko jako obywatela, ale również jako wytwórcę, a prawa, które określa się w tych instytucjach, powinny być jednocześnie prawami politycznymi i ekonomicznymi. Realna siła ruchu klasowego mierzy się kwotą władzy i zdolnością sprawowania funkcji kierowniczej *w łonie struktury produkcji*. Dystans dzielący instytucje demokracji burżuazyjnej od instytucji demokracji robotniczej jest jakościowo taki sam, jak dystans dzielący podzielone na klasy społeczeństwo burżuazyjne od bezklasowego społeczeństwa socjalistycznego. Konieczne jest zatem odrzucenie koncepcji o naiwnym rodowodzie oświeceniowym, która głosi, że należy „przeszkolić” proletariat, aby potrafił sprawować władzę, obywatając się bez konkretnej budowy *swoich własnych instytucji*.

Panzieri nie pozostawiał wątpliwości co do tego, jakie instytucje ma na myśli: takie, pisał, jak rady delegatów robotniczych i komitety fabryczne w rewolucji rosyjskiej czy jugosłowiańskie i polskie rady robotnicze. Zaznaczając, że „kwestia władzy jest kwestią zasadniczą dla budowy socjalizmu”, zastrzegł jednocześnie, że

socjalistyczna natura władzy jest właśnie określona na podstawie demokracji robotniczej, na której się opiera i dlatego nie można zaimprovizować jej nazajutrz po „skoku” rewolucyjnym w sferze stosunków produkcji. To jedyny poważny,

niereformistyczny sposób na odrzucenie perspektywy socjalizmu biurokratycznego (stalinizmu) (Libertini i Panzieri 1969, 43–46).

W założeniach strategicznych Panzieriego postulat kontroli robotniczej, sprawowanej przez instytucje demokracji robotniczej, „ma sens tylko w powiązaniu z celem, jaki stanowi przełom rewolucyjny i perspektywa samorządności socjalistycznej”. Panzieri stawiał sprawę bardzo jasno:

Kontrola robotnicza nie tylko nie jest »namiastką« zastępującą zdobycie władzy politycznej, lecz stanowi fazę maksymalnej presji wywieranej na władzę kapitalistyczną (ponieważ wyraźnie zagraża systemowi u samych jego podstaw). Należy więc pojmować ją jako czynnik przygotowujący sytuacje »dwuwładztwa« na drodze prowadzącej do całkowitego zdobycia władzy politycznej (Panzieri 1976, 23; zob. również Alcaro 1977, 185–188).

Panzieri, odchodząc z PSI, zaczął tworzyć na tym gruncie strategicznym teoretyczny i polityczny nurt, który przeszedł do historii pod nazwą *operaismo* (od *operaio* – robotnik), to znaczy pojmujący marksizm jako „robotniczy punkt widzenia” w teorii i polityce. Panzieri skupił wokół siebie grono młodych badaczy i teoretyków, czy to należących do tradycyjnych partii lewicowych, tzn. komunistycznej i socjalistycznej, ale krytycznie do nich nastawionych z lewa, czy też takich, którzy rozczarowani z partii tych odeszli, oraz trockistów, związkowców i lewicowo-radykalnych studentów. Miała ich łączyć krytyka reformistycznych partii robotniczych (komunistycznej i socjalistycznej) i związkowych „pasów transmisyjnych” tych i innych partii oraz wola odbudowy niezależnego ruchu robotniczego we wszystkich jego historycznie ukształtowanych formach, a więc związków zawodowych, partii robotniczych, ruchów masowych i instytucji demokracji robotniczej. Nieodzownym warunkiem realizacji tego wyraźnie politycznego zadania była odnowa myśli marksistowskiej „z robotniczego punktu widzenia”, na gruncie ankiet robotniczych i pracy teoretycznej prowadzonej w powiązaniu z realnymi walkami klasowymi.

Należało zerwać z „marksizmem jako ontologią”: „chodziło o przeciwstawienie się (za pośrednictwem szkoły della Volpego) marksizmowi metafizycznemu” (Carlino 2012, 19). Panzieri pisał, że jest on „zarówno metafizyką ruchu robotniczego, jak i metafizyką kijanki i żaby”, toteż „z łona naturalizmu wywodzącego się z tradycji marksistowsko-engelsowskiej, z łona obiektywizmu naturalistycznego wyrasta mistyczna koncepcja klasy robotniczej i jej misji historycznej” (Panzieri 1976, 89). Należało również zerwać z ugruntowaną przez Gramsciego i ideologicznie skryształowaną w powojennej PCI przez Togliattiego, ale ciężącą również na PSI tradycją pojmowania marksizmu jako filozofii i „historyzmu absolutnego” oraz afirmować status naukowy marksizmu, przede wszystkim poprzez „nawrót do *Kapitału*”. Miała to być

zatem walka o marksizm z obiektywizmem i historyzmem, które, jak to wyjaśnił Étienne Balibar, stanowią dwie główne, przeciwstawne i „konieczne formy sprzeczności historycznej, wewnętrznej wobec historii dialektyki” (Balibar 1977, 40) materialistycznej – takie, które są samym warunkiem jej istnienia. Dialektyki tej nie można bowiem „izolować od *niej samej*, tzn. od *jej własnych sprzeczności*, które ją realizują, sprawiają, że istnieje, od walk, których jest miejscem i stawką” (Balibar 1997, 19).

Gramsci padł ofiarą krytyki wymierzonej przez *Quaderni Rossi* w togliattystowską wulgatę ideologiczną, bez skrupułów żerującą na jego myśli i prezentującą się jako włoski marksizm. Środowisko skupione wokół Panzieriego działało w cieniu masywnej myśli komunistycznego filozofa i radykalnego antyheglisty Galvano della Volpego, oskarżanego przez aparaty partyjne o to, że jego filozofia jest „brzemienna w polityczne sekciarstwo i ultralewicowość” i „poddanego skutecznemu ostracyzmowi” (Coletti 1974, 5–6, 8–9). Choć della Volpe nie angażował się politycznie, kontestował zarówno tę wulgatę, jak i samo dziedzictwo gramsciańskie. Jego wpływ na Panzieriego i innych operaistów nie budzi wątpliwości, natomiast sporne jest to, czy można uważać go za ich mentora (Fugazza 1975; Fernández Buey 1984, 213–220; Wright 2002, 25–31). Panzieri, ogromnie ceniąc Dellavolpiańską metodę „określonej abstrakcji”, w której widział zerwanie ze stalinowskimi i innymi obiektywistycznymi czy historystycznymi deformacjami marksizmu, odnosił się krytycznie do jego „teoretyzmu” i przystosowań do polityki kierownictwa PCI (Agazzi 1977, 14–15). Zabiegał natomiast o udział w pracach *Quaderni Rossi* najwybitniejszego ucznia della Volpego, Lucio Collettiego, który wtedy wyraźnie ciążył na lewo; jego duży wpływ na młodą inteligencję komunistyczną bardzo niepokoił aparaty partyjne. W samym środowisku *Quaderni Rossi* szczególnie ostrym publicznym krytykiem dziedzictwa gramsciańskiego – a faktycznie, za jego pośrednictwem, togliattyzmu – był Mario Tronti, uczeń della Volpego. Tronti uważał, że cierpiący na lekceważenie nauki i na niedostatek materializmu „historyzm absolutny” Gramsciego był tylko „odwróceniem” idealistycznego „historyzmu absolutnego” Benedetto Crocego. Marksizmowi dał już z siebie to wszystko, co mógł dać, gdyż konieczność zmierzenia się z filozofią croceańską była ograniczonym zadaniem historycznym i należała do przeszłości. Tronti, powołując się na della Volpego, twierdził, że naukowy charakter dzieła Marksa wyklucza dialektykę filozoficzną Gramsciego i że należy przeciwstawić jej historycznie określoną dialektykę naukową zawartą w *Kapitale* i zbieżną z prawami naukowymi, oraz zrezygnować z pokusy uczynienia z materializmu historycznego nowej, integralnej historiozofii. Polityka komunistyczna, twierdził wówczas Tronti, powinna więc była trzymać się nauki i stronić od filozofii (Tronti 1958, 1959). Podejścia Trontiego i Panzieriego do Gramsciego były zasadniczo zbieżne, ale różniły się pod jednym bardzo znamienym względem: pisma młodego Gramsciego o ruchu turyńskich rad fabrycznych pozostawały dla Panzieriego cennym odniesieniem.

Jesienią 1961 roku Panzieri i jego współpracownicy zaczęli wydawać w Turynie czasopismo *Quaderni Rossi*. W sporządzonej przez Fabrizio Billiego chronologii „lat rewolty 1960–1980” czytamy:

Czasopismo lansuje i antycypuje pewne wątki, które w następnych latach przejmą rozmaite grupy nowej lewicy, takie jak ankieta robotnicza, to jest analiza warunków życia i pracy w fabryce. Pierwszą ankietę przeprowadza się w zakładach Fiata po to, aby wykryć przyczyny bierności robotników w tej fabryce. Wynik tych badań jest taki, że integracja dotyczy starszych i sprofesjonalizowanych robotników, członków PCI i CGIL, natomiast młodszy robotnicy nie wykazują zbyt dużego przywiązania do pracy i przedsiębiorstwa, ponieważ należą do najniższych i najgorzej opłacanych kategorii oraz są obarczani najnieznośniejszymi i najbardziej zdepersonalizowanymi zadaniami. Na podstawie badań, prowadzonych nie tylko w zakładach Fiata, w czasopiśmie pojawia się postać robotnika masowego, która w latach sześćdziesiątych staje się dominującą postacią zawodową w wielkich fabrykach na Północy. Chodzi o młodych robotników, często imigrantów [z południowych Włoch], którzy na ogół nie należą do PCI i CGIL, są przypisani do linii montażowych, a więc do pracy alienującej i wymagającej niskich kwalifikacji zawodowych, a ponadto bardzo nisko opłacani, i to właśnie w latach, w których zyski przedsiębiorstw rosną w zawrotnym tempie: o ile w latach 1953–1960 wskaźnik wydajności pracy wzrósł ze 100 do 140,6, wskaźnik zarobków z tytułu pracy najemnej wzrósł ze 100 do 108,9. Dane te świadczą o tym, że cud gospodarczy opiera się przede wszystkim na bezwzględnym wyzysku siły roboczej i kompresji płac. Niskie płace robotnika masowego i koszarowy klimat fabryczny staną się podstawowymi czynnikami niezadowolenia robotników i będą leżały u źródeł protestu. Inne ważne tematy podejmowane w czasopiśmie to organizacja pracy, stosunki społeczne w fabryce i społeczeństwie; pod tym względem jest to zerwanie z tradycją togliattowską, która uprzywilejowuje stosunki między partiami. Kładzie się nacisk na potrzebę samoorganizacji robotniczej. „To wy powinniście decydować o swojej walce”, „to wy powinniście decydować o organizacji robotniczej w fabryce” – z takimi apelami grupa *Quaderni Rossi* występuje w ulotkach kolportowanych w zakładach Fiata. Nie ogranicza się do publikacji czysto teoretycznego czasopisma, lecz prowadzi działalność polityczną w Turynie i innych miastach, w których tworzą się koła *Quaderni Rossi* (Mediolan, Biella, Ivrea, Massa Carrara) (Billi 2001, 12–13; zob. również Bologna 1991).

Sklonni do współpracy z *Quaderni Rossi* byli niektórzy czołowi turyńscy działacze socjalistyczni i komunistyczni afiliowanej do CGIL federacji metalowców FIOM, co zaświadczyli swoją liczną obecnością wśród autorów pierwszego numeru pisma (zob. Foa 1961; Garavani 1961). Jednak ci spośród nich, którzy należeli do PCI, ulegli presji swoich aparatów partyjnych, które odnosiły się wrogo do – tak go określaly – „neotrockisty” Panzieriego, i bardzo szybko i ostro odcięli się od pisma (Garavani 2007, 282–283). W innych miastach związane z *Quaderni Rossi* koła tworzyły niektóre środowiska działaczy komunistycznych i lewicowych socjalistów – np.

w Rzymie zaangażowała się sekcja uniwersytecka PCI, a w Bolonii organizacja młodzieżowa PSI.

Działalność *Quaderni Rossi* zbiegła się z pierwszymi wybuchami nowych walk klasowych. Na przelomie czerwca i lipca 1960 roku we Włoszech pojawiła się nowa postać społeczno-polityczna, nazwana „młodzieżą w podkoszulkach marynarskich”. Podczas strajku generalnego ogłoszonego w Genui przez partie lewicowe na znak protestu przeciwko zgodzie władz na kongres neofaszystowskiego Włoskiego Ruchu Społecznego (MSI) w tym mieście, głównie robotnicza młodzież razem ze studentami i niektórymi byłymi bojownikami ruchu oporu przez kilka dni ścierała się niezwykle ostro z policją. Te nieoczekiwane wydarzenia wymknęły się spod kontroli PCI i CGIL. W Turynie wybuchł strajk solidarnościowy i tam również pojawiła się ta sama siła społeczna, która starała się atakować policję, ale została zablokowana przez służbę porządkową CGIL.

W połowie 1962 roku nowa siła znów dała o sobie znać – tym razem jeszcze wyraźniej. Podczas sporu zbiorowego w przemyśle metalowym i mechanicznym doszło do społecznego wybuchu w Turynie, najbardziej robotniczym mieście Włoch. Fabryki zaludniali tam młodzi imigranci ze słabo rozwiniętego i uboższego południa kraju, a także z cierpiących niedorozwój regionów na północy. Afiliowane do CGIL i CISL turyńskie federacje metalowców wezwały do strajku w dniach 7–9 lipca. W zakładach Fiata dwa związki – jeden zupełnie „żółty”, stanowiący odpowiednik amerykańskich *company unions*, a drugi afiliowany do UIL – postanowiły zerwać strajk. W tym celu podpisały z dyrekcją oddzielne, bardzo ograniczone porozumienie. Były pewne, że kontrolują załogę, a tymczasem dołaly oliwy do ognia. Ku ich zaskoczeniu strajk we Fiacie, podobnie jak w całej branży, nabral w mieście wielkiego rozmachu i miał bardzo bojowy charakter. Pikiety strajkowe blokowały dostęp do fabryk i dochodziło do aktów przemocy wobec łamistrajków i osób z kadry kierowniczej. W centrum miasta, na Piazza Statuto, wybuchły trzydniowe gwałtowne rozruchy, podczas których młodzi robotnicy bili się ze ściągniętymi z innych miast i regionów posiłkami policji oraz, na znak protestu przeciwko porozumieniu zawartemu we Fiacie przez związki „dyrektorskie”, oblegli i wzięli szturmem siedzibę UIL, atakując jawnie „kolaboracjonistyczny” sektor biurokracji związkowej. Policja opanowała sytuację po ciężkich walkach ulicznych, gdy ściągnięto posiłki z innych miast.

W rozruchach wzięli licznie udział działacze komunistycznej organizacji młodzieżowej – prawie wszyscy członkowie turyńskiego kierownictwa tej organizacji znaleźli się wśród sześciuset aresztowanych. Kierownictwo PCI odcięło się jednak bardzo zdecydowanie od tego, co stało się na Piazza Statuto. Potępiło uczestników jako chuliganów, a nawet sugerowało prowokację faszystowską. Pojawiły się również sugestie, że obok faszystów w prowokacji uczestniczyli ludzie Panzieriego. Podczas strajku środowisko *Quaderni Rossi* wystąpiło z inicjatywy i pod presją tych, którzy w jego łonie parli do interwencji politycznej

w walkach robotniczych, jako grupa polityczna. Wydało mianowicie odezwę, w której głosiło, że strajk ten to wielka okazja, aby poczynić „krok naprzód w sferze organizacji klasy”, tworząc na wszystkich wydziałach i we wszystkich zakładach Fiata organizacje, które „potrafiłyby stawić czoło wyzyskowi, samowoli pracodawcy i jego służalców”. Akcja ta spotkała się z bardzo negatywną reakcją kierownictwa FIOM, w tym również działaczy, którzy dotychczas sprzyjali operaizmowi. Teraz zerwali z *Quaderni Rossi* i z samym Panzierim. Było to dla niego ciężkim ciosem, natomiast dla części środowiska stało się wodą na młyn antyzwiązkowych postaw i czynnikiem je radykalizującym.

Quaderni Rossi zrozumiały rzeczywiste motywy rewolty robotniczej: niezadowolenie młodych robotników z warunków pracy i życia, przede wszystkim w przypadku robotników-imigrantów z Południa, wynikające z wykorzenienia z miejsc pochodzenia i trudności integracji w realiach Północy, czy to w sferze stosunków międzyludzkich, czy też z powodu niemożności wynajęcia przyzwoitego mieszkania za takie komorne, na jakie byłoby ich stać przy niskich płacach. Rewolta na Piazza Statuto oznaczała więc pojawienie się w charakterze aktora robotnika masowego, co będzie widać na procesie, na którym dwie trzecie oskarżonych o przemoc uliczną będą stanowili młodzi imigranci z Południa. Postać robotnika masowego pojawiła się tu wyraźniej i bardziej precyzyjnie niż podczas rewolty w Genui w 1960 roku, gdzie aktorem był, ogólniej mówiąc, podmiot młodzieżowy – „młodzież w podkoszulkach marynarskich”. Nowy podmiot robotniczy, który rodzi się na początku lat sześćdziesiątych, będzie jedną z postaci społecznych występujących w walkach lat siedemdziesiątych (Billi 2001, 16).

W obszernym bilansie walk metalowców grupa Panzieriego, która wyodrębniła się właśnie w środowisku *Quaderni Rossi*, w opozycji do grupy Trontiego, zwróciła uwagę m.in. na bardzo znamienne aspekty tych walk. W zakładach Fiata, w których organizacje związkowe były bardzo słabe, „klasa robotnicza włączyła się do walki w sposób bardzo odmienny od normalnych dróg związkowych”: „zdecydowała o walce i zorganizowała ją w formach, które przeważnie są autonomiczne”. W zakładach tych, a także innych, „pojawiły się (mniej czy bardziej zorganizowane) formy oporu wobec narzuconych przez dyrekcję norm pracy, a szczególnie wobec tempa pracy”, nie tylko w formie strajku, ale również odmowy pracy w narzuconym tempie.

Kiedy w obliczu linii montażowej, która biegnie za szybko, robotnicy ją zatrzymują, odmawiając pracy w takim tempie, to dzieje się coś innego od tego, czym, zgodnie z intencjami dyrekcji, powinna być długa i ostrożna procedura biurokratyczna. Jest to różnica polityczna, a nie tylko techniczna, ponieważ wskazuje, że istnieje wola bezpośredniego decydowania o tym, jak toczy się walkę, i bezpośredniego reagowania na formy władzy pracodawcy (*Quaderni Rossi* 1963, 21, 25–26).

Paradoksalnie wielkie wystąpienie robotników turyńskich wywołało ostry kryzys w środowisku *Quaderni Rossi*, ujawniając poważne sprzeczności i rozdzwigi w jego łonie. Miały one charakter polityczny, ale były ugruntowane teoretycznie. Jak to wykazał Riccardo Bellofiore, operaiści twierdzili, że granicy kapitalizmu nie wyznaczają immanentne sprzeczności wewnętrzne kapitału, lecz opór klasy robotniczej. W ten sposób z jednej strony sprowadzali całokształt stosunków społecznych do stosunku fabrycznego, a z drugiej nie mogli zadowalająco zdefiniować stosunków między strukturą kapitału i kryzysem społeczno-gospodarczym kapitalizmu a walkami robotniczymi w procesie produkcji. „Operaizm oddziela ekonomię od polityki, zrywając jedność, która występowała w marksowskim projekcie teoretycznym, między krytyką ekonomii politycznej a teorią rewolucji”. Jest to „skutek tego, jak operaiści podejmują kwestię opozycji między robotnikami jako kapitałem zmiennym a robotnikami jako klasą robotniczą, tzn. między robotnikami jako (choć konfliktowym) składnikiem kapitału a robotnikami jako antagonistyczną wobec niego klasą”. Bellofiore dowodzi, że

w tym właśnie punkcie operaizm zrywa z Marksowską teorią wartości. Zgodnie z tą teorią dwoista i dialektyczna natura towaru i pracy wynika z dwoistej i kontradiktoryjnej natury samego procesu produkcji wartości dodatkowej – ze sprzeczności między procesem pracy a procesem pomnażania wartości – która skutkuje tendencją kapitalistycznego sposobu produkcji zarówno do rozwoju, jak i do kryzysu (Bellofiore 1982, 100).

Zdaniem Panzieriego po to, aby konfliktowa natura zachowań robotniczych przeobraziła się w antagonizm, który nie jest funkcjonalny w stosunku do kapitalizmu i nie daje mu się wchłonąć, konieczne jest ich „spotkanie z socjalizmem”, a zatem z czynnikiem „zewnętrznym”, skutkujące ukonstytuowaniem się klasy robotniczej w podmiot „zewnętrzny”. W rezultacie, stwierdza Bellofiore, centralna w myśli Panzieriego pozycja procesu produkcji „nigdy nie konkretyzuje się w analizie, która łączyłaby *zarówno* ekonomiczny, *jako* i polityczny kryzys kapitalistycznego sposobu produkcji z procesem produkcji jako procesem kontradiktoryjnym”. Sprzeczności kapitalizmu mają u niego źródło w

antagonizmie robotniczym, który określa się poza stosunkiem produkcji, choć nieodzownie miejscem, w którym przejawia się ten antagonizm, jest fabryka. W rezultacie u Panzieriego antagonizm nie polega (również) na zdolności do spowodowania kryzysu w sferze pomnażania wartości, lecz (wyłącznie) na zdolności do wytwarzania w toku walk treści politycznych (Bellofiore 1982, 101).

Ma to w myśli Panzieriego poważne konsekwencje dla jedności praktyki naukowej i walki politycznej: jedność ta występuje tylko wtedy, gdy klasa robotnicza zachowuje się antagonistycznie, natomiast ulega zerwaniu, gdy kapitał wchłania konfliktowość robotniczą.

Tu wkracza Mario Tronti, który przywraca zerwaną przez Panzieriego jedność ekonomii i polityki oraz nauki i walki, ale czyni to w bardzo szczególny, bo antymaterialistyczny sposób: wywodzi rozwój kapitalizmu z walki robotniczej, tzn. przypisuje jej uprzedniość i bezpośrednio antagonistyczny charakter, a zatem utożsamia walkę ekonomiczną z walką polityczną. O ile Panzieri broni marksowskiej teorii wartości opartej na pracy, ale popada z nią w sprzeczność, o tyle Tronti zrywa z nią świadomie. O ile Panzieri krytykuje reformistyczne partie robotnicze i związki zawodowe za to, że nie działają na rzecz przeobrażenia konfliktowości robotniczej w antagonizm, lecz sprzyjają wchłanianiu tej konfliktowości przez kapitał, o tyle Tronti twierdzi, że to one przeobrażają z natury rzeczy antagonistyczne walki robotnicze we wchłanianą przez kapitał konfliktowość. Rozbieżność zaostrza się, gdy operaiści wyciągają wnioski ze sporu zbiorowego w 1962 roku w przemyśle metalowym i mechanicznym, w tym z wydarzeń na Piazza Statuto. W toku tego sporu postulaty dotyczące bardzo szerokiego wachlarza aspektów kondycji robotniczej skoncentrowały się ostatecznie na postulacie podwyżki płac i przyniosły porozumienie o ich wzroście wyraźnie przekraczającym wzrost wydajności pracy. Oznaczało to, że walka robotnicza uderzyła w proces pomnażania wartości (Bellofiore 1982, 101–102).

Tymczasem, stwierdza Bellofiore,

ze wspólnego przeświadczenia, że wynikiem walk robotniczych na początku lat sześćdziesiątych był wzrost kosztu pracy, [Panzieri i Tronti] wyciągnęli przeciwstawne wnioski polityczne. Teza Trontiego, który interpretował te walki jako zdecydowanie antykapitalistyczne, była niesłuszna ze względu na to, że główną przyczyną siły robotników i ich naporu na podwyżkę płac były w tych latach korzystne dla sprzedawcy siły roboczej warunki na rynku pracy i że spowodowało to następnie kryzys koniunkturalny kapitalizmu włoskiego. Natomiast Panzieri słusznie uważał, że konfliktowość robotnicza pozostawała całkowicie w obrębie modelu rozwoju właściwego „cudowi gospodarczemu”, a zatem nie była w stanie spowodować kryzysu strukturalnego, ale przecenił zdolność kapitału do samoplanowania swojego rozwoju oraz nie docenił pewnych zmian, które zaszły w tym modelu, a były spowodowane bezinwestycyjnym pomnażaniem wartości kapitału, i wynikających z nich możliwości przełożenia się konfliktowości na antagonizm (Bellofiore 1982, 104).

Rozbieżność była nieprzekraczalna. Sandro Mancini wyjaśnił ją tak: dla Panzieriego kapitał i klasa robotnicza to dwa antagonistyczne terminy kapitalizmu. Społeczeństwo kapitalistyczne jest zatem zasadniczo dychotomiczne, złożone z dwóch samodzielnych i antytetycznych rzeczywistości; jednej z nich nie sposób sprowadzić do drugiej.

Kiedy jednak rozważa on związek zachodzący między rozwojem kapitalizmu a walką robotniczą, nie stawia ich na tej samej płaszczyźnie, lecz pojmuje rozwój kapitalizmu

jako poziom określający walkę robotniczą. Zdaniem Panzieriego, to specyficzny poziom rozwoju kapitalizmu określa naturę i cechy szczególne tej walki robotniczej. [Natomiast] dla Trontiego stosunek kapitalistyczny definiuje się w ostatniej instancji jako oddzielenie pracy żywej od martwych warunków pracy. Teza Panzieriańska, zgodnie z którą postęp techniczny ma na celu umocnienie despotycznego panowania kapitału nad siłą roboczą, zamienia się w teoretyzację absolutnej uprzedniości (logicznej i historycznej) klasy robotniczej w stosunku do kapitału: klasa ta leży u jego podstaw i pojmuje się ją jako „ruchliwy motor” kapitału, [co skutkuje] absolutyzacją rewolucyjnej podmiotowości [klasy robotniczej] (Mancini 1977, 107–108).

Latem–jesienią 1963 roku w środowisku *Quaderni Rossi* nastąpił rozłam (Filipini 2011, 91–105; Cavazzini 2011, 12–13). Część operaistów, w tym Mario Tronti, Toni Negri, Romano Alquati, Alberto Asor Rosa, utworzyła własne czasopismo *Classe Operaia*. Świeżo narodzony operaizm rozpadł się na dwa zasadniczo odmienne nurty: obok pierwotnego, materialistycznego operaizmu panzieriańskiego pojawiła się jego radykalnie antimaterialistyczna rewizja – operaizm trontiański, który w 1966 roku zaowocował fundamentalnym dla tego nurtu dziełem Trontiego *Operai e capitale* (Robotnicy a kapitał). Grupa skupiona po rozłamie wokół Panzieriego i bardzo osłabiona zarówno pod względem politycznym, jak i teoretycznym po jego rychłej śmierci – zmarł w październiku 1964 roku – kontynuowała przez pewien czas działalność. Dla niej priorytetem nadal pozostawały badania socjologiczne nad klasą robotniczą i związane z nimi prace teoretyczne. Ostatni, szósty (podobnie jak poprzednie kilkusetstronicowy) numer *Quaderni Rossi* wyszedł w 1966 roku.

W obszernym opracowaniu, które ukazało się w tym numerze, Liliana Lanzardo i Massimo Vetere przypomnieli propozycję Lenina głoszącą, że specyficznie polityczny ruch robotniczy powstaje w wyniku spotkania socjalizmu z żywiołowym ruchem robotniczym. Ich zdaniem propozycja ta była jednak pozbawioną konkretnego znaczenia formułą, jeśli nie precyzowała, jak do takiego spotkania może dojść w określonym momencie historycznym. Stwierdzili również narastającą sprzeczność między bieżącymi walkami robotniczymi – szczególnie pierwszymi przejawami i doświadczeniami robotniczego oporu wobec dokonującej się właśnie restrukturyzacji włoskiego kapitalizmu – a panującą w ruchu robotniczym reformistyczną linią strategiczną. Restrukturyzacja ta była nastawiona na zasadniczo bezinwestycyjny wzrost wydajności pracy – na jej gwałtowną intensyfikację (tzn. na głównie bezwzględny wyzysk siły roboczej) (Lanzardo i Vetere 1966).

Lanzardo i Vetere wnikliwie przestudowali te pierwsze przejawy oporu i towarzyszące im polityczne (czy raczej ideologiczne) interwencje nurtów lewicowo-radykalnych. Stwierdzili, że propagowane przez nie idee socjalizmu pozostaną abstrakcyjne i nie zaowocują na gruncie wspomnianego oporu robotniczego ani nie będą mogły być zrealizowane w przyszłości, jeśli nie zrodzą się w toku trudnych dyskusji prowadzonych wśród robotników i pozwalających

wzajemnie dopasować ich często partykularne i sprzeczne interesy, oraz w toku „zbiorowej oceny tego, jaką władzę decyzyjną rzeczywiście będą oni mieli i faktycznie (a nie tylko formalnie) będą w stanie sprawować” w fabryce i w społeczeństwie po obaleniu kapitalizmu.

To wszystko, co sprzyja udzielaniu takich odpowiedzi w łonie klasy robotniczej i formom organizacji, które usiłuje się tworzyć w jej łonie, znacznie bardziej realnie przyczynia się do rozwiązania kwestii partii niż podejmowane przy użyciu nielicznych abstrakcyjnych »wskazówek strategicznych«, wylawianych z tradycji ruchu robotniczego, próby improwizowania budowy zewnętrznej wobec klasy robotniczej organizacji, na dodatek opatrywanej etykietką „partii awangardy rewolucyjnej” (Lanzardo i Vetere 1966, 140).

Po ukazaniu się ostatniego numeru *Quaderni Rossi* skupione dotychczas wokół tego pisma środowisko założyło w Turynie gazetę robotniczą *La Voce Operaia*. Rozwiązało się w 1968 roku, gdyż uznało, że wobec przyływu wielkiej fali walk masowych jego dotychczasowa forma organizacji stała się anachroniczna. Zgodnie z tym, co przewidziało parę lat wcześniej, intensywność pracy okazała się bodaj najważniejszym polem wielkofabrycznej walki klas i gruntem, na którym narastał wybuch społeczny.

Mario Tronti i antymaterialistyczny rozłam w operaizmie

W odróżnieniu od *Quaderni Rossi* trontiańska *Classe Operaia* deklarowała, że jest nastawiona na pracę bezpośrednio polityczną, a nawet organizacyjną w łonie klasy robotniczej. Rzeczywista ewolucja tego pisma poszła jednak w zupełnie innym kierunku: „konkretna analiza warunków życia i pracy klasy robotniczej oraz stosunków społecznych w fabryce i w społeczeństwie zostanie zaniedbana”, ale wcale nie na rzecz działania politycznego, lecz „na rzecz mitologicznej konstrukcji klasy robotniczej (»surowej rasy pogańskiej«) jako niematerialnej i wszechmocnej istoty, zawsze stojącej na progu zdobycia władzy” (Billi 2001, 16–17). Pośród odpływu fali walk robotniczych Tronti zapowiedział, że właśnie nadciąga włoski rok 1905 – próba generalna

prawdziwego i właściwego procesu rewolucji robotniczej. Wydaje się, że istnieją już wszystkie warunki subiektywne konieczne do realizacji takiego programu minimum. Zakłady Putilowa, tym razem liczące 100 tysięcy robotników, gotowe są dać sygnał do ataku. Pancernik Potiomkin z łatwością można znaleźć na jakimkolwiek Piazza Statuto. Popa Gaponą już nie ma i wraz z nim pogrzebaliśmy święte ikony (Tronti 2006, 107).

Ostatnie zdanie stanowiło aluzję do Togliattiego, który właśnie zmarł.

W oczach Trontiego, antyheglowskiego dellavolpisty, który zaledwie kilka lat wcześniej postulował, aby marksieści stronili od filozofii na rzecz nauki, klasa robotnicza przeistoczyła się nagle w filozoficzną kategorię Podmiotu, jako żywo przypominającą heglowską kategorię powołującą do życia swoje przeciwieństwo – kapitał – oraz przewyciężającą tę sprzeczność przez odnalezienie w obrębie sprzeczności i poza nią tożsamości z samą sobą. To jednak nie wszystko. Jednocześnie została skrojona na miarę Jüngerowskiej Postaci Robotnika – Tronti zaczął znajdować inspiracje w skrajnie prawicowej myśli „rewolucji konserwatywnej” okresu Republiki Weimarskiej (Tronti 2009, 31). Jak to dobrze wyjaśnia Cristina Corradi, operaizm trontiański

cehuje przejście od [panzieriańskiej] perspektywy neomarksistowskiej do pewnej filozofii klasy robotniczej, której szczególny odcień kulturalny wywodzi się ze skrzyżowania z *Nietzsche-Heidegger Renaissance* oraz z wykorzystania monistycznego i aktywistycznego oprzyrządowania teoretycznego, które prowadzi do skonfigurowania stosunku produkcji jako wytworu subiektywnej działalności (Corradi 2011, 53).

„Społecznie określona postać materialna” robotnika, twierdzi teraz Tronti, „rodzi się kolektywnie zorganizowana” (Tronti 2006, 234) (co znaczy, że nigdy nie potrzebowała się organizować, tworzyć związków zawodowych, gdyż bez organizacji nigdy nie istniała i istnieć bez niej nie mogła) i stanowi „jedyną klasę załążkowo już ukonstytuowaną jako siła subiektywna” (Tronti 2006, 179). Jako zorganizowana klasa wnosi ona na rynek pracy stosunek klasowy, który zapewnia jej panowanie nad kapitałem. Tak, panowanie: to nie kapitał, lecz ci robotnicy, którzy nie mogą przeżyć, tzn. uzyskać środków utrzymania, jeśli nie sprzedadzą swojej siły roboczej, są klasą panującą! Na tym polega prawdziwa trontiańska „rewolucja kopernikańska”, która likwiduje panzeriańską „rewolucję kopernikańską”. Jak to możliwe? Tronti bez trudu daje sobie z tym radę. Po prostu rozszczepia stosunek produkcji, który w *Kapitale* i w kapitalistycznym sposobie produkcji jest tożsamy ze stosunkiem klasowym i stosunkiem wyzysku, na trzy różne stosunki. Może to uczynić, gdyż w panujących formach „marksizmu teoretycznego” z marksowskiego pojęcia stosunku produkcji pozostał właściwie sam termin, którym obraca się w kółko, ale nikt nie wie i nie pyta, co to jest, toteż tożsamość trzech wspomnianych stosunków wyparowała. Można zatem swobodnie nimi żonglować, operować jako trzema zupełnie odmiennymi stosunkami, bez obawy o zmasowaną i druzgocącą krytykę marksistowską. Panzieri, który mógłby z nią wystąpić, gdyż jako jeden z nielicznych marksistów doskonale wiedział, że stosunek produkcji, stosunek klasowy i stosunek wyzysku to jedno i to samo, już nie żyje.

Tak więc klasa robotnicza jest klasą panującą, bo zanim wejdzie z kapitałem w stosunek produkcji, a ten ustanowi z nią stosunek wyzysku, ona ustanawia z kapitałem na rynku pracy stosunek klasowy. „Stosunek klasowy poprzedza zatem, prowokuje, wytwarza

stosunek kapitalistyczny” (Tronti 2006, 147). To klasa ta bowiem jest dostawcą kapitału, gdyż posiadając siłę roboczą, posiada ten jedyny szczególny towar, który jest warunkiem wszelkich innych warunków produkcji, a wszelkie inne warunki produkcji są kapitałem martwym. W kapitale nie ma czynnego życia bez żywej działalności siły roboczej, toteż odkąd klasa kapitalistów przysła na świat, jest ona „faktycznie podporządkowana klasie robotniczej”. Aby „zmusić klasę robotniczą do rezygnacji z jej własnej roli społecznej jako klasy panującej” i powrócić do życia i do gry w społecznych stosunkach produkcji, kapitał musi podporządkować sobie siłę roboczą jako podmiot i aktywność kapitału. „Z historycznego punktu widzenia wyzysk zrodził się z potrzeby ucieczki kapitału przed faktycznym podporządkowaniem klasie robotników-wytwórców.”

To przejście do społecznych stosunków produkcji nie może się jednak dokonać dopóty, dopóki nie wprowadzi się do nich stosunku klasowego jako ich treści. Stosunek klasowy jest zaś narzucony od pierwszej chwili, w której proletariatus konstituuje się jako klasa w obliczu kapitalistów, i przez sam ten fakt. Robotnik *dostarcza* więc kapitał nie tylko w takiej mierze, w jakiej sprzedaje swoją siłę roboczą, ale również w takiej mierze, w jakiej *ucieleśnia* stosunek klasowy. To, podobnie jak niezbywalna natura społeczna siły roboczej, jest drugą rzeczą nabywaną przez kapitalistę (Tronti 2006, 238–240).

Kapitaliści nabywają ją bezpłatnie, ale kosztem walk robotniczych, okresowo wstrząsających procesem produkcji. „Nie przypadkiem teren taktycznie wybierany przez robotników jako grunt, na którym atakują pracodawców, jest zarazem terenem, na którym pracodawcy są zmuszeni odpowiadać nieustannymi przeobrażeniami technicznymi w organizacji pracy”. Ponośony przez kapitalistów koszt jest jednak oplacalny: kapitał wykorzystuje wolę walki robotników jako motor swojego własnego rozwoju.

Wyzysk kapitalistyczny wywołuje z kolei niesubordynację robotników. Narastająca organizacja wyzysku, jego nieustanna reorganizacja na najwyższych poziomach rozwoju przemysłu i społeczeństwa są więc znów odpowiedziami kapitału na odmowę podporządkowania się robotników temu procesowi. To bezpośrednio polityczny napór klasy robotniczej wymusza na kapitale rozwój gospodarczy (Tronti 2006, 237–240).

Lecz ta polityczna żywotność przeciwnika, nieodzowna dla kapitału, zapewnia Tronti, stanowi zarazem najstraszniejsze zagrożenie dla jego władzy.

Wbrew Trontiemu, kapitalistyczny sposób produkcji jest tym samym, co kapitalistyczny sposób wyzysku, podstawowym stosunkiem produkcji w kapitalizmie jest stosunek wyzysku, a sam wyzysk nie jest niczym innym niż podstawową formą historyczną walki klas. Walka klas nie jest skutkiem wyzysku, a wyzysk nie jest skutkiem sposobu produkcji, gdyż ten jest sposobem wyzysku. U Trontiego nie ma tej jedności, gdyż w jego teorii walka klas

zaczyna się historycznie i logicznie od panowania klasy robotniczej nad kapitałem, a wyzysk siły roboczej przez kapitał jest ripostą na to panowanie, formą oporu wobec niego, sposobem na odwrócenie stosunku panowania na korzyść kapitału. „Nawet my sami widzieliśmy najpierw rozwój kapitalizmu, a potem walki robotnicze. To błąd”, pisał Tronti – i miał rację, że to błąd, nagminny w dominujących formach „marksizmu historycznego”. To nie przeciwieństwa i klasy mają prymat nad sprzecznością i walką klas, lecz sprzeczność i walka klas mają prymat nad przeciwieństwami i klasami. Lecz Tronti pisał dalej: „Należy odwrócić problem, zmienić znak i wyjść od tego, co na początku, a początkiem jest robotnicza walka klasowa” (Tronti 2006, 87).

Prymat walki klas nad klasami, determinująca rola stosunków klasowych wobec rozwoju sił wytwórczych, to zupełnie coś innego niż prymat klasy robotniczej i robotniczej walki klasowej nad kapitałem i nad walką klasową kapitału. Walka klas w kapitalizmie zaczyna się zawsze od wyzysku robotników przez kapitał i od jego permanentnej tendencji do superwyzysku, tzn. do wyciskania wartości dodatkowej bezwzględnej, a nie tylko względnej, oraz od oporu robotników wobec wyzysku. W dominujących formach „marksizmu historycznego” jest na odwrót: walka klas zaczyna się od oporu robotników wobec wyzysku w jego rozmaitych formach, a nie wraz z tymi formami. Jak już powiedzieliśmy, u Trontiego też zaczyna się ona po stronie czy z inicjatywy robotników, tyle że nie jako opór wobec wyzysku przez kapitał, lecz jako panowanie nad kapitałem. Teza materialistyczna głosi, że wyzysk robotników przez kapitał, czyli walka klasowa kapitału z robotnikami, przełamywanie ich oporu wobec wyzysku i wobec permanentnej tendencji kapitału do superwyzysku jest – zawsze wraz ze skasowaną przez Trontiego walką konkurencyjną między kapitałami! – motorem rozwoju sił wytwórczych, którego charakter określają stosunki produkcji. Tezę tę Tronti poddał antymaterialistycznej rewizji, stawiając inną tezę, zgodnie z którą motorem rozwoju sił wytwórczych jest napór robotników na kapitał i opór kapitału wobec ich naporu.

„Jeśli główną siłą wytwórczą rozwijaną przez kapitał jest klasa robotnicza, która swoją własną konfliktowością wymusza rozwój innych sił wytwórczych, to rozwój kapitału jest mocą robotników”, wyjaśnia Corradi, wykładając stanowisko Trontiego. Dokonuje on odwrócenia,

przyjmując metodę analizy, która wychodzi od historycznej, logicznej i politycznej uprzedniości ruchów klasy robotniczej w stosunku do ruchów kapitału. Od idei odwrócenia stosunku między rozwojem kapitalizmu a walkami robotniczymi w celu prowadzenia badań nad autonomiczną historią klasy, zrekonstruowaną jako następstwo postaci hegemonicznych, przechodzi się do aktywistycznej i całkowicie politycznej lektury marksowskiej teorii wartości, która prowadzi do postawienia wyraźnej hipotezy o ojcobójstwie popełnionym na Marksie przez ruch robotniczy. Odwrócenie stosunku między kapitałem a klasą robotniczą pojmuje się jako leninowską korektę Marksa: sprawia ona, że polityka poprzedza naukę, teoria rewolucji poprzedza krytykę ekonomii politycznej, robotnicy jako klasa poprzedzają kategorię ekonomiczną kapitału. Ulotnienie się teorii wartości jest funkcjonalne wobec odwrócenia: odrywając pracę

produkcyjną od pojęć wartości i wartości dodatkowej, marksowska teoria wyzysku przeobraża się w siłę ofensywną, pojęcie alienacji zaczyna wyrażać potencjał obcości, a nie bierność i subordynację klasy robotniczej, siła robocza zamienia się w pracę, pracę w działaniu, której zwykłym odbiciem jest kapitał. Zdaniem Trontiego odkryta przez Marksa dwoista natura pracy nie oznacza pracy zawartej w towarze, lecz klasę robotniczą tkwiącą wewnątrz kapitału i działającą przeciwko kapitałowi: klasa ta, będąc dynamicznym elementem kapitału, najpierw powoduje rozwój, wytwarza kapitał jako moc ekonomiczną, ale może odmówić jego wytwarzania, odłączając się od siebie jako kategorii ekonomicznej, negując się jako siła wytwórcza i afirmując się jako moc polityczna. Teoria wartości jest zatem tezą polityczną, rewolucyjnym hasłem, politycznym stosunkiem produkcji kapitalistycznej (Corradi 2011, 63–64).

Tronti żądał więc od robotników, aby ich formy walki i organizacji polegały na odmowie współpracy z kapitałem w rozwoju kapitalizmu, co brzmiało jak radykalna krytyka reformistycznej polityki partii lewicowych i ich związkowych pasów transmisyjnych. Sęk jednak w tym, że miało to polegać na odmowie wysuwania pod adresem kapitału postulatów, wchodzenia z nim w spory zbiorowe, prowadzenia rokowań zbiorowych i zawierania układów zbiorowych pracy. Miało również i nieodzownie polegać na „zupełnej odmowie działania na całym terenie związkowym” (Tronti 2006, 253). Tronti nie krytykował rokowań zbiorowych prowadzonych przez reformistyczne aparaty biurokratyczne ruchu związkowego, lecz żądał, aby robotnicy w ogóle ich nie prowadzili. Listy postulatów, które przez dziesięciolecia wysuwali robotnicy, miały – i mogły mieć – tylko jeden skutek: udoskonalanie wyzysku. Lepsze warunki życia dla robotników są nierozłączne od rozwoju kapitalizmu – rozwój ten napędzają, twierdził Tronti. Robotnicy, walcząc o nie, realizują interesy kapitału.

Jeśli chodzi o zorganizowany ruch robotniczy, twierdził on dalej, to zarówno związki zawodowe, jak i partie lewicowe, starając się organizować robotników, funkcjonują w ramach spirali tego procesu. Dziś jednak „nawet sama organizacja robotników nabiera decydującego znaczenia dla interesów społecznych kapitału”, gdyż „nadszedł czas, w którym w fabryce, w społeczeństwie i bezpośrednio w państwie nowoczesny kapitał nie może obyć się bez nowoczesnego związku zawodowego” (Tronti 2006, 69). Związek taki stał się bowiem „najdoskonalszą formą integracji klasy robotniczej w łonie kapitalizmu” (Tronti 2006, 79). Klasa robotnicza osiągnęła taki poziom walki klasowej, a kapitał osiągnął taki poziom rozwoju, że nie może on już ograniczać się do zapewnienia sobie współpracy robotników, to znaczy do wyciskania z nich pracy dodatkowej, lecz musi wyrażać swoje obiektywne potrzeby za pośrednictwem subiektywnych postulatów robotników.

Narzucanie w walce kapitalistycznych potrzeb produkcji jako postulatów klasy robotniczej to powracający wątek w dziejach kapitału i można go wyjaśnić jedynie tym, że społeczeństwo kapitalistyczne jest permanentnie powiązane przez klasę robotniczą.

O ile jednak w przeszłości działo się tak na zasadzie obiektywnego funkcjonowania systemu (który przeto faktycznie sam się regulował), o tyle dziś dzieje się tak w wyniku świadomej inicjatywy klasy kapitalistów, za pośrednictwem nowoczesnych instrumentów jej aparatu władzy. Między jednym a drugim miało miejsce decydujące doświadczenie walki klasowej robotników, które nie polegało już na żądaniu władzy, lecz na jej rzeczywistym zdobyciu (Tronti 2006, 251).

Doświadczeniem tym była Rewolucja Październikowa. Po dokonanych przez nią przełomie

ci, którzy sprawowali władzę, musieli zaprowadzić odgórnie, wdrożyć politycznie to, co poprzednio funkcjonowało samo przez się, przez nikogo niekontrolowane, jako ślepe prawo ekonomiczne: był to jedyny sposób kontrolowania obiektywnego procesu, jedyny sposób sprostanienia wywrotowemu zagrożeniu.

Takie jest źródło tego ogromnego rozwoju subiektywnej świadomości kapitału, która sprawiła, że wypracował i zastosował w praktyce plan społecznej kontroli nad wszystkimi momentami swojego cyklu, co od początku do końca uczynił w ramach bezpośredniego kapitalistycznego wykorzystania powiązania kapitału przez klasę robotniczą. Tak więc raz jeszcze doświadczenie walki klasowej robotników napędza największy postęp w dziedzinie kapitalistycznego punktu widzenia – postęp, którego kapitał nigdy nie dokonałby ze swojej własnej woli. Od tej chwili sami kapitaliści uznają postulaty klasy robotniczej za obiektywne potrzeby produkcji kapitału i jako takie nie tylko biorą je pod uwagę, ale czynnie o nie zabiegają, już ich nie odrzucają, lecz je zbiorowo negocjują. Pośrednictwo instytucjonalnego poziomu ruchu robotniczego, a szczególnie poziomu związkowego, nabiera decydującego znaczenia i jest niezastąpione. Wysuwana przez związki zawodowe lista postulatów jest już kontrolowana przez tych, którym rzekomo ma być narzucona: przez pracodawców, którzy rzekomo „mają ją przyjąć albo odrzucić”. W walce związkowej postulaty robotnicze mogą być jedynie odbiciem potrzeb kapitału. Jednak sam kapitał nie może bezpośrednio występować ze swoimi potrzebami, nawet gdyby chciał, nawet wtedy, gdy osiąga szczytowy punkt swojej świadomości klasowej. Przeciwnie – w tym punkcie osiąga on dokładnie odwrotną świadomość tego, że *musi* znaleźć sposób na to, aby z jego własnymi potrzebami występowali wrogowie; musi powiązać swój własny ruch za pomocą zorganizowanych ruchów robotników. Możemy zadać sobie pytanie: co się dzieje, gdy forma organizacji robotniczej nabiera treści, która jest całkowicie alternatywna, gdy odmawia ona funkcjonowania jako powiązanie społeczeństwa kapitalistycznego, gdy odmawia *zaspokajania* potrzeb kapitału za pośrednictwem postulatów robotniczych? Odpowiedź na to jest taka, że w tej samej chwili i od tej chwili zostaje zablokowany cały mechanizm rozwoju systemu. To jest *nowe pojęcie kryzysu kapitalizmu*, które musimy puścić w obieg: już nie pojęcie kryzysu gospodarczego, (...) lecz pojęcie kryzysu politycznego, wywołanego przez subiektywne ruchy zorganizowanych robotników, które w ramach jedynej strategii, polegającej na

robotniczej odmowie rozwiązania sprzeczności kapitalizmu, wywołują łańcuch krytycznych koniunktur (Tronti 2006, 251–252).

Odmowa wysuwania postulatów, prowadzenia rokowań zbiorowych, zawierania układów zbiorowych i w ogóle – powtórzmy – „zupełna odmowa działania na całym terenie związkowym” to

zmuszenie kapitału do tego, aby bezpośrednio przedstawił obiektywne potrzeby produkcji kapitalistycznej jako takie, odmawiając robotniczego zapośredniczenia rozwoju i blokując wiązanie mechanizmu przez klasę robotniczą. W ostatecznym rezultacie oznacza to pozbawienie kapitału jego treści, stosunku klasowego, który jest jego podstawą, [gdyż] w szczytowym punkcie tego procesu z jednej strony stawia kapitał wysuwający *postulaty*, a z drugiej – *odmowę* ich spełnienia przez klasę robotniczą (Tronti 2006, 253–254).

Wynikało z tego, że aby klasa robotnicza przestała wreszcie rozwijać kapitalizm i była zdolna do jego obalenia, ruch robotniczy musi ulec paraliżowi, wyzbyć się radykalnie swoich wypracowanych w długotrwałym procesie historycznym form świadomości, organizacji, walki, sposobów akumulacji doświadczeń, zdobyczy, sił i mocy klasowych. Okazało się jednak, że choć – jak twierdził Tronti – zawsze jest ona zorganizowana, i to nie inaczej niż politycznie, gdyż nawet kapitalistyczny stosunek produkcji jest stosunkiem politycznym, a nie społecznym, i w ogóle nie istnieje inaczej niż tylko jako klasa politycznie zorganizowana – Tronti nigdy nie wyjaśnił, na czym ta jej rzekoma nieodłączna organizacja polega – do obalenia kapitalizmu potrzebuje organizacji politycznej, która dopiero musi powstać. Potrzebuje, jako jedynej formy swojego ruchu, partii. Miała to być organiczna partia ogarniająca całą klasę robotniczą.

„W tym stadium musimy zająć się odkryciem politycznej organizacji całej zwartej masy społecznej, jaką w okresie swojej wysokiej dojrzałości politycznej stała się klasa robotnicza, a nie politycznej organizacji przodujących awangard”, pisał Tronti. Zaznaczał, że „dopóki nie upowszechni się bezpośrednio *robotnicza* organizacja polityczna, dopóty nie zacznie się proces rewolucyjny”. Wstępnym warunkiem osiągnięcia przez robotników „punktu, w którym czynnie, subiektywnie stają się »klasą przeciwko kapitałowi«”, twierdził, „jest organizacja polityczna, partia ze swoim postulatem całkowitej władzy.” Dopóki nie ma takiej organizacji, która nie żąda całej władzy dla klasy robotniczej, dopóty klasę tę obowiązuje zbiorowa, masowa, ale bierna odmowa współdziałania z kapitalistami – już wiemy, na czym ona polega. „Klasa robotnicza nie może ukonstytuować się jako *partia* w łonie społeczeństwa kapitalistycznego, bez jednoczesnego uniemożliwienia funkcjonowania społeczeństwa kapitalistycznego. Dopóki funkcjonuje kapitalizm, dopóty *nie można* powiedzieć, że istnieje

partia robotnicza”. Społeczeństwo kapitalistyczne i partia robotnicza nawzajem się wykluczają. „Razem mogą istnieć tylko w krótkim okresie kryzysu rewolucyjnego” (Tronti 2006, 93, 237).

W książce *Operai e capitale* miała to być zatem partia stworzona od nowa, w łonie klasy robotniczej, niezależnie od istniejącej – reformistycznej – partii komunistycznej i przeciwko niej, lecz wkrótce Tronti radykalnie zmienił zdanie (Di Leo 1965; Wright 2002, 69–75). Oto okazało się, że ma nią być ni mniej, ni więcej, tylko Włoska Partia Komunistyczna – i że, rzecz jasna, ani jej współlistnienie z kapitalizmem od 1921 roku nie oznacza, iż Włochy pogrążone są od tego czasu w (tym razem już, siłą rzeczy, przewlekłym) kryzysie rewolucyjnym, ani nie należy oczekiwać, iż uzna ona rewolucję za swój program minimum. Przeciwnie, teraz ów program minimum wyparował. Ten nagły i zaskakujący zwrot polityczny wiele mówił o naturze samej filozofii trontiańskiej. Po przyplywie fali walk klasowych i wtargnięciu na scenę „robotnika masowego” na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, połowa lat sześćdziesiątych to okres odpływu – względna cisza przed potężną burzą. Doświadczenie grupy skupionej wokół *Classe Operaia*, wskazywał Raffaele Sbardella, przypadło właśnie na „zimne” lata odpływu.

Hipoteza, zgodnie z którą mamy do czynienia z permanentnym i linearnie narastającym atakiem robotniczym na kapitał, a zatem z materialnymi warunkami do budowy »nowej partii rewolucyjnej« – hipoteza sformułowana na podstawie całkowicie mitycznej koncepcji podmiotowości robotniczej – bardzo szybko okazała się bezpodstawna i niezgodna z negatywnymi realiami „odpływu”.

Stąd od początku rozdzierała ją sprzeczność.

Jeśli z jednej strony osnową praktycznie każdego dyskursu jest mityczna wiara w permanentną podmiotowość klasową, a z drugiej trzeba odnotować chwile „odpływu” realnej klasy robotniczej, to przedstawia się je jako przejawy tego mitycznego podmiotu (Sbardella 2000, 173).

Ponieważ jednak w sytuacji odpływu opóźniały się narodziny zapowiadanej przez Trontiego partii, Tronti, popadając w mistyczną egzaltację, pisał, że „dziś robotnicza wizja strategiczna jest tak jasna, iż należy się zastanowić, czy przypadkiem dopiero teraz nie zaczyna ona osiągać swojej cudownej dojrzałości” (Tronti 2006, 90).

Zwrot ku PCI nie był przypadkowy: faktycznie był historycznym rezultatem spotkania trontiańskiej ideologii idealnej podmiotowości robotniczej ze skłonnością awangard walki robotniczej do „powrotu” na łono zupełnie reformistycznych formacji historycznych ruchu robotniczego w sytuacji odpływu, rozbicia, bierności i atomizacji. Takie powroty do partii reformistycznej i powierzenie im reprezentacji interesów robotniczych nie są czymś

zaskakującym dla marksistów obeznanym z realną historią ruchu robotniczego i realnymi zachowaniami klasy robotniczej.

Grupa bardzo szybko zauważyła ponowną stabilizację stosunku reprezentatywnego i „powrót” robotników do PCI, ale absolutyzacja podmiotowości robotniczej, niepozwalająca uchwycić tych zjawisk poza ich przejawami empirycznymi, paradoksalnie kazala członkom grupy dopatrywać się w mechanicznym i biernym wytworze przedmiotowości i atomizacji klasy organicznie zbiorowego i absolutnie świadomego „wyboru” walczących robotników (Sbardella 2000, 177).

W środowisku *Classe Operaia* zaczął szerzyć się pogląd, że klasa ta nie jest zainteresowana jakimś kolejnym skazanym na fiasko doświadczeniem budowy nowej partii, lecz „woli przeobrazić w »kierunku rewolucyjnym« istniejącą partię”, toteż „postanowiła »sprowadzić PCI do fabryki« i wykorzystać ją do własnych celów rewolucyjnych”. „Decyzja robotników o »wejściu do niej« zakłada – tak uważano – wyraźną wolę rewolucyjną: »partię« trzeba przeobrazić i nagiąć do »wywrotowych« wymogów robotników”.

Teza ta – która, jak łatwo można się tego domyślić, zakłada *zawsze* świadomy i dysponujący własną strategią podmiot (bardzo szybko fakty zadadzą jej spektakularny kłam) – stawia zatem na porządku dziennym sprawę „natychmiastowego zablokowania” procesu socjaldemokratyzacji, który objął również PCI (Sbardella 2000, s. 177–178; zob. również Filipini 2011, 105–130).

Gdy tylko zaczęła ukazywać się *Classe Operaia*, na łamach *Bandiera Rossa*, czasopisma włoskiej sekcji Czwartej Międzynarodówki, dostrzeżono, że wbrew pozorom usytuowała się ona wyraźnie na prawo od *Quaderni Rossi* – na pozycjach, które Augusto Illuminati określił mianem „mieszewickich” (Illuminati 1964). Teraz natomiast, gdy istnienie *Classe Operaia* dobiegło końca, Maria Novella Pierini skomentowała zwrot operaizmu trontiańskiego ku PCI jako przejaw „mistycyzmu teoretycznego i praktyki oportunistycznej”. Pierwszy człon tego zarzutu brzmi paradoksalnie, bo przecież jednym z najważniejszych postulatów założycielskich operaizmu, sformułowanych przez Panzieriego, było odrodzenie marksizmu jako „nauki o rewolucji, którą należy całkowicie uwolnić od wszelkiego mistycyzmu”, a w szczególności od „mistycznej koncepcji klasy robotniczej i jej roli historycznej”, która, jak wskazywał Panzieri, wyzierała zza pleców naturalistycznego obiektywizmu, panującego w ówczesnych dominujących formach „marksizmu historycznego”. Teraz Tronti, pisała Pierini, „przeceniając potencjał rewolucyjny klasy robotniczej jako takiej i pojmując go zgoła mistycznie, przypisuje jej nieodłączną zdolność do zapewnienia sobie strategicznego kierownictwa walkami, które toczy, gdyż mniema, że strategia ta zawarta jest już w żywiołowości jej ruchów” (Pierini 1966). Co do drugiego członu, wspomina Maitan, to „grupa trontiańska, wychodząc – zgodnie z naszą

ówczesną oceną – od *grasso modo* słusznej intuicji, to znaczy konieczności działania w środowisku partii robotniczych i związków zawodowych, wyciągnęła z niej jednostronny, doprowadzony do skrajności wniosek, dokonując entryzmu nader przypominającego bierną adaptację” (Maitan 2002, 295). Przejście grupy do PCI nie mogło wyglądać inaczej, ponieważ wtargnięcie „robotnika masowego” do tej partii po to, aby ją obsadzić i przejąć, było mrzonką.

Zwrot operaizmu trontiańskiego, a raczej, jak zobaczymy, jego prawego skrzydła skupionego wokół Trontiego, ku PCI był logicznym skutkiem przejścia z panzieriańskich pozycji naukowych i politycznych na pozycje filozoficzne, na których operaizmem Trontiego zawładnęła metafizyka autonomii robotniczej. Scalala ona i systematyzowała, normalizowała i regulowała operaistyczne praktyki teoretyczne, ideologiczne i polityczne. Pola praktyk teoretycznych obsadziła bodaj we wszystkich najważniejszych punktach strategicznych „przeszkodami epistemologicznymi”, o które rozbijały się próby wypracowania programu rewolucyjnego i strategii rewolucyjnej oraz stworzenia partii, w której taki program i taka strategia mogłyby się zmaterializować. Tronti tak zaplątał się w swojej filozofii, że gdy tylko legitymizująca ją, ale krótkotrwała fala walk robotniczych opadła, z wyżyn filozoficznie wyimaginowanej partii rewolucyjnej powrócił na reformistyczne łono partii realnie istniejącej. Wright, śledząc ewolucję „tego osobliwego sposobu myślenia”, który cechował Trontiego i który później, jak twierdzi Wright, do perfekcji doprowadził Negri, zauważył:

Jego punktem wyjścia były realne procesy społeczne, tylko że szybko zaczął on kręcić się w kółko na swojej własnej podstawie. Marks, starając się uniknąć takiego losu, porzucił oślepiające wzloty pojęciowe, którymi popisał się w *Zarysie krytyki ekonomii politycznej*, na rzecz cienistszych, ale za to historycznie specyficznych ustępów *Kapitału* (Wright 2002, 175).

Kurs polityczny Trontiego spowodował rozłam w środowisku *Classe Operaia*. Toni Negri i jego zwolennicy, głoszący taką samą filozofię jak Tronti, zerwali z grupą trontiańską właśnie na tle sporu o partię (Melegari 2011, 27–40, 50–75). Uważali bowiem, że PCI nie da się przeobrazić w partię robotniczą i że taką partię trzeba stworzyć od podstaw. Na początku lat siedemdziesiątych Negri nadal będzie lansował zatem ideę partii, zgodnie z którą „klasa robotnicza staje się partią poprzez centralizację swoich własnych ruchów” i która, jak słusznie podkreśla Wright, „bardzo przypominała poglądy Mario Trontiego z poprzedniej dekady” (Wright 2005, 90). Szybko okazało się jednak, że idea ta jest tylko syrenim śpiewem.

Rozłam w grupie skupionej wokół *Classe Operaia* rozdzielił operaizm trontiański: część grupy z Negrim na czele trzymała się go, natomiast sam Tronti stopniowo oddalał się od niego, dryfując coraz bardziej na prawo, aż w końcu metafizykę autonomii robotniczej zastąpił metafizyką „autonomii tego, co polityczne”. Jak wyjaśnia Sara Farris, faktycznie chodziło o prymat sił politycznych, o prymat partii, autonomicznej wobec klasy, nad klasą, a zatem o

coś radykalnie przeciwstawnego prymatowi polityki rozumianemu jako prymat walki klas i prymat mas (Farris 2013, 185–203). W sferze filozoficznej „autonomia tego, co polityczne” systematyzowała autonomię aparatów biurokratycznych PCI w stosunku do klasy robotniczej – autonomię rzekomo przyznaną partii przez tę klasę po to, aby politycznie wykorzystując maszynę państwową, przejęła ona zarządzanie nad gospodarką kapitalistyczną i ją zmodernizowała. Jak słusznie zauważyła Corradi, o ile ongiś na stronach książki Trontiego wielkim podmiotem była pociągająca za sznurki kapitału klasa robotnicza, o tyle teraz stał się nim powodowany wola mocy aparat partyjny (Corradi 2011, 56). „Propozycją wewnętrzną korekty strategii zorganizowanego ruchu robotniczego staje się matryca neonietzscheańska (*wola mocy, antyesencjalizm, afirmacja*)”, komentuje tę ewolucję Daniele Balicco.

Ponieważ teraz uważa się, że marksowska teoria wartości uległa przewyciężeniu, a sprzeczności cyklu ekonomicznego uległy w ten sposób rozwiązaniu w cyklu politycznym, dla takich byłych intelektualistów operaistycznych, jak Mario Tronti, Alberto Asor Rosa i Massimo Cacciari nie pozostaje w walce politycznej nic innego, jak prymat decyzji i dowodzenia. Tak oto władza staje się neutralnym narzędziem. Co najwyżej myśli się o niej jako o skomplikowanej technice mediacji, która wymaga wiedzy specjalistycznej, surowego realizmu i profesjonalnych zdolności. Krótko mówiąc, odnowiona teoria elit. Warto zwrócić uwagę na to stanowisko teoretyczne, gdyż to właśnie za pośrednictwem pracy wspomnianych intelektualistów *autonomia tego, co polityczne* wywrze niemały wpływ na instytucjonalny tor ruchu PCI w ostatnich latach jej istnienia, a nawet, jak się okaże, na jej kolejne metamorfozy liberalne. (...) Panzieri, jeden z ich mistrzów, wyjaśniał w swojej jakże dziś odległej lekturze działu czwartego księgi pierwszej *Kapitału*, że siły wytwórcze i racjonalność nauki wcielonej w maszyny nie są neutralne. Po rozmaitych rozłamach i promocjach zawodowych i instytucjonalnych zasadnicze problemy teoretyczne uległy jednak zmianie (Balicco 2011, 118–119, 122).

Operaizm trontiański tworzył teoretyczne (a ściślej filozoficzne) przesłanki realizacji dążenia pewnych środowisk radykalnej inteligencji drobnomieszczańskiej do ideologicznej i politycznej reprezentacji „robotnika masowego” o świeżym rodowodzie południowym i chłopskim. Wytworzony pospołu przez taylorizm, fordyzm i keynesizm, stopniowo wyparł on poprzednią postać „robotnika fachowego”. Ci, którzy uchodząc z Południa przed nedorozwojem, który stanowił odwrotną stronę i funkcję rozwoju kapitalizmu włoskiego, na rozwiniętą, wielkoprzemysłową Północ, stawali się tam owym „robotnikiem masowym”, imporetowali nie tylko swoją siłę roboczą, ale również skłonność do żywiołowego oporu wobec bezwzględnej wyzysku (wyciskania z ich pracy wartości dodatkowej bezwzględnej). W koszarowym reżimie i w piekielnych warunkach pracy opór ten przejawiał się w silnej skłonności do odmowy (a ściślej unikania) pracy. Skłonność ta, postrzegana jako osobliwość historyczno-antropologiczna pochodzących z Południa robotników wielkoprzemysłowych na

Północy, doprowadzała do rozpaczy aparaty PCI i jej związkowego pasa transmisyjnego. Lansowały one „pakt między wytwórcami”, tzn. między przemysłowcami i robotnikami, i wśród tych ostatnich szerzyły surową, kalwinistyczną ideologię produktywistyczną. Jednocześnie ten sam „robotnik masowy” zajmował już strategiczną pozycję w bezpośrednim procesie produkcji: pracował przy liniach montażowych i był wyposażony w moc dezorganizowania tego procesu poprzez nieobecność w pracy, sabotaże na liniach i strajki.

Ruchy polityczne ukonstytuowane na trontiańskim gruncie filozoficznym będą dążyły do tego, aby zapewnić sobie przywództwo polityczne w ruchu robotniczym. Strategiczną rolę w realizacji tego zamysłu politycznego miały odegrać formy autonomii robotniczej, przypisywane mu i przeciwstawiane klasycznym formom organizacji robotniczej i demokracji robotniczej. Ongiś radykalna inteligencja drobnomieszczańska, która reprezentowała ideologicznie chłopów z Południa i dążyła do objęcia przewodnictwa nad klasą robotniczą na Północy, miała oparcie filozoficzne w importowanej z Francji antymaterialistycznej rewizji marksizmu – sorelowskiej metafizyce rewolucyjnego syndykalizmu (Sternhell, Sznajder i Asheri 1994, 36–92, 131–194; Kowalewski 2006, 279–294). Teraz radykalna inteligencja drobnomieszczańska, która aspirowała do ideologicznej reprezentacji chłopskich wychodźców z Południa, osadzonych w samym sercu wielkiego przemysłu na Północy, miała oparcie filozoficzne we własnej, oryginalnej rewizji marksizmu – trontiańskiej metafizyce autonomii robotniczej¹. Była ona przejawem „nieraz właściwej deklasującym się klasom i warstwom intencjonalności, która polega na próbach znalezienia się na czele innych klas i innych środowisk społecznych, słusznie czy niesłusznie uważanych za depozytariuszy znacznej siły autonomicznej” (Bernocchi 1998, 64). Gdy jednak doszło do zrywu robotniczego, szybko okazało się, że wbrew założeniom operaizmu trontiańskiego, metafizyka ta wcale nie jest w stanie scalić – w interesie dążeń radykalnej inteligencji do przewodnictwa – praktyk głównego, większościowego nurtu autonomii robotniczej.

Jak powiedzieliśmy, dla Panzieriego ruch turyńskich rad fabrycznych roku 1919–1920 i pisma Gramsciego o tym ruchu stanowiły ważne odniesienie, a nawet jedną z podstaw panzieriańskiej myśli operaistycznej. Co więcej, pisał on w 1958 roku:

¹ Mimoходом zasugerował to autorowi Sergio Bologna, przytaczając w związku z myślą Gramsciego o „hegemonii, która rodzi się w fabryce i wymaga tylko minimalnej liczby zawodowych pośredników politycznych i ideologicznych” jego spostrzeżenie o inteligencko-merydionalistycznym nurcie we włoskim rewolucyjnym syndykalizmie: „W pewnym sensie syndykalizm stanowi ze strony chłopów południowych, reprezentowanych przez swoją bardziej postępową inteligencję, słabą próbę objęcia przewodnictwa nad proletariatem” (Bologna 1973, 2). Daleko idąca w pewnych kluczowych punktach zbieżność metafizyki trontiańskiej z metafizyką sorelowską pozostaje niemal zupełnie niezbadana. Zwraca na nią uwagę George Ciccariello-Maher (2006).

Od lat robotnicy w ogóle nie słyszą o kontroli robotniczej, a jeśli czasami coś o niej usłyszą, to w duchu negatywnym, a przecież wystarczy pójść do fabryk, które przeszły przez [powojenne] doświadczenie rad zarządzających, aby przekonać się, że dziesięciu robotników na dziesięciu jest niezwykle przywiązanych do tego dziedzictwa praktycznego i ideologicznego, jeśli zaś pojedzie się do Monfalcone i przestudiuje walki robotników w CRDA, to okaże się, że wysuwaniem w nich postulatem była kontrola robotnicza, choć nie mają oni precyzyjnej świadomości tego faktu; podobnie, gdy pojedzie się do sycylijskich kopalń siarki (Panzieri 1973, 141).

Młodszy towarzysze Panzieriego pod teoretycznym przywództwem Trontiego rozwinęli operaizm w zgoła innym kierunku, rugując zeń wszelkie odniesienia do doświadczeń rad. W ich dyskursach instytucja rad fabrycznych, podobnie jak związki zawodowe, były nierozłącznie związane z anachroniczną już postacią „robotnika fachowego” (Bologna 1972, 15). Jednostronnie kojarzyli oni wyidealizowaną postać „robotnika masowego” z pozbawionymi tradycji, pamięci, historycznej ideologii ruchu robotniczego i w ogóle klasowej akumulacji historycznej imigrantami ze wsi południowowłoskiej. Tymczasem akumulacja ta była ważnym składnikiem autonomii robotniczej, osadzonej w trójkącie wielkoprzemysłowym na Północy, i nie rozplywała się w morzu imigrantów z Południa, lecz stanowiła potencjalny czynnik ich robotniczej socjalizacji w toku walk robotniczych. Golden wskazuje, jak ogromne miała ona znaczenie (przypomnijmy, że przejawy tej akumulacji Golden nazywa „syndykalizmem socjalistycznym”).

Pełne zdanie sprawy z ciągłości ideologii syndykalistycznej na centralnych obszarach przemysłowych Włoch od pierwszych dekad XX wieku wymagałoby zanalizowania, jak ona przetrwała, a nie tylko dlaczego. W tym celu trzeba by zbadać na miejscu organizacje robotnicze, analizując ich zdolność do socjalizacji własnych działaczy z pokolenia na pokolenie i badając konkretne mechanizmy reprodukcji ideologicznej. Wiemy na przykład, że niektórzy działacze PCI, zwolnieni z pracy w zakładach Fiata podczas represji politycznych w połowie lat pięćdziesiątych, byli członkami partii od jej powstania w 1921 roku, a zatem byli naoczni świadkami okupacji fabryk w roku 1919–1920 (o ile faktycznie w nich nie uczestniczyli). Najskuteczniej zrywających produkcję form strajku, które stosowano gorącą jesienią [1969 roku], nauczyli młodszych robotników starsi działacze, którzy pamiętali, że stosowali je w latach czterdziestych. Podobnie, charakterystyczne dla gorącej jesieni techniki kontroli w zakładzie (np. kontroli pracy na akord) wprowadzono za radą ludzi, którzy tuż po wojnie byli komisarzami wydziałowymi. Wreszcie, w pierwszych pomysłach ponownego ustanowienia rad fabrycznych – z którymi wystąpiła w Turynie FIOM, ponad dziesięć lat przed tym, jak rady fabryczne wyrosły w całym kraju – wyraźnie powoływano się na młodego „Gramsciego z czasów okupacji fabryk w 1920 roku”. Gdy działacze rozważali opcje strategiczne na przyszłość, sięgali w swoją własną przeszłość

i ją odkrywali, a kontekst, w którym to się działo, sprawiał, że sięgali bezpośrednio do wczesnych doświadczeń włoskiego ruchu robotniczego – szczególnie do doświadczeń z okresu po pierwszej wojnie światowej. Czynili to całkiem otwarcie i świadomie, o czym świadczy na przykład podjęta gorącą jesienią decyzja FIOM-CGIL o wydaniu całego tomu artykułów z *L'Ordine Nuovo* o radach fabrycznych 1919–1920 roku. Krótko mówiąc, jest więc sporo dowodów na to, że między działaczami robotniczymi, związanymi przez dziesięciolecia przynależnością do PSI, PCI, FIOM i innych związków afiliowanych do CGIL, a później również do CISL, z pokolenia na pokolenie zachodziła pomyślna transmisja ideologiczna. Codziennych mechanizmów tej transmisji nie zbadano systematycznie, ale obejmują one utrwalanie mitu, rytuału, retoryki i zwyczaju, świadome przekazywanie tradycji organizacyjnej, kultywowanej i zachowywanej nawet w najgorszych czasach, w oczekiwaniu na to, że nadarzy się odpowiednia okazja, w której będą przydatne. We Włoszech stabilność lokalnych tradycji politycznych zapewniła syndykalizmowi środki przetrwania. Ponieważ ideologia syndykalistyczna zakorzeniła się w pewnych również geograficznie zlokalizowanych i historycznie osadzonych organizacjach robotniczych, okazała się ona organizacyjnie krzepka. Dzięki zaś partii ogólnokrajowej, która mimo ciągłego wykluczenia politycznego na szczeblu ogólnokrajowym była głęboko zaangażowana w reformizm parlamentarny, okazała się również krzepka strategicznie – całkiem zdolna do wykorzystania słabości partii, która upierała się, że chce rządzić, gdy nie mogła (Golden 1988a, 21–22).

Ruch rad fabrycznych

Trzecia fala rewolucyjna we Włoszech wpisywała się w falę ruchów masowych i wystąpień rewolucyjnych, która przetoczyła się przez świat około 1968 roku, ale we Włoszech była szczególnie długotrwała. Nieraz mówi się nawet, że w tym kraju „rok ‘68 trwał dwadzieścia lat” – że rozpoczął się już wraz z gwałtownymi demonstracjami młodzieżowymi i robotniczymi w Genui i Turynie na początku lat sześćdziesiątych. To gruba przesada, gdyż wkrótce, na kilka lat, nastąpił odpływ. Częściej uważa się jednak, że przyływ zaczął się w lutym 1967 roku od okupacji jedenastu uniwersytetów przez młodzież akademicką. Jednak w ślad za zrywem studenckim, na nieporównywalną z innymi krajami zachodnioeuropejskimi skalę, nastąpił zryw robotniczy. O ile można się spierać, kiedy zaczął się włoski rok ‘68, o tyle bezsporne jest to, że zakończył się w 1980 roku wielką klęską robotników Fiata.

Przyływ fali walk klasowych przed „gorącą jesienią” 1969 roku zastał ruch związkowy w przedsiębiorstwach w oplakany stan – instancje związkowe albo tam w ogóle nie istniały, albo spełniały jedynie funkcje biurokratyczno-formalne, zaś komisje wewnętrzne – miały one reprezentować całe załogi, wybory do nich pozwalały okresowo weryfikować układy sił między różnymi organizacjami związkowymi, a ich członków mianowały odgórnie instancje związkowe – na ogół były oderwane od załóg i od dawna zdyskredytowane w ich

oczach. Od roku 1947 pozbawiono je prawa do prowadzenia rokowań zbiorowych w przedsiębiorstwach, a w latach sześćdziesiątych centrale związkowe unikały przeprowadzania do nich wyborów. Na początku drugiej połowy lat sześćdziesiątych tu i ówdzie doszło do prób antybiurokratycznej odnowy ruchu robotniczego – propagowania w niektórych fabrykach demokracji robotniczej, co odniosło duży sukces w zakładach Siemensa w Mediolanie. Podczas branżowego sporu zbiorowego w 1966 roku, z inicjatywy tamtejszych działaczy robotniczych, należących do włoskiej sekcji Czwartej Międzynarodówki, powstał komitet strajkowy, który obok członków komisji wewnętrznej składał się również z czterdziestki demokratycznie wybranych przez robotników delegatów wydziałowych.

W wielu decydujących epicentrach ruchu robotniczego (Pirelli w Mediolanie, Fiat w Turynie, Fatime w Rzymie, Nuovo Pinogne we Florencji i Bari, Petrolchimico w Porto Marghera itd.) grupy i środowiska robotników usiłowały wymknąć się spod kontroli aparatów oraz przełamać strategiczne ramy działania biurokracji związkowych i zerwać z ich metodami. Wysuwały radykalne postulaty i tworzyły komplementarne lub zastępcze wobec związków zawodowych instrumenty walki – czy to komitety oddolne, czy ruchy delegatów robotniczych. Te przejawy autonomii robotniczej od samego początku przyjęły dwie odmienne formy, które wkrótce podzieliły ją politycznie. Pierwsza, typowa dla formy lansowanej przez nurty inspirowane operaizmem trontiańskim, to instytucja komitetów oddolnych, która już w 1968 roku zrodziła się w mediolańskich zakładach Pirelli Biccoca. Druga, którą z kolei lansowały nurty historycznej lewicy radykalnej, przywiązane do idei demokracji robotniczej i znajdujące inspirację m.in. w operaizmie panzieriańskim, to instytucja delegatów robotniczych i fabrycznych rad delegatów, która w rok później zrodziła się w turyńskich zakładach Fiata.

W zakładach Pirelli Biccoca, zatrudniających 9 tysięcy pracowników, ruch związkowy był podzielony i w dużej mierze sparaliżowany przez te podziały i swoje biurokracje, idące na rękę pracodawcom, gdy tymczasem brutalnie wzmagano wyzysk bezwzględny, intensyfikując pracę na akord i obniżając zarobki, zmuszano do pracy w warunkach bardzo szkodliwych dla zdrowia, szerzyły się wypadki przy pracy, dekwaliifikowano zawodowo pracowników. Gdy pod koniec 1967 roku przyszło podpisać nowy układ zbiorowy, tym razem trzy związki co prawda wystąpiły ze wspólną platformą, ale ta przewidywała tylko nieznaczną rekompensatę strat zarobkowych z poprzednich lat i ignorowała najbardziej palące problemy załogi. Na zgromadzeniach robotniczych spotkała się z krytyką. Po podpisaniu układu grupa robotników należących do PCI i CGIL, ale kontestujących z lewa politykę swoich organizacji, napiętnowała związki za ten układ i zażądała, aby o wszystkim decydowały zgromadzenia robotnicze. Grupa ta utworzyła otwarty dla wszystkich chętnych – również dla osób z zewnątrz fabryki – Jednościowy Komitet Oddolny (CUB): nawiązał on współpracę z radykalnymi środowiskami studenckimi i stał się ciałem robotniczo-studenckim; studenci działali w nim na równych prawach z robotnikami.

CUB ostro krytykował propozycję CGIL, aby w każdym zakładzie fabryki utworzyć wspólny dla wszystkich związków komitet związkowy do spraw akordu, złożony z wybieranych przez robotników delegatów wydziałowych, którzy mieliby kontrolować tabele akordowe i ich przestrzeganie przez kierownictwa zakładów. Komitet miał uzgodnić z pracodawcą nowe tabele: wybrać w porozumieniu z nim grupę robotników o średniej zdolności do pracy i ustalić średnią ich normalnej intensywności pracy. CUB wysuwał pod adresem tej propozycji dwa główne zarzuty. Po pierwsze, twierdził, że taka kontrola wpisuje się w kapitalistyczną logikę wyzysku i zmierza jedynie do jego regulacji, a przecież należy zmierzać do zniesienia samego mechanizmu pracy na akord i w ogóle do zniesienia wyzysku. Nie chodziło o to, aby np. skłonić dyrekcję do zmniejszenia intensywności pracy czy do poprawy warunków bezpieczeństwa i higieny pracy, lecz o to, aby zakwestionować władzę kapitalistów: aby to sami robotnicy odmawiali pracy w tempie określonym w tabelach i sami decydowali o stopniu intensywności pracy, odmawiali pracy w warunkach szkodliwych dla zdrowia, żądali dużych podwyżek płac oraz stosowali ofensywne formy walki strajkowej, takie jak „strajk produkcyjny”, polegający na zmniejszaniu produkcji przez robotników. Po drugie, CUB krytykował samą instytucję delegatów. Uważał, że z natury rzeczy ma ona charakter biurokratyczny i jest gruntownie sprzeczna z walką o władzę robotniczą. Komitet cieszył się wśród załogi dużym prestiżem, ale w stosunkach z nią szybko wybuchł kryzys. Wielu robotników proponowało bowiem, aby CUB, w charakterze delegacji całej załogi, zgodził się rokować w jej imieniu z pracodawcą, w celu stworzenia korzystnego dla załogi układu sił ogłosił strajk oraz wziął udział w wyborach do komisji wewnętrznej. CUB odmówił (Comitato Unitario di Base della Pirelli 1969). Stał się jednak wzorem dla podobnych komitetów w wielu innych fabrykach.

Krajowy Konwent Komitetów Oddolnych i Awangard Robotniczych, który odbył się w lipcu 1969 roku w okupowanym przez uczestników turyńskim Pałacu Sportowym, ujawnił wiele ujemnych stron tego, jakby się zdawało, nowego antykapitalistycznego i antybiurokratycznego nurtu w ruchu robotniczym. Paraliżowały go ogromna różnorodność koncepcji, projektów i metod, która uniemożliwiała znalezienie wspólnego języka, rozbitcie komitetów spowodowane tym, że poszczególne rywalizujące ze sobą organizacje polityczne „nowej lewicy” czyniły z nich swoje pasy transmisyjne i komórki, sekciarstwo i niezdolność do utworzenia choćby najskromniejszego ośrodka koordynacji, a nawet wymiany informacji.

Nie sposób było przymykać oczu na zaślepienie szowinizmy środowiskowe i partykularyzmy, którym towarzyszyły mniej czy bardziej pompatyczne proklamacje ideologiczne, na sięjące spustoszenie sekciarstwo niektórych co spójniejszych grup, które myliły swoje cząstkowe wpływy w pewnych fabrykach czy na pewnych wydziałach ze zdobyciem trwałej hegemonii na szeroką skalę i czyniły wszystko, aby uchronić swoje ogrodzone działki przed cudzymi wpływami, na widoczne gołym okiem niedocenywanie zdolności manewrowych i odzyskowych CGIL i PCI (Maitan 2002, 366).

W marcu 1969 roku we Fiacie Mirafiori wybuchł pierwszy od 1953 roku udany strajk w sprawie godzin pracy i pracy na akord w przedsiębiorstwie, a nie w związku z odnową krajowego układu zbiorowego – po raz pierwszy od wielu lat robotnicy starli się ze swoją własną dyrekcją. W grudniu wybuchł pierwszy udany „strajk wewnętrzny” – strajkujący robotnicy nie poszli do domu, lecz zorganizowali pochody i maszerowali po fabryce wzywając innych, aby się do nich przyłączyli, co było niezwykle wyjątkowym wydarzeniem. Właśnie tu, gdzie dyktatura kapitału wydawała się niepodważalna i swoją żelazną pięścią dławiła „robotnika masowego”, dosłownie z dnia na dzień niespodziewany zryw robotniczy zmienił układ sił klasowych w kraju. Doszło do niego w kwietniu 1969 roku na tle wydarzeń w Battipaglia na południu Włoch, gdzie na znak protestu przeciwko zamknięciu dwóch fabryk wybuchły gwałtowne rozruchy masowe. Policja otworzyła ogień, zabijając dwie osoby i raniąc dwieście. W dwa dni później w całym kraju 12 milionów pracowników wzięło udział w dwugodzinnym strajku ogólnokrajowym, protestując przeciwko terrorowi policyjnemu w Battipaglia. W zakładach pomocniczych Fiata Mirafiori zatrudniających 8 tysięcy pracowników ten strajk był bardzo ostry. Odbyło się walne zgromadzenie załogi; było ono wydarzeniem bez precedensu w tym przedsiębiorstwie, w którym tradycyjnie panowały stosunki koszarowe. Pewne wpływy polityczne miała tam Włoska Socjalistyczna Partia Jedności Proletariackiej (PSIUP), która powstała w 1964 roku w wyniku rozłamu dokonanego w PSI przez działaczy lewego skrzydła i sytuowała się na lewo od PCI. Wydawała zakładowy *Giornale di Lotta* i podobnie jak czynił to wcześniej Panzieri, wskazywała, że „instytucje *kontrwładzy*, *kontrola robotnicza* i *jedność ruchu rad fabrycznych* to droga, którą we Włoszech powinna pójść klasa robotnicza”. Propagowała postulat wyborów delegatów robotniczych (Tripodi 2012, 10–35). W brygadach zaraz zaczęto ich wybierać. W końcu maja strajki w zakładach pomocniczych rozszerzyły się na całe Mirafiori; produkcja została całkowicie zablokowana. Odbywały się zgromadzenia, demonstracje wewnętrzne i wybory delegatów. Wybierano ich w jednostkach organizacyjnych zakładów lub w technologicznych segmentach cyklu produkcyjnego. Kierowano się zasadą, zgodnie z którą organizacja, dyscyplina i kooperacja narzucona robotnikom przez kapitalistów po to, aby zapewnić wycisk ich siły roboczej, może zostać „odwrócona” przez robotników przeciwko kapitalistom – stać się orężem w walce klasowej i podstawą demokracji robotniczej.

W czerwcu 1969 roku delegaci wybrani w brygadach zakładów pomocniczych Fiata Mirafiori rozpowszechnili historyczną ulotkę, której treść bardzo wyraźnie inspirował operaizm panzieriański.

We wszystkich zespołach, na wszystkich wydziałach powinniśmy zwołać zgromadzenia i wybrać delegatów po to, aby wykorzystać siłę strajku i jedności do całkowitej zmiany warunków pracy, sprawując *kontrolę robotniczą*. Należy zorganizować wszystkich

delegatów w potężnym i jednościowym *ruchu delegatów robotniczych*, którego celem będzie sprawowanie permanentnej kontroli robotniczej nad warunkami pracy i nad produkcją.

Postulowano zwolywanie w brygadach, na wydziałach, w zakładach zgromadzeń, ilekroć kolektyw robotniczy uzna to za konieczne, bez żadnych ograniczeń, i wybieranie na nich delegatów, w każdej chwili usuwalnych, odpowiedzialnych wyłącznie przed tymi, którzy ich wybrali i zobowiązanych do wyrażania woli i realizowania decyzji swojego zgromadzenia. Zaproponowano „zwołanie rady delegatów robotniczych Fiata”. Przedstawiono „pięć punktów kontroli robotniczej nad warunkami pracy”. Postulowano w nich, aby wszelkie niekorzystne dla pracownika zarządzenia przełożonych, wszelkie decyzje o pracy na inną zmianę czy w godzinach nadliczbowych oraz decyzje w sprawach placowych mogły być zawieszane przez delegata i przekazane do rozpatrzenia przez zgromadzenie robotnicze odpowiedniego szczebla. Delegaci mieli mieć również prawo zawieszać wszelkie decyzje dyrekcji o zmianach technologicznych i organizacyjnych i przekazywać je do rozpatrzenia zgromadzeniom, które miały oceniać je z punktu widzenia interesów pracowników i zatwierdzać lub odrzucać. Postulowano również, aby wyłącznie zgromadzenia decydowały o tym, do jakiego stopnia dopuszczalna jest praca w warunkach niebezpiecznych i szkodliwych dla zdrowia, oraz wysuwały propozycje zmniejszenia niebezpieczeństwa i szkodliwości przez zwolnienie tempa pracy, zwiększenie personelu, zwiększenie przerw w pracy, zmiany techniczne w środowisku pracy itd. Za pośrednictwem delegatów zgromadzenia miały również sprawować kontrolę nad pracą na akord (*Compagni della Fiat* 1968; zob. również Ferraris 1969).

Tymczasem w walce robotników Fiata zaczęło interweniować z zewnątrz lewicowo-radykalne środowisko operaistyczne: wywodząca się z turyńskiego ruchu studenckiego grupa pod wodzą Adriana Sofriego, która w parę miesięcy później utworzyła ruch Lotta Continua, oraz pochodząca głównie spoza Turynu grupa pod wodzą m.in. Toniego Negriego, Oreste Scalonego i Alberto Magnaghiego, która wkrótce utworzyła organizację Potere Operaio. Powołane przez nie do życia „zgromadzenie studencko-robotnicze” działało pod Mirafiori. Prowadziło ono kampanię przeciwko instytucji delegatów, twierdząc, że „delegata wymyślono po to, aby izolować od mas najbardziej bojowych robotników, uczynić ich odpowiedzialnymi przed związkiem zawodowym i zamienić protest robotniczy w biurokratyczny spór zbiorowy”, gdy tymczasem „związki zawodowe przewyciężono w walce”. Grupa Sofriego atakowała instytucję delegatów równie zaciekle, pod hasłem, że „wszyscy jesteśmy delegatami” (Wright 2002, 127–130).

To właśnie operaizm trontiański inspirował ideologicznie takie ruchy, jak Lotta Continua i Potere Operaio, a później również Czerwone Brygady. Ich rzecznicy i teoretycy, absolutyzując nieciągłość między składami klasowymi i odpowiadającymi kolejnym składom klasowym postaciami społecznymi robotnika, apodyktycznie orzekli, co następuje. Walka o kontrolę robotniczą nad procesami pracy i produkcji oraz obieralne instytucje delegatów

wydziałowych i rad fabrycznych, podobnie jak związki zawodowe, to przeżytek, taki sam, jak skład klasowy anachronicznej postaci „robotnika fachowego”, którego ostatecznie zastąpił „robotnik masowy”. Jemu zaś w głowie nie kontrola nad procesem pracy, lecz odmowa pracy, nie kontrola nad produkcją, lecz sabotaż produkcji, nie wybory delegatów wydziałowych i rad fabrycznych, lecz (przenoszone z uniwersytetów do fabryk) zgromadzenia autonomiczne i komitety oddolne, które uznają tylko demokrację bezpośrednią, a więc wykluczają wybory i delegację. Zamiast walczyć z biurokracją związkową i partyjną ruchu robotniczego, tak – w duchu trontiańskim – pojmowana autonomia robotnicza odrzucała same formy organizacji związkowej, a jeśli chodzi o organizację partyjną, co najmniej odrzucała jej dotychczasowe formy, które na papierze zastępowała nowymi – w rzeczywistości zaś żadnych nowych form nie stworzyła.

Tak oto rodzący się w Fiacie ruch znalazł się od razu między młotem biurokracji związkowej a kowadłem nowej lewicy radykalnej. W lipcu Pino Ferraris sporządził na ten temat niezmiernie ważną, zdumiewającą przenikliwością na tak wczesnym etapie analizę polityczną. Ferraris był sekretarzem federacji turyńskiej i członkiem krajowego kierownictwa PSIUP. W przeszłości, kiedy była to federacja PSI i sytuowała się na lewym skrzydle partii, on i inni turyńscy działacze socjalistyczni współpracowali z Panzierim i *Quaderni Rossi*. Współpraca ta – jak wspominał Ferraris – „naznaczyła ich matrycę polityczną i kulturalną”: oni również znajdowali się pod wpływem operaizmu, ale panzieriańskiego. Byli działaczami robotniczymi i mieli poważne doświadczenia w pracy politycznej wśród włóknarzy i metalowców. Oto najważniejsze fragmenty wspomnianej analizy.

W walce robotników Fiata Mirafiori, pisał Ferraris, występują trzy różne linie polityczne. Po pierwsze, oficjalna linia związkowa (z którą identyfikuje się PCI), zmierzająca do czysto „kontraktualistycznego” – tzn. nastawionego tylko na podpisanie nowego układu zbiorowego pracy – wykorzystania walki robotniczej. Zwolennikom tej linii chodzi o to, aby nieprzewidywalny wybuch walki w zakładach Fiata utrzymać w kaftanie bezpieczeństwa i nie dopuścić do zakłócenia realizacji strategii, która wymaga, aby walka przebiegała spokojnie, zgodnie z dyrektywami związkowymi, zgodnie z zasadą: teraz spór zbiorowy i rokowania zbiorowe, później układ zbiorowy. Druga to linia interwencji (wspomnianych wyżej) grup mniejszościowych, których jedynym celem jest doprowadzenie za wszelką cenę do radykalizacji walki robotniczej i skierowanie jej jednocześnie przeciwko pracodawcom i związkom zawodowym, zerwanie z wszelkimi mediacjami, zdemaskowanie reformistów oraz stworzenie warunków do budowy „nowej awangardy” poprzez komitety oddolne (Ferraris 1998, 150).

Te pozornie przeciwstawne linie pod jednym względem są zbieżne.

Przyczyniają się potężnie do zniekształcenia i zaciemnienia jednego z najważniejszych wydarzeń w powojennej historii turyńskiej klasy robotniczej: pojawienia się we Fiacie w postaci załążkowej, ale pewnej, masowego ruchu politycznego za pośrednictwem akcji

społecznej, która skutkuje zwolywaniem zgromadzeń i wybieraniem delegatów robotniczych. Destrukcyjna polemika przeciwko delegatowi robotniczemu, prowadzona przez grupy mniejszościowe, zbiega się z akcją mistyfikacyjną związku, który zmierza do sprowadzenia tego wydarzenia politycznego do skromnego wkładu w odnowę i ekspansję związku. Chodzi o to, aby zaciemnić powstanie pierwszej widocznej i konkretnej formy masowej samoorganizacji i ją zniszczyć. Ta zbieżność nie jest przypadkowa, bo wokół walki we Fiacie i nad głową klasy robotniczej Fiata „mniejszościowcy” i „oficjele” spierają się o „prawo do reprezentacji” oraz o potwierdzenie albo o wymianę „awangardy”. Dla obydwu klasa robotnicza, zjednoczona jako taka w organach wolności proletariackiej, samostanowienia i kontrwładzy, w ruchu zgromadzeń i delegatów, stanowi niewygodną trzecią stronę, którą lepiej usunąć z drogi (Ferraris 1998, 150).

Natomiast, pisał dalej Ferraris,

nasze stanowisko polega na uznaniu absolutnej oryginalności walki robotniczej w Mirafiori w takiej mierze, w jakiej wyraża ona naturalną przebudowę klasy (poprzez walkę wewnątrzzakładową, zgromadzenia i delegatów robotniczych) w „zgrupowaniach organicznych”, którymi są zespoły, wydziały, zakłady, zmierzającą do połączenia walki ekonomicznej i walki politycznej w rękach samozorganizowanych mas. (...) [P]ojawienie się we Fiacie ruchu zgromadzeń i delegatów nie jest izolowanym faktem, pojedynczym i nietypowym wydarzeniem, lecz podsumowuje, potęguje i ożywia cały ferment walki i poszukiwanie organizacji w tej ofensywnej fazie starcia klasowego. Wyjaśnia, jaka jest podstawowa tendencja i jaki powinien być główny cel w toku tego cyklu walki robotniczej: dążenie do samoorganizacji klasy jako takiej, przejście od kolejnych pojedynczych walk o treściach politycznych i konkluzjach związkowych do konkretnej konfiguracji pierwszych form i struktur masowego ruchu politycznego (Ferraris 1998, 150–151).

Ferraris stwierdzał dalej:

Jeśli uważa się, że w tej chwili priorytetem jest budowa partii rewolucyjnej za pośrednictwem „komitetów oddolnych” jako „przejściowego momentu organizacji awangard”, to jasne, że nie docenia się problemu stabilizacji ruchu masowego i po prostu może dojść do ustanowienia wulgarnie instrumentalnego stosunku z masami, jak to czynią ci, którzy we Fiacie posługują się demagogią placową, aby za wszelką cenę utrzymać masy w stanie wzburzenia. Natomiast uznanie masowego ruchu politycznego za główny cel nie oznacza negocjowania funkcji awangardy, lecz wymaga ustanowienia prawidłowego stosunku „służebnego” awangardy wobec mas oraz położenia całego nacisku na wzroście poziomów świadomości politycznej klasy i na formach organizacji mas. W początkowej fazie ruchu przede wszystkim widzieliśmy niezastąpioną rolę wewnętrznej awangardy zbudowanej wokół *Giornale di Lotta*. W rzeczywistości, o ile

istnienie, pojawienie się masowego ruchu politycznego w dużej mierze może być niezależne od awangard, o tyle jego *rozwój i kierunek marszu* są silnie uwarunkowane przez obecność i rolę awangardy (Ferraris 1998, 151).

Hipoteza o aktualności masowego ruchu politycznego opiera się na ogólnej ocenie tej fazy nieudanej stabilizacji kapitalizmu i ofensywy klasowej (cała masa może stać się rewolucyjna), ale za pożywkę służy jej również szczególna analiza cech charakterystycznych walki klasowej w dojrzałym kapitalizmie przy uwzględnieniu nowych powiązań zachodzących między walką ekonomiczną a walką polityczną i nowych możliwości autonomicznego wypracowania przez walczące masy własnej świadomości politycznej. W doświadczeniu walki we Fiacie linia komitetów oddolnych w istocie ujawniła swoją niespójność i jałowość. Faktycznie jest tak, że podczas gdy imponująca siła 100 tysięcy walczących robotników przestraszyła „łowców awangard”, którzy nie odważyli się zaproponować „nędzy” komitetów, stanęli oni w obliczu innej rzeczywistości – wzrostu masowej samoorganizacji (zgromadzenia i delegacji). Ponieważ nie mogą zaproponować realistycznej i wiarygodnej organizacji awangardowej, systematycznie atakują konkretne i widoczne załączki organizacji masowej. Ta linia, która w zakładach Pirellego (gdzie faktycznie istniał komitet oddolny, a nie było masowej samoorganizacji) przeżyła dramatyczny kryzys, we Fiacie została zaproponowana i powróciła jako farsa (Ferraris 1998, 151–152).

Ferraris wskazywał, że w zakładach Fiata „mniejszościowcy” lansują „uszlachetnioną”, uaktualnioną i wyretuszowaną odmianę tradycyjnego awangardyzmu po linii „więcej pieniędzy i twarda walka”, głęboko zakorzenionego w historii PCI i niepozostawiającego wątpliwości co do stosunków między „awangardą” a masami. Pisał:

Mówi się o „otwartym starciu politycznym”, a przygotowuje się je za pomocą jak najbardziej retorycznej i demagogicznej agitacji placowej: uprawia się retorykę walki o władzę i praktykę ekonomizmu, wykopując przepaść między starciem, które miałyby być bezpośrednio polityczno-rewolucyjne, a poziomem świadomości mas, która miałaby pozostawać tradeunionistyczna. Mówi się o „nowych poziomach organizacji”, ale konkretnie nie robi się nic poza próbą zburzenia jedyne go pozytywnego i określonego wysiłku na rzecz organizacji mas. Organizacja gwarantuje, że jest czysta i rewolucyjna wtedy, gdy istnieje jako coś, co ma być – gdy jest „w głowie”, a nie wtedy, gdy realizuje się i przybiera formę, bo wtedy jest już w rękach przeciwnika, jest już zintegrowana. Rytualne apele o nieokreśloną organizację, która ma nastąpić (organizujcie się!), idzie w parze z destrukcyjną polemiką z każdą pozytywnie organizującą masy działalnością (z delegatem robotniczym).

Z jednej strony bezpośredniość postulatu placowego, z drugiej absolutność czystej rewolucji – ani cele nie stają się rewolucyjne, ani rewolucja nie staje się celem. „Nie ma żadnego związku

między formami walki, celem, jakim jest zdobycie władzy, poziomami świadomości mas i zadaniami organizacyjnymi. W masach większa kasa i twarda walka o nią, w mózgu awangard rewolucja” (Ferraris 1998, 152).

Ferraris nie zdał jeszcze sobie sprawy z całego wymiaru tej strategii, w której chodziło o to, aby zerwać wszelki związek między wzrostem wydajności pracy a wzrostem płac, uczynić z nich zmienną niezależną i „sprawić, aby stała się irracjonalna”. Nowa strategia rewolucyjna miała opierać się na „ofensywnej walce ekonomicznej robotników” i zgodnie ze stworzonym przez Trontiego „nowym pojęciem kryzysu kapitalizmu” wywołać ten kryzys ich subiektywną wolą, rzucając na szalę stabilności kapitału niemożność ograniczenia i zahamowania wzrostu potrzeb materialnych klasy robotniczej, a zatem płac, i blokując w ten wyimaginowany sposób cały mechanizm rozwoju systemu. Operaizm trontiański, stwierdza Bellofiore, słusznie uważał, że kryzys kapitalizmu spowodowały teraz walki robotnicze, ale sprowadzał je do wymiaru płacowego, mniemając, że mają one taki sam charakter, jak w latach 1961–1962, tzn. że koszty pracy przypadające na jednostkę produktu i udział płac w dochodzie narodowym wzrosły, ponieważ znacznie wzrosła cena siły roboczej. „Operaizm postawił *implicite* (w przypadku Trontiego) i *explicite* (w przypadku Negriego) tezę uwiarygodniającą pogląd, że w procesie akumulacji płace są zmienną niezależną i dopatrywał się źródeł kryzysu w kompresji marży zysku spowodowanej »eksplozją« płac”. Tymczasem teraz walki robotnicze koncentrowały się, obok płac, a nawet przede wszystkim, na wydajności pracy na jednego pracownika. W latach 1964–1968 nastąpił gwałtowny wzrost wyzysku względnego i bezwzględnego poprzez intensyfikację pracy, w tym zwłaszcza pracy na akord. Operaiści trontiańscy zupełnie nie rozumieli, że

układ sił między klasami mierzy się tym, na ile kapitał potrafi przełożyć zdolność robotników do pracy na pracę czynną, a klasa robotnicza potrafi temu stawiać opór. Faktycznie to właśnie, obok płacy i bardziej niż ona będzie po 1968 roku głównym terenem starcia w wielkich fabrykach.

Koszty pracy i udział płac rosły teraz nie tylko z powodu wzrostu ceny siły roboczej, lecz również, a nawet przede wszystkim, z powodu kontroli robotniczej, a konkretnie kontroli nad zużyciem siły roboczej – z powodu radykalnego zmniejszenia intensywności pracy, którą masowo zaczęli samookreślać robotnicy. To właśnie, z czego nie zdawali – i w ramach swoich teorii nie mogli zdać – sobie sprawy operaiści trontiańscy, spowodowało przerośnięcie konfliktowości robotniczej w antykapitalistyczny antagonizm (Bellofiore 1982, 103–104).

Lansowana przez nich odmowa wchodzenia w spory zbiorowe, podejmowania rokowań zbiorowych i zawierania układów zbiorowych nie uzyskała poparcia przytłaczającej większości klasy robotniczej. Jesienią 1969 roku spory zbiorowe były potężną dźwignią masowych mobilizacji, przy czym mobilizacje te często zrywały ramy, w których starała się

utrzymać je biurokracja związkowa, rozsadzały rutynę sporów i je radykalizowały. Po licznych strajkach generalnych i mobilizacjach około 8 milionów robotników na jesieni 1969 roku, związki zawodowe podpisały z pracodawcami 81 układów zbiorowych pracy, w tym 46 w przemyśle. Kapitał, przerażony rozmachem i bojowością mobilizacji, poszedł w tych układach na liczne ustępstwa, tym bardziej, że – chcąc nie chcąc – biurokracje związkowe ulegały radykalizmowi wystąpień i postulatów robotniczych. Organizacje polityczne operaistów trontiańskich ogłosiły, że układy zbiorowe są oszustwem, ale na przykład spośród 377 tysięcy pracowników branży metalowej i mechanicznej w referendum w sprawie zawartego wówczas układu zbiorowego wzięło udział 286 tysięcy, przy czym niemal jednogłośnie zaaprobowali oni układ.

Kontrola robotnicza szybko się szerzyła, choć często towarzyszył temu pewien paradoks, świadczący o tym, jak poważne były w ruchu robotniczym i na lewicy siły, które starały się do tego nie dopuścić.

Pierwszy paradoks sytuacji włoskiej polega na tym, że wielu bojowych robotników, którzy faktycznie wprowadzili w swoich fabrykach kontrolę robotniczą nad tempem pracy i nad różnymi aspektami organizacji pracy, sparaliżowali i zniszczyli mechanizm pracy na akord, samoograniczając tempo pracy, uniemożliwili kierownikom wydziałów i kierownikom do spraw personalnych sprawowanie władzy dyscyplinarnej, w wielu przypadkach nie dopuszczając w ten sposób do zwolnień (nawet po poważnych naruszeniach dyscypliny), korzystają ze swobód, których nie przewiduje żaden układ zbiorowy (takich jak porzucenie stanowiska pracy po podbiciu karty i udanie się na inne wydziały, aby godzinami dyskutować tam z innymi robotnikami), wymuszają zatrudnienie nowych robotników tam, gdzie dotychczas pracę wykonywał mniej liczny personel, nawet nie znają terminu „kontrola robotnicza”. Zależki kontroli robotniczej są faktem w wielu fabrykach włoskich, lecz często termin ten drażni robotników, gdyż korzysta ze szczególnego przywileju – zwalczają ją jednocześnie PCI i biurokraci związkowi, żywiolowościami ultralewicy (która myli ją ze współzarządzaniem i braniem współodpowiedzialności za przedsiębiorstwo) oraz maostalinowcy, którzy uważają ją za odrażający wynalazek trockistów. Tam, gdzie kontrolę robotniczą odrzuca się w słowach, często widać ją w czynach. Nie jest to więc wymysł intelektualistów, ale obiektywny postulat klasy robotniczej i rodzi się on z wymogów walki klas w sytuacji przedrewolucyjnego kryzysu (Moscato 1971, 23).

We wrześniu 1969 roku w *Giornale di Lotta* pisano:

Aby być ruchem, ruch delegatów nie może pozostać zamknięty wewnątrz jednego wydziału Fiata, wewnątrz jednej fabryki. Musi być związany z robotnikami innych fabryk. Musi być związany z organizacją robotników w osiedlach, gdzie należy walczyć z właścicielami i kontrolować czynsze. Znaczy to, że ruch delegatów powinien

zakorzeń się we wszystkich fabrykach i działać w całym społeczeństwie. Dlatego ruch delegatów nie powinien być jedynie formą fabrycznego syndykalizmu, ale organizacją całej masy robotniczej, to znaczy rodzajem państwa robotników, które ci organizują we wszystkich fabrykach i w całym społeczeństwie przeciwko państwu pracodawców” (Pellegrini 1970, 21–22).

Lecz oto, praktycznie od chwili, gdy tworzą się pierwsze rady fabryczne, „zaczyna się czasem otwarta, a innym razem głucha wojna, w której stawką jest sama natura rad”, pisał Maitan.

Zdaniem rewolucjonistów rady powinny odgrywać rolę narzędzi walki i organizacji klasy robotniczej jako antykapitalistycznej siły społecznej w perspektywie walki nie tylko ekonomicznej, ale również i przede wszystkim politycznej, rolę organów sprawujących kontrolę robotniczą, a w ostatniej instancji rolę organów dwuwładztwa. Zdaniem biurokratów powinny zostać wcielone do struktur związkowych.

Układ sił sprawił, że to drugie wyjęło górę. Był on niekorzystny ze względu na zbyt ograniczony poziom pierwotnej akumulacji zarówno sił autonomii robotniczej, jak i sił nurtów rewolucyjnych w okresie poprzedzającym wybuch walk klasowych. „Negatywne rozwiązanie ogromnie ułatwiły błędy skrajnej lewicy”, a zwłaszcza Lotta Continua i Potere Operaio, „które zbiegały się z bardzo zręcznym postępowaniem kierownictw biurokratycznych” (Maitan 1974, 17–18).

Biurokracja związkowa, zmuszona zgodzić się na tworzenie rad fabrycznych, robiły wszystko, aby nie dopuścić do żadnej próby ich koordynacji terytorialnej i ogólnokrajowej. Zdecydowanie sprzeciwiały się wszelkim ideom i zamysłom pionowej budowy systemu rad delegatów robotniczych i przeobrażenia organów kontrwładzy robotniczej w fabrykach w podstawę piramidy organów władzy robotniczej w społeczeństwie. W wyniku nacisków biurokracji związkowych rady stały się podstawowym ogniwem zakładowym związków zawodowych. Biurokracje te sprzyjały teraz tworzeniu rad tam, gdzie dotychczas nie istniały, ale jednocześnie wiele z nich w większej czy mniejszej mierze skreślały i ubezwłasnowolniały. W największym stopniu udało im się to w tych środowiskach robotniczych, w których, za pośrednictwem swojego związkowego pasa transmisyjnego, najbardziej dominowała jedna partia, a intensywność autonomii robotniczej była najniższa. Tam uległy one wcieleniu do dominującej organizacji związkowej. W wielu jednak innych miejscach, skupiających najpotężniejsze segmenty klasy robotniczej i kluczowych dla walk robotniczych, a zarazem niezdominowanych przez związkowy pas transmisyjny żadnej partii i wykazujących się najwyższą intensywnością autonomii robotniczej, skutek był odwrotny. Tam rady fabryczne

odrodziły, odnowiły, przebudowały, zdynamizowały, zradykalizowały i ubojowiły ruch związkowy.

Tym, co zdecydowało o radykalnych przeobrażeniach ruchu związkowego w przemyśle metalowym i mechanicznym, była gruntowna przebudowa jego podstaw zakładowych, którą spowodował potężny w tej branży ruch delegatów robotniczych i rad fabrycznych. „Delegaci i struktury konsyliarne, które pojawiły się gorącą jesienią, były typowe dla przemysłu metalowego i mechanicznego i odtąd wizerunkiem delegata stał się wizerunek prototypowego strajkującego robotnika z linii montażowej w niebieskim kombinezonie” (Golden 1988b, 105). Choć początkowo ruch delegatów robotniczych i rad fabrycznych był skoncentrowany w zakładach metalowych i mechanicznych na Północy, ogromnie upowszechnił się po uzyskaniu poparcia najpierw poszczególnych central związkowych, a następnie Jednościowej Federacji CGIL-CISL-UIL (centrale związkowe utworzyły ją pod potężną jednościową presją robotniczą) oraz po uchwaleniu przez parlament w maju 1970 roku kodeksu pracy, w którym uznano instytucję delegatów robotniczych jako „zakładowych przedstawicieli związkowych”. W 1972 roku we Włoszech było blisko tysiąc rad fabrycznych i prawie 10 tysięcy delegatów robotniczych. W 1977 roku było 32 tysiące rad i 200 tysięcy delegatów (Golden 1988b, 105).

Stopa uzwiązkowienia, która wynosiła 19 procent w 1960, wzrosła do 31 procent w 1970 i 38 procent w 1975 roku. O ile dawniej związki reprezentowały głównie robotników wykwalifikowanych, to teraz z rozmachem wkraczały na „tereny dziewicze”, zaludnione przez postać niewykwalifikowanego i na wpół wykwalifikowanego robotnika masowego. Teraz związki promowały i szerzyły jego typowe egalitarne postulaty, które jeszcze u progu „gorącej jesieni” 1969 roku uchodziły w oczach biurokracji związkowej za „ekstremistyczne”. Towarzyszyły temu zmiany w związkowej taktyce walki strajkowej. Związki zaczęły stosować na szeroką skalę krótkie, powiązane ze sobą strajki „w kratkę”, podczas których wybrane grupy robotników kolejno przerywały pracę. Nieprzewidywalne dla pracodawców i bardzo skuteczne, zwłaszcza gdy stosowało się je w warunkach wysoko scalonych cykli produkcyjnych, w sposób ciągle paraliżowały one produkcję, minimalnie bijąc robotników po kieszeni.

Ponadto w głównych ośrodkach walk klasowych – w przemyśle metalowym i mechanicznym, który skupiał 24 procent przemysłowej siły roboczej i ponad 10 procent ogółu siły roboczej Włoch – ruch związkowy uległ znacznej przebudowie, osiągając jedność organizacyjną. Tam bowiem żadna centrala związkowa nie miała dominującej pozycji i nie mogła wcielić rad fabrycznych do swoich organizacji związkowych. Względna równowaga sił między centralami sprawiała, że żadna z nich nie mogła do tego pretendować. W rezultacie w 1972 roku trzy federacje branżowe, należące do CGIL, CISL i UIL, utworzyły wspólną Federację Pracowników Metalurgii (FLM). Dotychczasowe federacje ustaliły, że teraz nowi członkowie będą przyjmowani tylko do FLM – że nie będą wybierali przynależności do żadnej

z central związkowych. Proporcja tych, którzy należeli tylko do FLM, rosła tak szybko, że w 1980 roku aż 60 procent członków FLM nie było afiliowanych do poszczególnych central, a jedynie do tej jednolitej federacji branżowej. Postępom procesu zjednoczeniowego związków metalowców towarzyszyły narastające dążenia FLM do niezależności nie tylko od partii politycznych, których „pasami transmisyjnymi” były poprzednio federacje związkowe działające w tej branży, ale również od central związkowych, a więc od szczytów biurokracji związkowej. Jednocześnie proces ten cechował znacznie bardziej radykalny niż na szczytach central kurs polityczny.

Wśród działaczy FLM szerzył się pogląd, że taka polityka, o jaką im chodzi, to znaczy prowadzona w interesie klasy robotniczej, zaczyna się wraz z walką klasową w fabryce, przemyśle i społeczeństwie i jest prowadzona przez ruchy masowe, a nie negocjowana przez partie lewicowe w parlamencie. Golden następująco przedstawia orientację polityczną FLM:

Sam konflikt społeczny i przemysłowy może bezpośrednio uwarunkować zmianę polityczną: celem FLM było wykorzystanie aktywności klasy robotniczej do przeprowadzenia rewolucji społecznej. FLM, nigdy nie będąc szczególnie wrażliwa na zawilości i wymogi polityki partyjnej, rozwinęła pojęcie zmiany społecznej i politycznej nasycone radykalnie demokratyczną i głęboko konfliktową wizją zachowania klasy robotniczej.

Tylko coraz szersza partycypacja demokratyczna robotników w konflikcie przemysłowym mogła zmusić władzę polityczną do korzystnych dla tej klasy ustępstw w polityce społeczno-gospodarczej i tylko forsowna repetycja konfliktu mogła doprowadzić do nieodwracalnej, zasadniczej zmiany społeczno-politycznej w klasowym interesie robotników. „Strajk to jedyna droga, po której rzeczywiście rozwinie się walka klasowa”, głosili przywódcy FLM” (Golden 1988b, 116–117).

Idea, że działalność przemysłowa jest z natury rzeczą polityczną, zarówno jeśli chodzi o przyczyny, jak i o skutki, zachęcała FLM do stymulowania konfliktu daleko poza ramami czegoś, co można określić jako „normalne” stosunki przemysłowe. Nie tylko używano strajków jako broni politycznej, jak to było w 1977 roku w przypadku demonstracji w Rzymie, która stała się katalizatorem upadku rządu włoskiego, ale same konflikty przemysłowe prowadzono na gruncie politycznym. Dobrze ilustruje to szeregowanie stanowisk pracy – pozornie dość techniczna kwestia, z którą związki wszędzie mają do czynienia. W najbardziej radykalnej formie postulat nowego systemu szeregowania stanowisk, w końcu wywalczony dla całego przemysłu w 1972 roku pod postacią *inquadramento unico* (jednolitego systemu szeregowania), pojmowano jako atak na kapitalistyczną organizację pracy.

Chodziło o dwie rzeczy.

Po pierwsze, nowy system pociągał za sobą drastyczną redukcję liczby kategorii zaszeregowania. Wprowadził tylko osiem, które obejmowały zarówno pracowników fizycznych, jak i umysłowych, podczas gdy poprzednio, w zależności od firmy, było ich ponad dwa tuziny. Po drugie, *inquadramento unico* formalnie nałożył na siebie skale zaszeregowań pracowników fizycznych i umysłowych, potencjalnie pozwalając na rozszerzoną ruchliwość wewnętrzną. Te pozornie techniczne sprawy postrzegano jako zasadnicze w walce zmierzającej do wykazania „odwracalności podziału pracy” (Golden 1988b, 118–119).

W toku tej walki „FLM argumentowała, że walka z anachronicznym systemem szeregowania pozwoli robotnikom półwykwalifikowanym wyciągnąć ogólniejsze wnioski dotyczące znaczenia jedności i solidarności, a w końcu doprowadzi do rozszerzenia nauk płynących z konfliktów zakładowych na walki polityczne z równie anachronicznymi i opresyjnymi warunkami panującymi w całym społeczeństwie. Walka o uproszczony system szeregowania stanie się więc walką z kapitalistycznymi stosunkami społecznymi” (Golden 1988b, 119). W ślad za Panzierim, w ruchu związkowym metalowców krytyka tych stosunków sięgała klasowego charakteru rozwoju sił wytwórczych, który stosunki te determinują – „nauka i technika wcale nie są neutralne, ale ściśle funkcjonalne wobec interesów systemu, który się nimi posługuje”, toteż ich przeobrażenie w interesie klasy robotniczej musi być jednym z celów walki klasowej, pisano w dokumentach związkowych (Golden 1988b, 120).

W owych latach, stwierdza Golden, w FLM

radę fabryczną są szczególnie skłonne do angażowania się w konflikt w sprawach związanych z warunkami pracy i organizacją pracy. Są organizacyjnymi ostojami radykalnie demokratycznego wykorzystania masowego konfliktu przemysłowego do realizacji wysoko upolitycznionej i zdecentralizowanej strategii związkowej; zapewniają strategii akcji bezpośredniej FLM nastawionej na ogólną zmianę społeczną konkretne mechanizmy instytucjonalne (Golden 1988b, 104).

„Żaden związek nie skorzystał bardziej na powstaniu i wiarygodności rad fabrycznych niż FLM, tak silnie identyfikująca się z ich ustanowieniem i tak prężna w ich obronie” (Golden 1988b, 106). Jednościową federację metalowców nazywano *sindacato dei consigli* – związkiem rad. To paradoksalne określenie bardzo dobrze zdawało sprawę z niezmiernie oryginalnej natury tej federacji, która była kombinacją organizacji związkowej i ruchu politycznego rad fabrycznych lub związkową formą politycznego ruchu rad.

Połączona federacja metalowców „stanowiła najbardziej radykalny związek zawodowy w kraju, hołdujący egalitaryzmowi, demokracji partycypacyjnej, bojowej aktywności

i marzeniom o rewolucji społecznej generowanej przez akcję bezpośrednią” (Golden 1988b, 21). Jej historia jest niezbitym dowodem na to, że wielkie zrywy robotnicze, a tym bardziej sytuacje przedrewolucyjne – nie mówiąc już o kryzysach rewolucyjnych – mogą głęboko przeobrazić i przestawić na pozycje walki klasowej pewne, nawet – jak w tym przypadku – kluczowe segmenty organizacyjne tradycyjnego ruchu związkowego, które przez całe lata wydają się niewzruszoną domeną biurokracji związkowej. Rady fabryczne, zamiast zostać „znormalizowane” przez biurokrację związkową i wyjałowione ze swojej dynamiki antykapitalistycznej, zaraziły tą dynamiką ruch związkowy i podminowały jego biurokrację. „W niezwyklej w skali międzynarodowej odpowiedzi na falę zaburzeń przemysłowych, która pod koniec lat sześćdziesiątych wstrząsnęła rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, włoski ruch związkowy odbudował się wokół aktywności i mobilizacji oddolnej” (Golden 1988b, 47).

Zgodnie z doktryną trontiańską związki zawodowe jako organizacje sprzedawców siły roboczej stanowiły instytucjonalnie burżuazyjne oblicze klasy robotniczej, historyczne ucieleśnienie jej postulatów burżuazyjnych. W miarę wzrostu autonomii robotniczej w walkach klasowych miała ujawniać się „kontrrewolucyjna rola” związków, sporów zbiorowych, rokowań zbiorowych i układów zbiorowych pracy. Dla nowej lewicy radykalnej związki nie były elementarną organizacją służącą obronie interesów i praw robotniczych, lecz przeszkodą, którą należało zniszczyć na drodze prowadzącej do rewolucji robotniczej. Tymczasem z „gorącej jesieni” tradycyjne organizacje ruchu robotniczego wyszły wzmocnione. Sytuacja przedrewolucyjna, zamiast być gwoździem do trumny ruchu związkowego, spowodowała jego ożywienie i rozrost.

Zakończenie

Operaizm trontiański przegrał w konfrontacji z realną dynamiką walk klasowych robotników na realnym gruncie fabrycznym. Nie potwierdziła się teza Toniego Negriego:

Ciągłość *historii* rewolucyjnego *ruchu* robotniczego jest *historią jego nieciągłości*, radykalnych przelomów, które w nim samym się dokonują. Rewolucyjny ruch robotniczy odradza się zawsze z matki-dziewicy. Kurwy ciągłości zawsze zasiadają w instytucjach historii ruchu robotniczego (Negri 1979, 18).

Okazało się, że nie zasiadają w instytucjach, lecz pod postacią „robotnika masowego” walczą w fabrykach, odmawiając zerwania ciągłości z ruchem rad fabrycznych roku 1919–1920 i uporczywie trzymając się na nowo utworzonych przez siebie rad jako jednej ze swoich największych zdobyczy. Robotnik ten nadal, mimo upływu lat i coraz silniejszej presji nie tylko kapitalistów, ale i biurokracji związkowej (Luciano Lama, sekretarz generalny CGIL, żądał właśnie od niego, aby pogodził się z „polityką zasadniczych poświęceń”), bronił zdobyczy

materialnych swojego zrywu z końca lat sześćdziesiątych i początku lat siedemdziesiątych w sferze intensywności pracy, warunków pracy i płac itd. W latach 1973–1980 średnia roczna stopa wzrostu realnej płacy godzinowej w przemyśle wynosiła we Włoszech aż 22 procent, podczas gdy – dla porównania – w Niemczech Zachodnich 7 procent, w Stanach Zjednoczonych 9 procent, w Japonii 11 procent, a we wszystkich 24 państwach członkowskich OECD 12 procent.

Golden precyzyjnie ustaliła, że opór klasy robotniczej wobec planów oszczędnościowych, zaakceptowanych przez kierownictwa PCI i central związkowych, był zdecydowanie najsilniejszy tam, gdzie klasa ta osiągnęła najwyższy poziom koncentracji oraz gdzie nie hegemonizowała jej żadna partia – ani bezpośrednio, ani za pośrednictwem swojego związkowego „pasa transmisyjnego”. Tam też rady fabryczne były najsilniejsze oraz wykazywały się najwyższą konfliktowością społeczną i aktywnością strajkową, a przeobrażone i zjednoczone na ich podstawie związki zawodowe stały się „związkami rad” i stanowiły „politycznie ekspansywny ruch związkowy”. Stworzyły bowiem „bardzo szczególny model reprezentacji klasy robotniczej, oparty na permanentnym zastępowaniu partii na miejscu pracy przez związek zawodowy, i konkurencji między nimi o to, kto ma prawo reprezentować interesy tej klasy”. To właśnie

podmiotom związkowym, których logika zachowania jest najściślej związana z obecnością silnych rad fabrycznych i potrzebą regularnego stosowania oręża strajku, najtrudniej jest poprzeć decyzje strategiczne, które afirmują supremację tego, co polityczne nad sferą stosunków przemysłowych i z pozycji swojej supremacji wymuszają na związkach zawodowych akceptację planów oszczędnościowych, konstatowała Golden (Golden 1982, 60–73; Golden 1988b, 89–258).

Kiedys Negri wzywał „robotnika masowego”, aby żądał takich podwyżek płac, które uczyniłyby z nich zmienną niezależną i irracjonalną, a rosnąc niepoohamowanie, wysadziłyby kapitalizm w powietrze. W 1979 roku oskarżył tego samego „robotnika masowego” o to, że jest rentierem. Odwrócił się od niego ku wymyślonej przez siebie nowej postaci „robotnika społecznego” o nad wyraz niejasnej, a nawet zgola gruntownie rozmytej naturze klasowej. Wezwał tego „robotnika społecznego” do „szturmu na korporacyjną organizację robotników fabrycznych”, tzn. na rady fabryczne i na „związki rad”, a nawet do użycia podczas tego szturmu przemocy. Bez ogródek wskazywał, że chodzi o szturm na „partię Mirafiori”, którą w przeszłości sam uważał za awangardę autonomii robotniczej. W zgola przerażającym uzasadnieniu pisał:

W takiej mierze, w jakiej nawet w wielkich fabrykach [robotnicy] żyją z renty, kradną oni i przywłaszczają sobie proletariacką wartość dodatkową – tak samo, jak ich

pracodawcy, biorą udział w ściąganiu haraczu z pracy społecznej. Trzeba pokonać takie postawy, a przede wszystkim praktykę związkową, która stanowi ich pożywkę. Pokonać nawet przemocą. (...) [N]ie po raz pierwszy [w historii] orszak bezrobotnych wkroczy do wielkich fabryk i wraz z zepsuciem arystokracji [robotniczej] zniszczy arogancję renty (Negri 1979, 33).

Trudno o jaśniejsze wyznaczenie faktycznego charakteru klasowego metafizyki autonomii robotniczej.

Szturmu na twierdzę „robotnika masowego”, do którego wzywał Negri, nie przypuścił mityczny „robotnik społeczny”. Uczynił to kapitał, pokonując „partię Mirafiori” i się z nią rozprawiając. „Czerwone dziesięciolecie” zakończyło się 16 października 1980 roku druzgocącą klęską robotników Fiata w Turynie – „porównywalną w skali europejskiej do klęski poniesionej pięć lat później przez górników brytyjskich” (Maitan 2002, 489). Stało się tak po 35 dniach dramatycznej walki z kapitałem, który wypowiedział robotnikom wojnę, zwalniając z pracy 23 tysiące najbardziej bojowych pracowników. Walka ta, zwana *sciopero ad oltranza* – strajkiem do ostatka – objęła zakłady Mirafiori (54 tysiące pracowników), Lingotto (10 tysięcy), Rivalta (18 tysięcy), Cassino (10 tysięcy) i była kierowana przez rady fabryczne. Silnym bodźcem dla niej były strajki sierpniowe w Polsce; stąd hasło: „Danzica, Stettino, lo stesso sarà a Torino!” („Jak w Gdańsku, Szczecinie, tak będzie w Turynie!”). Podczas strajku robotnicy okupowali wydziały i zakłady, urządzali zgromadzenia, pochody wewnętrzne, pikety strajkowe, demonstracje uliczne – „ze wszystkich walk powojennych ta miała bez wątpienia największy rozmach i była najostrzejsza” (Maitan 2002, 482).

Wsparły ją ogólnokrajowe strajki solidarnościowe metalowców i wszystkich zawodów. Przywódca PCI Enrico Berlinguer

przemawiał przy bramach fabrycznych, zapewniając o pełnej solidarności swojej partii ze strajkującymi i jej poparci, gdyby robotnicy Fiata okupowali fabrykę, choć PCI potajemnie działała za kulisami po to, aby wynegocjować kompromis, który byłby do zaakceptowania dla dyrekcji Fiata i związków zawodowych (Golden 1988b, 80).

W nadziei na wejście w skład koalicji rządzącej, na gruncie „kompromisu historycznego” z chadecją, Berlinguer obiecał zmusić klasę robotniczą do poświęceń, przede wszystkim w sferze płac i intensywności pracy. Komunistyczna biurokracja partyjna była gotowa położyć kres walkom robotników i zrzucić na ich barki ciężar narastającego kryzysu gospodarczego.

Ponieważ stawka w tej grze – pisze o strajku Maitan – była tak wysoka dla całego ruchu związkowego i robotniczego, a mobilizacja była tak porywcza i uporczywa, było absolutnie możliwe postawienie na porządku dziennym wcale nie symbolicznego strajku

powszechnego i prowadzenie go aż do osiągnięcia pozytywnego rezultatu. Batalia ta nie musiała być ściśle defensywna, lecz mogła być nastawiona na ogólniejsze cele, a więc zdolna do mobilizacji, która nie ograniczałaby się do Fiata, lecz rozszerzyłaby się na cały kraj (Maitan 2002, 485).

Zdaniem Maitana, w chwili, gdy kapitaliści zapowiadali i zaczęli rozległe restrukturyzacje przedsiębiorstw i zwolnienia grupowe, hasłem, które mogło poderwać całą włoską klasę robotniczą, było skrócenie czasu pracy bez obniżki płac. Tymczasem biurokracje związkowe podpisały za plecami strajkujących porozumienie, przedstawiane przez kierownictwa PCI i PSI jako zwycięstwo klasy robotniczej. Na wniosek jednego z przywódców strajku i działacza włoskiej sekcji Czwartej Międzynarodówki, Rocco Papandrea, porozumienie to zostało prawie jednogłośnie odrzucone przez *Consigliere* – wielką radę delegatów rad fabrycznych wszystkich turyńskich zakładów Fiata – jak również większością głosów przez załogi poszczególnych fabryk. W następnym roku na mocy tego porozumienia zredukowano zatrudnienie we Fiacie o 27 tysięcy pracowników, a do 1985 roku o dalsze 9 tysięcy.

Włoską klasę robotniczą pobito na kilka dziesięcioleci.

Wykaz literatury:

- Agazzi, Emilio. 1976. „Crisi del togliattismo e ipotesi alternative negli anni '60: Raniero Panzieri.” W *Da Togliatti alla nuova sinistra: Non basta oggi essere contro Togliatti, bisogna andare anche oltre*. Roma: Alfani.
- Agazzi, Emilio. 1977. „Prefazione.” W Mario Alcaro, *Dell'evolpismo e nuova sinistra*. Bari: Dedalo.
- Alcaro, Mario. 1977. *Dell'evolpismo e nuova sinistra*. Bari: Dedalo.
- Althusser, Louis. 1994. *Écrits philosophiques et politiques*, t. 1. Paris: STOCK/IMEC.
- Althusser, Louis. 1995. *Sur la reproduction*. Paris: PUF.
- Balibar, Étienne. 1977. „À nouveau sur la contradiction: Dialectique des luttes de classes et lutte de classes dans la dialectique.” W *Sur la dialectique*, Paris: CERM – Éditions Sociales.
- Balocco, Daniele. 2011. „Una lettera a Nietzsche: Fortini e il nichilismo di massa.” *Allegoria: Per uno Studio Materialistico della Letteratura* 63: 103–133.
- Bellofiore, Riccardo. 1982. „L'operaismo degli anni '60 e la critica dell'economia politica.” *Unità Proletaria* 1–2: 100–112.
- Bernocchi, Pierro. 1998. *Per una critica del '68*. Bolsena: Massari Editore.
- Billi, Fabrizio (red.). 2001. *Gli anni della rivolta, 1960-1980: Prima, durante e dopo il '68*. Milano: Punto Rosso.
- Bologna, Sergio. 1972. „Composizione di classe e teoria del partito alle origini del movimento consiliare.” W *Operai e Stato. Lotte operaie e riforma dello Stato capitalistico tra Rivoluzione d'Ottobre e New Deal*. Milano: Feltrinelli.
- Bologna, Sergio. 1973. „Il rapporto società-fabbrica come categoria storica.” *Primo Maggio* 2: 1–8.
- Bologna, Sergio. 1991. „The Theory and History of the Mass Worker in Italy.” *Common Sense: Journal of Edinburgh Conference of Socialist Economists* 11: 52–78.
- Broué, Pierre. 1997. *Histoire de l'Internationale communiste 1919–1943*. Paris: Fayard.
- Carlino, Fabrizio. 2012. „Réponse à Thomas Bolmain.” http://orbi.ulg.ac.be/bitstream/2268/131472/1/Table_Ronde_autour_de_La_Sequen ce_Rouge_Italienne_Cahiers_du_GRM_II.pdf
- Cavazzini, Andrea. 2011. „Introduction des *Quaderni Rossi*.” http://f.hypotheses.org/wp-content/blogs.dir/1106/files/2013/01/GRM_5_annee_Cavazzini_3_decembre_2011.pdf
- Ciccariello-Maher, George. 2006. „»Detached Irony Toward the Rest«: Working-Class One-Sidedness from Sorel to Tronti.” *The Commoner* 11: 54–73.
- Colletti, Lucio. 1974. „A Political and Philosophical Interview.” *New Left Review* 86: 3–28.
- Colombo, Yurii. 1995. *Il movimento trotskista in Italia durante la stagione dei movimenti sociali*. Praca dyplomowa, Università degli Studi di Milano, Facoltà di Scienze Politiche.
- Comitato Unitario di Base della Pirelli. 1969. „Lotta della classe operaia alla Pirelli di Milano + 17 documenti e volantini del CUB Pirelli – 1968/69.” <http://www.lotta-continua.it/storia/documenti/>
- Compagni della Fiat, delegati operai!* 1968. Volantino fatto dai delegati di squadra delle Officine Ausiliarie di Mirafiori.
- Corradi, Cristina. 2011. „Panzieri, Tronti, Negri: Le diverse eredità dell'operaismo italiano.” *Consecutio Temporum: Rivista Critica della Postmodernità* 1: 53–72.
- Di Leo, Rita. 1965. „Operai e Pci: Storia di un rapporto difficile.” *Classe Operaia* 3: 27–30.

- Farris, Sara R. 2013. „Althusser and Tronti: The Primacy of Politics Versus the Autonomy of the Political.” W *Encountering Althusser. Politics and Materialism in Contemporary Radical Thought*, red. Katja Diefenbach, Sara R. Farris, Gal Kirn, Peter D. Thomas. London–New Delhi–New York–Sydney: Bloomsbury.
- Fasulo, Fabrizio. 2014. „Raniero Panzieri and Workers’ Inquiry: The Perspective of Living Labour, the Function of Science and the Relationship between Class and Capital.” *ephemera: theory and politics in organization* 14(3): 315–333.
- Fernández Buey, Francisco. 1984. *Contribución a la crítica del marxismo cientificista: Una aproximación a la obra de Galvano della Volpe*. Barcelona: Publicacions i Edicions de la Universitat de Barcelona.
- Ferraris, Pino [Federazione torinese del PSIUP]. 1969. *Delegati operai e consigli in tutte le fabbriche*. Torino: STILE.
- Ferraris, Pino. 1998. „Delegati operai e democrazia diretta in Fiat nel ‘69: Un inedito del luglio 1969.” *Vis-à-Vis: Quaderni per l’Autonomia di Classe* 6: 145–160.
- Ferraris, Pino. 2011. „Raniero Panzieri: Una critica da sinistra dello stalinismo per un socialismo della democrazia diretta.” W *L’Altronecento: Comunismo eretico e pensiero critico*, t. 2, red. Pier Paolo Poggio. Milano: Fondazione L. Micheletti Book.
- Filipini, Michele. 2011. „Mario Tronti e l’operaismo politico degli anni Sessanta.” W *Cahiers du GRM, n° 2: La Séquence rouge italienne*, red. Groupe de Recherches Matérialistes. Paris: EuroPhilosophie Editions.
- Foa, Vittorio. 1961. „Lotte operaie nello sviluppo capitalistico.” *Quaderni Rossi* 1: 1–17.
- Fugazza Mariachiara. 1975. „Dellavolpismo e nuova sinistra: Sul rapporto tra i »Quaderni Rossi« e il marxismo teorico.” *Aut aut* 149/150: 123–139.
- Garavani, Sergio. 1961. „Salario e rivendicazioni di potere.” *Quaderni Rossi* 1: 91–97.
- Garavani, Sergio. 2007. „Lontano dai palazzi: La storia degli operai come storia d’Italia.” *Studi Storici* 1: 277–288.
- Golden, Miriam. 1982. „L’austerità e i rapporti base-vertice nel caso dei metalmeccanici.” *Laboratorio Politico* 5–6: 59–77.
- Golden, Miriam. 1988a. „Historical Memory and Ideological Orientations in the Italian Workers’ Movement.” *Politics and Society* 16(1): 1–34.
- Golden, Miriam. 1988b. *Labor Divided: Austerity and Working-Class Politics in Contemporary Italy*. Ithaca–London: Cornell University Press.
- Illuminati, Augusto [Vladimiro Bernieri]. 1964. „Un foglio menscevico.” *Bandiera Rossa* 2.
- Kowalewski, Zbigniew Marcin. 2006. „Od rad fabrycznych do robotników pod bronią: Bordiga, Gramsci i komuniści włoscy wobec autonomii robotniczej 1919–1922.” *Revolucja* 4: 247–418.
- Lanzardo, Liliana. 1971. *Classe operaia e partito comunista alla Fiat. La strategia della collaborazione: 1945–1949*. Torino: Einaudi.
- Lanzardo, Liliana. 1989. *Personalità operaia e coscienza di classe: Comunisti e cattolici nelle fabbriche torinesi del dopoguerra*. Milano: Franco Angeli.
- Lanzardo, Liliana i Massimo Vetere. 1966. „Interventi politici contro la razionalizzazione capitalistica.” *Quaderni Rossi* 6: 47–140.
- Libertini, Lucio i Raniero Panzieri. 1969. „Sette tesi sulla questione del controllo operaio.” W *La sinistra e il controllo operaio*, red. Lucio Libertini. Milano: Feltrinelli.
- Maitan, Livio. 1973. „Le mouvement ouvrier dans une phase critique: Sur le contrôle ouvrier.” W *Contrôle ouvrier, conseils ouvriers, autogestion*, t. 3, red. Ernest Mandel. Paris: Maspero.

- Maitan, Livio. 1974. „Quelques rappels et les leçons essentielles de l'expérience italienne.” *Quatrième Internationale* 18–19: 14–19.
- Maitan, Livio. 2002. *La strada percorsa. Dalla Resistenza ai nuovi movimenti: Lettura critica e scelte alternative*. Bolsena: Massari Editore.
- Malice, Teresa. 2013. *Berlino Est, 17 giugno 1953: Lo sguardo della sinistra italiana sulla rivolta operaia nella DDR*. Praca dyplomowa, Università di Bologna, Scuola di Lettere e Beni Culturali.
- Mancini, Sandro. 1977. *Socialismo e democrazia diretta: Introduzione a Raniero Panzieri*. Bari: Dedalo.
- Mandel, Ernest, i Henri Weber (wywiad). 1976. „Sur la stratégie révolutionnaire en Europe occidentale.” *Critique Communiste* 8–9: 135–176.
- Melegari, Diego. 2011. „Negri et Tronti, entre social et politique: L'opéraïsme et la question de l'organisation.” *Cahiers du GRM, n° 2: La Séquence rouge italienne*, red. Groupe de Recherches Matérialistes. Paris: EuroPhilosophie Editions.
- Moscato, Antonio. 1971. „Les luttes ouvrières en Europe.” *Quatrième Internationale* 49: 22–26.
- Negri, Toni. 1979. *Il dominio e il sabotaggio: Sul metodo marxista della trasformazione sociale*. Milano: Feltrinelli.
- Pala, Gianfranco. 1994. „Panzieri, Marx e la critica dell'economia politica.” *Convegno Panzieri trent'anni dopo*, Pisa, 28–29 stycznia.
- Panzieri, Raniero. 1973. *Scritti 1956–1960*. Milano: Lampugnani Nigri.
- Panzieri, Raniero. 1976. *Lotte operaie nello sviluppo capitalistico*. Torino: Einaudi.
- Pellegrini, Edgardo. 1970. „Les conseils de délégués après les grèves en Italie.” *Quatrième Internationale* 44: 19–23.
- Piccolo, Rosario. 1996. „Ripensando Panzieri trent'anni dopo.” *Vis-à-Vis: Quaderni per l'Autonomia di Classe* 4: 119–136.
- Pierini, Maria Novella [Silvia Guidi]. 1966. „»Operai e capitale« di Mario Tronti: Misticismo teorico, pratica opportunistica.” *Bandiera Rossa* 12.
- Pons, Silvio. 2007. „Togliatti e Stalin.” W *Togliatti nel suo tempo*, red. Roberto Gualtieri, Carlo Spagnolo i Ermanno Taviani. Roma: Carocci.
- Quaderni Rossi* (artykuł redakcyjny). 1963. „Piano capitalistico e classe operaia.” *Quaderni Rossi* 3: 1–43.
- Rizzo, Domenico. 2001. *Il Partito socialista e Raniero Panzieri in Sicilia 1949-1955*. Soveria Mannelli: Rubbettino.
- Sbardella, Rafaele. 2000. „La NEP di »Classe Operaia«.” *Vis-à-Vis: Quaderni per l'Autonomia di Classe* 8: 172–188.
- Sternhell, Zeev, Mario Sznajder i Maia Asheri. 1994. *The Birth of Fascist Ideology: From Cultural Rebellion to Political Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Tripodi, Salvatore (red.). 2012. *Il dibattito politico nel PSIUP torinese (1964–1972)*. Torino. <http://www.pinoferraris.it/wp-content/uploads/2012/05/Psiup-Torino.pdf>
- Tronti, Mario. 1958. „Alcune questioni intorno al marxismo di Gramsci.” W Tronti, Mario. *Studi gramsciani*. Roma: Editori Riuniti.
- Tronti, Mario. 1959. „Tra materialismo dialettico e filosofia della prassi: Gramsci e Labriola.” W *La città futura. Saggi sulla figura e il pensiero di Antonio Gramsci*, red. Alberto Caracciolo i Gianni Scalia. Milano: Feltrinelli.
- Tronti, Mario. 2006. *Operai e capitale*. Roma: DeriveApprodi.
- Tronti, Mario. 2009. *Non si può accettare*. Roma: Ediesse.
- Turchetto, Maria. 1995. „Ripensamento della nozione di »rapporti di produzione« in Panzieri.” W Turchetto, Maria. *Ripensando Panzieri trent'anni dopo*. Pisa: BFS edizioni.

- Turchetto, Maria. 2008. „From »Mass Worker« to »Empire«: The Disconcerting Trajectory of Italian Operaismo.” W *Critical Companion to Contemporary Marxism*, red. Jacques Bidet i Stathis Kouvelakis. Leiden–Boston: Brill.
- Violi, Carlo. 2010. „Galvano della Volpe e il rapporto di solidarietà accademica con Panzieri-Debenedetti-Mazzarino.” *Illuminazioni* 14: 100–225.
- Wright, Steven. 2002. *Storming Heaven: Class Composition and Struggle in Italian Autonomist Marxism*. London–Sterling: Pluto Press.
- Wright, Steven. 2005. „A Party of Autonomy?” W *Resistance in Practice: The Philosophy of Antonio Negri*, red. Timothy S. Murphy i Abdul-Karim Mustapha. London–Ann Arbor: Pluto Press.
- Wright, Steven. 2008. „Mapping Pathways within Italian Autonomist Marxism: A Preliminary Survey.” *Historical Materialism* 16: 111–140.

Zbigniew Marcin Kowalewski – zajmuje się historią i antropologią ruchów rewolucyjnych i masowych ruchów społecznych, dialektyką nierównomiernego i kombinowanego rozwoju oraz nacjonalizmem narodów kolonialnych i zależnych. Jego najnowsze publikacje to *Give Us Back Our Factories! Between Resisting Exploitation and the Struggle for Workers' Power in Poland, 1944-1981*, w antologii *Ours to Master and to Own: Workers' Control from the Commune to the Present* (2011), *Czarny Bóg i biały diabeł w miejskich gettach Ameryki. Religia i czarny nacjonalizm Narodu Islamu* (2013) oraz seria artykułów o Ukrainie po Majdanie opublikowanych na łamach francuskiego dziennika elektronicznego „Mediapart” (2014-2015). Jest zastępcą redaktora naczelnego miesięcznika „Le Monde diplomatique – Edycja polska” i redaktorem wydawanego we Włoszech rocznika „Che Guevara – Quaderni della Fondazione Ernesto Che Guevara”.

DANE ADRESOWE:

Le Monde diplomatique – Edycja polska
Instytut Wydawniczy Książka i Prasa
ul. Twarda 60, 00-818 Warszawa, Polska
EMAIL: zbigkowa@gmail.com

CYTOWANIE: Kowalewski, Zbigniew Marcin. 2015. Rozłam w operaizmie w świetle dynamiki włoskiego ruchu robotniczego w „czerwonym dziesięcioleciu” (1969–1980). *Praktyka Teoretyczna* 1(15): 163-214.

DOI: 10.14746/prt.2015.1.5

AUTHOR: Zbigniew Marcin Kowalewski

TITLE: Split within operaismo in the context of dynamics of the Italian workers movement during the “Red Decade” (1969-1980)

ABSTRACT: In consequence of initiative of Raniero Panzieri operaismo emerged in 1960-1961 as a stream of radical theoretical revival of Marxism in the context of widespread domination of objectivism and historicism and equally radical revival of strategy of workers movement in its struggle against its internal dominant reformist tendency. Its foundation was supposed to be a reading of *Capital* “from the workers point of view”. It soon become apparent that it is a fundamentally divided project, both politically and theoretically. 1963 marks a split within operaismo. Majority that sided with Mario Tronti detached, developing an anti-materialist revision of Marxism that resulted in creation of metaphysics of workers’ autonomy. In 1969-1980 an enormous wave of working class struggles brought to the fore clear conclusions in fundamental disputable issues that divided operaistas.

KEYWORDS: operaismo, split, Mario Tronti, Raniero Panzieri, autonomy of the political, Marxism.

Varia

PREKARIAT I DZIEWCZYNA. FETYSZYZM TOWAROWY I EMANCYPACJA DZIŚ

EWA MAJEWSKA

Abstrakt: Artykuł podejmuje feministyczną dyskusję z obficie ostatnio analizowaną kategorią prekariatu. Wskazując słabości koncepcji takich autorów i autorek, jak Kathi Weeks, Guy Standing, Jan Sowa czy Antonio Negri, staram się przywrócić kategorii prekariatu charakterystyczną dlań różnorodność. Jest ona, jak dowodzę, konieczna do tego, by emancypacyjne działania były w ogóle możliwe, by tytułowa „dziewczyna” nie funkcjonowała wyłącznie jako neoliberalna ikona konformistycznej konsumpcji.

Słowa kluczowe: prekariat, feminizm, władza, emancypacja, opór

Odbierz systemowi to, co najlepsze – siebie.

Transparent z demonstracji alterglobalistów, Warszawa 2004

Feminizm w USA nigdy nie pochodził od kobiet, które są największymi ofiarami seksistowskiej opresji; kobiet, które są codziennie bite i poniżane – psychicznie, fizycznie i duchowo – kobiet, które nie posiadają żadnej możliwości zmiany swojego życia.

b. hooks (2013)

It is widely rehearsed, for example, that austerity is impacting women more harshly than many men, and extending and intensifying socio-economic inequalities organised along axes of gender.

L. Adkins (2015)

Zainteresowanie dziewczynościami stanowiące element feminizmu tzw. trzeciej fali ma już swoją kulturową i teoretyczną historię. Jest częścią badań i tworzenia nowych ruchów społecznych, formą organizowania ruchów kobiecych, strategią ich analizy oraz analizy sytuacji współczesnych kobiet (zob. Renold i Ringrose 2013; Baumgardner i Richards 2010; Kowalczyk i Zierkiewicz 2003)¹. W niniejszym tekście chciałabym zaproponować analizę politycznej ekonomii współczesnej figury „dziewczyny”, która moim zdaniem stanowi matrycę tożsamościowych przekształceń podmiotowości w czasach prekaryzacji. Będzie to analiza zjawiska prekariatu ze względu na płeć, akcentująca kwestie wieku oraz uwikłań w kulturę popularną i zmierzająca w kierunku materialistycznej, więc uwzględniającej także politykę ciała i *habitusu*, teorii kultury. Sięgając do tekstów badaczek feministycznych, krytycznie odnoszę się do koncepcji Guya Standinga, Antonia Negriego oraz innych autorów i pokazuję, że analiza prekaryzacji zorientowana na różnicę płci pozwala zauważyć pomijane w ich teoriach elementy współczesności, dając bardziej rzetelny i spójny opis współczesnych przemian kapitału oraz pozwalając na lepiej zakorzenione w przeżywanym doświadczeniu strategie oporu.

Na początek uwaga natury ogólnej: prekarność nie jest zjawiskiem nowym. Jak przytomnie zauważyła Isabell Lorey w swoim wystąpieniu podczas konferencji „Former West” w Warszawie w 2015 roku, prekariat to wszyscy ci, którym odmówiono przywileju budowania autonomicznej podmiotowości, a zatem wszystkie te osoby, których utrzymywanie w niepewności i podporządkowaniu było konieczne, aby niewielu wybrańców mogło zbudować mocne i niezależne „ja” (Lorey 2015). Podobnie wypowiada się wielu badaczy dekolonialnych, np. Ronaldo Munck, który stwierdza wprost, że dla osób z globalnego

¹ Niniejszy artykuł powstał po konferencji „Dziewczyny, riot-grrls, tricksterki, lobuziary”, zorganizowanej przez Kamilę Kolebacz (IF UW) oraz Clare Zgołą (MISH UW) 8 czerwca 2013 roku w Państwowej Galerii Sztuki Zachęta w Warszawie. Dziękuję organizatorkom oraz Izie Kaszyńskiej za zaproszenie do współpracy oraz wszystkim uczestniczkom za naprawdę świetne wystąpienia. Dziękuję również cierpliwym i uważnym redaktorkom/redaktorom Praktyki Teoretycznej za rozumiejącą lekturę.

Południa praca „zawsze była już prekarna” (Munck 2013). Odkrywanie prekariatu jako „nowej, niebezpiecznej klasy”, dokonywane w ostatnich latach przez Guya Standinga i wielu innych autorów, wydaje się więc pewnym nadużyciem, choć – jak postaram się pokazać dalej – również na podstawie ich badań można próbować tworzyć bardziej uniwersalne koncepcje prekariatu, które nie ograniczają się ani wyłącznie do Zachodu, ani wyłącznie do mężczyzn (Standing 2014). Aktualnie doświadczane przez zachodnią klasę średnią zerwanie stałości i stabilności zatrudnienia może być w związku z tym traktowane jako element osłabiania jej politycznej pozycji, nawet jeśli dla niektórych grup uelastycznienie reguł zatrudnienia było dziejową koniecznością (zob. Negri i Hardt 2012; Weeks 2011; Sowa 2010). Celebrowane w wielu środowiskach, w tym wśród postoperaistycznej lewicy oraz postsytuacjonistów, wyzwolenie z pęt etatu ma oczywiście swoje ważne, potencjalnie emancypacyjne funkcje, lecz z perspektywy tracących dotychczasowe przywileje osób doświadczane jest przede wszystkim jako porażka. Badając ewolucję pracy dzisiaj oraz analizując teorie współczesnych marksistów należy pamiętać o tym, że diagnoza współczesnego składu kapitału nie może pomijać możliwości oporu, że historycznie oraz ontologicznie występowanie przeciw opresji jest stałym elementem klas uciskanych. Proponowana tu analiza płci i prekariatu, ze szczególnym uwzględnieniem figury „dziewczyny”, jest motywowana dążeniem do diagnozy pomijanych dotąd lub marginalizowanych wersji politycznej sprawczości, które w optyce feministycznej nie ograniczają się przecież do opieki i macierzyństwa.

Równoległe do feministycznych studiów nad dziewczynstwem, które miały też swoje odslony w Polsce, pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku pojawił się dyskurs wykorzystujący figurę młodej dziewczyny do krytyki kapitalizmu, m.in. manifest *Wstępne notatki do teorii młodej dziewczyny* francuskiego kolektywu Tiqqun z 1999 roku. Kolektyw ten, nie przebierając w środkach, czerpiąc z najlepszych tradycji francuskiego sytuacjonizmu, a zarazem sytuując się niejako poza diagnozowanym przekształceniem podmiotowości ponowoczesnej w zgoła niemęską podmiotowość żeńską, określił współczesną kulturę jako zdominowaną przez obraz młodej dziewczyny (Tiqqun 1999). Inaczej niż autorki feministyczne z przełomu wieków, które celebrowały niezależność, siłę i upelnomocnienie dziewcząt, francuscy autorzy postanowili krytycznie zdiagnozować swego rodzaju towarowy fetyszizm towarzyszący kulturowym odslonom tej figury, zakłócić kontemplacyjne nastawienie konsumenckich podmiotów i sprawić, że powab emancypacji odsloni się jako ideologia. W moim przekonaniu ta demaskatorska narracja generuje dwa podstawowe skutki: jest trafną diagnozą uwikłania współczesnej kultury w konsumpcjonizm, prezentującego się jako (pozorna) emancypacja kobiet, a także jest opowieścią o kulturze ignorującą możliwość niezgody, konfliktu i właśnie oporu. Tymczasem możemy chyba chcieć postawić pytanie, czy ta, przynajmniej symboliczna, hegemonia dziewczynkości, jej rzekomo emancypacyjny potencjał, zarazem siła i słabość,

uroda i jej kontestacja, jak również wszelkie formy przemocy, wyzysku i utowarowienia kobiet i kobiecości w ogóle pozwalają na mówienie o jednym zjawisku? A jeśli tak, to o jakim?

Reprodukcja binarnych wzorców płci, socjalizacja ludzi na mężczyzn i kobiety zaczyna się w dzieciństwie, czasem jeszcze przed narodzinami. Kolory ubranek przejrzyście różnicujące maluchy na dziewczęta i chłopców to tylko pierwsza i najbardziej zewnętrzna warstwa płciowej socjalizacji. Wraz z nimi przychodzą ucieleśnione powtórzenia zachowań i nawyków, tego, czego oczekuje się od życia, oraz postaw wobec siebie i innych, które skutkują m.in. tym, że – jak ujęła to Iris Marion Young – większość dziewczynek nadal „rzuca jak dziewczynka”, a większość chłopców nie boi się użyć własnego ciała jako narzędzia realizacji świetnie sobie znanych pragnień, które często w ogóle nie uwzględniają potrzeb innych, a czasem również ich obecności. Już w latach osiemdziesiątych Young dowodziła, że fenomen „rzucania jak dziewczynka” nie wynika bynajmniej z tego, jakie narządy rozrodcze ma dziewczynka (lub raczej jakich nie ma), jak twierdzi jeszcze dziś wielu psychoanalityków, lub z jakiejś metafizycznej różnicy płci wyprzedzającej ucieleśnione doświadczenie (Young 1980). Wynika z tego, że jako posiadaczka określonego ciała dziewczynka od dzieciństwa podporządkowana jest płciowemu treningowi, w którym jej główne zadanie polega na troszczeniu się o innych oraz odpowiednią prezencją, nie zaś o własną dobrą psychiczną formę, siłę i sprawność, a co za tym idzie, także polityczną sprawczość. Dziewczynka nadal najczęściej przysposabiana jest do roli oddanej matki lub przynajmniej opiekunki, lecz współcześnie rola ta zostaje dość szybko wzbogacona oczekiwaniami związanymi z pracą zawodową, która – choć nie powinna odciągać dziewczynki od zainteresowania macierzyństwem – stanowi przygotowanie do tego, co w życiu większości kobiet spełnia wymogi drugiego etatu, po pracy w domu. Ten trening, precyzyjnie analizowany w polu edukacji przez Lucynę Kopciwicz jako element kobiecego *habitusu*, odbywa się przez całe dzieciństwo, skutkując nie w pełni uświadomionymi „predyspozycjami do udziału w kulturze” z pozycji dziewczyny, w sposób dziewczynski i z niższą niż męskie elementy *habitusu* waloryzacją (Kopciwicz 2011; zob. Bourdieu 2005). Ucieleśniona reprodukcja norm płci, opisana przez Judith Butler za Louisem Althusserem jako „ideologiczna reprodukcja”, ma charakter binarny i choć możliwe są – jak wskazuje Butler – jej parodia, subwersja i przekroczenie, bardzo często ma ona charakter fasadowy, chwilowy czy nietrwały (Butler 1993). Norma płci, za której naruszenie – jak również twierdzi Butler – nadal grożą niezwykle surowe sankcje, jest wciąż hegemoniczna, choć oczywiście pojawiają się próby odstępowania od nich i ich podważania, subwersji. Niemniej są one praktykami mniejszości i pozostają w mniejszości, czasem zdarzając się również w mainstreamie, często przypadkowo, co wielokrotnie omawiała inna wybitna postać teorii *queer* Judith/Jack Halberstam (2011).

W świecie zachodnim po ponad dwustu latach aktywności sufrażystek, terrorystek, feministek i akademik, w instalowaniu oraz umocnieniu studiów nad tożsamością płciową i seksualną na uniwersytetach oraz prawnym zrównaniu kobiet i mężczyzn może się wydawać,

że problem nierówności płci został rozwiązany, a posługiwanie się kategoriami „kobieta” i „mężczyzna” stanowi formę anachronizmu. Postaram się jednak pokazać, że wieloaspektowa produkcja różnic skutkująca dyskryminacją kobiet i dziewcząt, a czasem również przemocą wobec nich, nie tylko nie została jeszcze wymazana, ale też istnieje wiele powodów, by uznać, że – w związku z rosnącą prekaryzacją współczesnych społeczeństw, zwłaszcza w kontekście pracy zawodowej i ograniczonego do niej dostępu oraz rosnącego rozwarstwienia ekonomicznego, jak też wskutek wycofywania się państwa i pracodawców ze zobowiązań polegających na zabezpieczeniu socjalnych i zdrowotnych potrzeb populacji – kobiety i dziewczęta coraz częściej wracają do tradycyjnych ról i obowiązków. Wielokrotnie podkreślany i analizowany akces mężczyzn do zawodów cechujących się sporym natężeniem pracy afektywnej nie przekreśla tego *backlashu*, lecz jeszcze go umacnia. W świecie, w którym główną sensacją nierzadko staje się ojciec wychodzący z małym dzieckiem w wózku na spacer, mało osób zauważa, że na barkach kobiet ponownie lądują takie tradycyjnie rozumiane jako „kobiece” zadania, jak gwarantowanie partnerom i całym rodzinom poczucia stabilności i bezpieczeństwa, udzielanie wsparcia w sytuacjach kryzysowych oraz, ogólniej, wytwarzanie tego, co potoczny język polski nazywa „domowym ciepłem” czy „ogniskiem”. Proponowany tu argument nie próbuje zanegować dokonującej się od kilku dekad ewolucji postaw mężczyzn i kobiet, którzy stopniowo faktycznie wypracowali strategie przewycięzania wąsko rozumianych ról płciowych. Jednak w czasach gwałtownego wycofywania się państwa i pracodawców z roli gwarantów społecznych i zdrowotnych zabezpieczeń, w czasach destabilizacji rynku pracy oraz wysokiego bezrobocia niezaspokojone potrzeby stabilności i wsparcia przekładają się na relacje intymne w sposób zaskakująco zbieżny z tradycyjnym podziałem ról płciowych. Niestety, krótki okres wyrównywania szans i rewolucji feministycznej niewiele tu zmienił.

We współczesnych analizach prekariatu i prekaryzacji brakuje analizy tego powrotu tradycyjnych ról płciowych. Tacy autorzy jak Guy Standing, ale też Antonio Negri i Michael Hardt, widzą tylko tę emancypacyjną część społecznych przemian obyczajowych, nie zwracają uwagi na kulturowe zróżnicowanie społeczeństw w zakresie stopnia i formy emancypacji płci, które powoduje m.in., że w krajach nieobjętych rewolucją feministyczną od lat sześćdziesiątych XX wieku w większym stopniu niż w krajach „Zachodu” – które wydają się stawiać większy opór albo przynajmniej mają lepszą motywację, by tak robić – dochodzi do wtórnego obciążenia kobiet odpowiedzialnością za skutki demontażu opieki społecznej (Standing 2014; Hardt i Negri 2012). Skądinąd również w obszarze seksualności wyraźnie widać, jak niekompletna jest w gruncie rzeczy przemiana obyczajowa, a w szczególności jak wielką cenę płać nieraz kobiety za próby realizowania samodzielnego i niezależnego stylu życia, co opisał Anthony Giddens w *Przemianach intymności* (2006). Analogiczne problemy, w tym ekscesy

przemocy wobec mniejszości seksualnych, opisuje Judith Butler właściwie w każdej swojej książce.

Feministyczny entuzjazm pierwszej dekady XXI wieku, gdy rozpowszechniła się ideologia trzeciej fali feminizmu, ingerując zarówno w przekaz kultury popularnej, z serialami na czele, jak i w życie codzienne zachodnich kobiet oraz w szereg przemian instytucjonalnych i prawnych, które miały wspierać udział kobiet w rynku pracy oraz w polityce, najwyraźniej przebrzmiał w momencie kryzysu ekonomicznego, nasilenia tendencji do prekaryzacji oraz demontażu zabezpieczeń socjalnych. Teraz, w czasach powszechnej niepewności i bezrobocia, problem praw kobiet na rynku pracy ustąpił miejsca kwestii braku pracy, zagadnienie molestowania seksualnego zostało wyparte przez problem umów śmieciowych, a brak zabezpieczeń socjalnych oraz rozproszenie współczesnego proletariatu i kognitariatu (analizowanych często łącznie jako prekariat) stały się głównym problemem tak doświadczenia znacznej części pracowników, jak i analiz współczesnej podmiotowości. Teoria feministyczna nadała za tą przemianą jedynie częściowo, apelując o globalną solidarność, jakbyśmy w krajach Zachodu i jego najbliższych okolic nie potrzebowały również solidarności lokalnej, oraz o uwzględnianie wszystkich form opresji, nie budując jednak żadnej sumarycznej krytycznej teorii kapitalizmu w jego nowej odsłonie. Paradoksalnie tę lukę, przynajmniej do pewnego stopnia, wypełniają teksty poświęcone dziewczynom, gdyż sytuacja na rynku pracy wciąż stanowi w nich ważny punkt odniesienia.

Większość lewicowych autorów piszących o zjawisku prekariatu nie uwzględnia nadal istniejących nierówności płci albo uwzględnia je wyłącznie fasadowo. Choć wymagałoby to zapewne osobnego studium, chciałabym przyjrzeć się tej praktyce, ponieważ sprawia ona wrażenie systemowego problemu, a nie wyjątku. W książce *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa* Guy Standing proponuje rzekomo „neutralną płciowo” definicję prekariatu, którą chciałabym tutaj skrytykować jako „ślepa na płeć” (*gender blind*). Mam wrażenie, że analogiczne problemy występują w książce *Rzecz-pospolita* Negriego i Hardta oraz w tekstach takich autorów jak Jan Sowa czy Edwin Bendyk.

Przyjrzyjmy się opracowaniu Standinga. W jego książce prekariat opisany zostaje najpierw jako podmiotowość stojąca za protestami MayDay, organizowanymi w Europie Zachodniej od 2001 roku:

W języku socjologów publiczne wystąpienia były interpretowane jako wyraz dumy w ramach prekarnej podmiotowości. Jeden z plakatów EuroMayDay, stworzony na paradę w Hamburgu [w 2–7 roku], łączył w jedną sylwetkę buntownika cztery figury. Byli to: sprzątac, pracownik opieki społecznej, uchodźca bądź migrant i tzw. pracownik „kreatywny” (prawdopodobnie podobny temu, który stworzył sam plakat) (Standing 2014, 36).

Następnie Standing rozszerza swoją definicję, stwierdzając, że prekariat ma cechy klasy, ale jego elementami są zarówno robotnicy średnio wykwalifikowani, jak i specjaliści z wyższym wykształceniem. Jedność zapewnia tej grupie brak trwałego zatrudnienia, zabezpieczeń społecznych oraz stałego dochodu, niepewność przyszłości oraz ogólny brak stabilności i bezpieczeństwa. Między osobami, które można by uznać za prekariuszki czy prekariuszy, trudno wyobrazić sobie jakieś więzi czy możliwość wspólnego działania, co – jak podkreśla Standing – jest być może głównym powodem skuteczności likwidowania wszelkich pracowniczych zabezpieczeń tej grupy. Jest to grupa zróżnicowana, która ma jednak wystarczająco wiele cech, by powiedzieć o niej, że: „W tym duchu prekariat może być opisany jako neologizm łączący przymiotnik ‘niepewny’ [*precarious*] z powiązaniem rzeczownikiem ‘proletariat’” (Standing 2014, 43).

Guy Standing słusznie podkreśla, że dziś rynek pracy ulega dynamicznej feminizacji. Dzieje się to na dwa sposoby: wskutek przenikania kobiet do coraz większej liczby zawodów dotychczas dla nich niedostępnych oraz w wyniku akcesu mężczyzn do sektora usług, opieki i edukacji, w którym wcześniej nie pojawiali się zbyt często. W swoim omówieniu tej feminizacji rynku pracy Standingowi nie udaje się uniknąć szeregu niedopatrzeń, np. nie zauważa on podkreślanej od wielu lat przez autorki feministyczne oraz świetnie widocznej w statystykach tendencji do biednienia zdominowanych przez kobiety segmentów rynku pracy (Federici 2013; Fantone 2007). Standing ignoruje też podstawowe w kulturze Zachodu różnice w socjalizacji kobiet i mężczyzn oraz nierówny rozkład odpowiedzialności za reprodukcję, opiekę i pracę domową między płciami, co powoduje, że jego podsumowania kondycji prekarnej nie uwzględniają tak fundamentalnych kwestii jak macierzyństwo i wpływ rosnącej niepewności zawodowej na osoby będące matkami, które – oprócz fizycznej pracy związanej z urodzeniem i wychowaniem potomstwa – znacznie poważniej niż większość mężczyzn inwestują afektywnie w swoje dzieci i inne osoby w rodzinie, poświęcając im znacznie więcej pracy opiekuńczej. Wobec rosnącej prekaryzacji rynku pracy ich sytuacja znacząco różni się od sytuacji mężczyzn, właśnie ze względu na te wielokrotnie złożone zależności.

Z feministycznego punktu widzenia w zaproponowanej przez Standinga definicji interesujące jest oczywiście to, że kompletnie nie uwzględnia ona płci osoby (nie)zatrudnionej, a co za tym idzie, również kwestii reprodukcji gatunku i związanych z tym obciążeń z jednej strony oraz problemu obciążeń wynikających z redukcji zabezpieczeń socjalnych i trwałości zatrudnienia z drugiej. Moja robocza hipoteza dotycząca zwłaszcza tej drugiej kwestii, tj. kosztów społecznych prekaryzacji, jest feministyczna i brzmi następująco: w wyniku wielowiekowego wpisywania kobiet w role opiekunek, wychowawczyń, terapeutek itd. to one będą w przeważającej mierze obciążane społecznymi kosztami prekaryzacji, to na ich barki przeniesione zostaną działania realizowane w znacznej mierze przez pracodawców

w powojennych społeczeństwach, przede wszystkim opieka, troska i wsparcie. Ważnym elementem tej hipotezy jest założenie, że procesy zmiany wzorców płci, rozbijania binarnej opozycji kobiecości i męskości, prawne zrównanie kobiet i mężczyzn w krajach zachodnich oraz systemowe narzędzia wspierania kobiet w ich funkcjach rodzicielskich, takie jak np. płatne urlopy dla ojców, nie wyparły z kultury tradycyjnych oczekiwań wobec kobiet i co za tym idzie, nie mogą być traktowane jako argument umożliwiający zanegowanie sformułowanej tu hipotezy. Mam wrażenie, że jest jeszcze gorzej, przynajmniej w takich krajach jak Polska, gdzie „zdobycze feminizmu” nie zapuściły mocnych korzeni, a stopień realizacji przez rząd i inne władze zobowiązań w zakresie równouprawnienia pozostaje niewystarczający. W krajach półperiferyjnych wobec kobiet stosuje się dziś takie oczekiwania, jak wobec kobiet żyjących w krajach zachodnich, jednocześnie nie zapewnia się im analogicznych systemowych form wsparcia. Wynikać stąd może nie tylko gorsza praktyka skutkująca niespotykanym w innych krajach wyzyskiem kobiet, ale również relatywna słabość narracji feministycznej, która zawsze może zostać spacyfikowana argumentem „z prawnej równości kobiet i mężczyzn”. Innym problemem jest systemowa dominacja feminizmu liberalnego w polskiej debacie publicznej, powodująca nie tylko wzmacnianie marginalizacji kobiet nieuprzywilejowanych, ale też narastanie problemu z artykulacją ich potrzeb i problemów. Trzeba również wspomnieć o negatywnej dla kobiet roli kościoła katolickiego, który w ramach obranej przez siebie kilka lat temu strategii „obrony przez atak” obciąża feminizm i *gender studies* odpowiedzialnością za wszelkie zło – od rozpadu rodziny po pedofilię własnych funkcjonariuszy (Korolczuk 2014).

Podobnie jak w tekstach Standinga, także w analizach Jana Sowy prekariat nie ma płci i nie miał jej też proletariatus (Sowa 2010). Ludzie dzielą się (ewentualnie) na spadkobierców imperium kolonialnych oraz tych obszarów, które kolonizacji podlegały, ale wydaje się, że do analizy warunków możliwości ich opowiedzenia się za komunizmem albo po prostu przeciw kapitałowi Sowa nie potrzebuje analizy ich przeżywanego doświadczenia, wystarcza mu Ranciere’owskie „dzielenie postrzegalnego”. Samo *le partage du sensible*, czyli w gruncie rzeczy „dzielenie tego, co doświadczalne”, jest kategorią uwiklaną w spór między metafizyką marksistowską i klasyczną, w którym prymat widzialności ma zostać obalony na rzecz wielozmysłowego doświadczenia świata. Dzielenie tego, co doświadczalne, pozwala przenieść punkt ciężkości z hegemonii widzenia na ucieleśnienie, w którym oczywiście zarysowują się różnice znacznie większe niż te odkodowywane przez wzrok – są to różnice przeżywane, a nie wyłącznie obserwowane. W moim przekonaniu to jest sprawa o zasadniczej wadze nie tylko dla estetyki Ranciere’a, ale również dla rozumienia tego, czym jest prekariat. Prekariat to klasa skupiona na własnym doświadczeniu: czasowości, jak również materialności i ucieleśnienia świata, i płeć ma fundamentalne znaczenie w tworzeniu tego doświadczenia, a zarazem w jego różnicowaniu. Osoba wychowywana do troski o innych będzie słabiej „grała na sobie” i prawdopodobnie także słabiej rzucała piłkę niż osoba, która wychowywana jest przede

wszystkim do tego, by wyznaczać sobie rozmaite cele i je realizować oraz by inni się nią opiekowali (zazwyczaj są to osoby rodzaju męskiego, najczęściej białe). Briony Lipton (2015) zwraca uwagę, że sytuacja kobiet na poddanej neoliberalizacji i prekaryzacji uniwersytecie bardzo często jest gorsza od sytuacji mężczyzn m.in. dlatego, że wszyscy uznają, iż osiągnięta została równość płci stawiana sobie przez feminizm za cel. W humanistyce jako dyscyplinie naukowej oraz na uniwersytecie jako przestrzeni z rzekomo wyrównanymi szansami i partycypacją obu płci wydaje się to Lipton szczególnie interesujące. Zgadzam się z nią w pełni. Przykładowo w Niemczech tylko 15% profesorów to kobiety, choć uniwersytety, zwłaszcza wydziały humanistyczne, kończy więcej kobiet niż mężczyzn (*Spiegel* 2008). Jednak z perspektywy Guya Standinga czy Jana Sowy to wszystko jedno, bo prekariat to nowa niebezpieczna klasa, i już. Tymczasem empiria potwierdza nieco spekulatywne domniemania o wpływie różnicy płciowej na doświadczanie polityki, wysnuwane przez takie autorki jak Young czy Butler. Otóż kobiety znacznie rzadziej angażują się w związki zawodowe czy strajki, ponieważ po pracy czeka na nie w domu... kolejna praca, tym razem opiekuńcza – w rodzinie (Majewska 2015). Jak podkreśla m.in. Silvia Federici (2013), sferą, w której stawianie oporu i podejmowanie działań strajkowych okazują się najbardziej skomplikowane, jest obszar tzw. ogniska domowego, w obrębie którego niewywiązywanie się z uważanych za kobiece obowiązków zostaje równocześnie potraktowane jako wycofanie afektu ze względu na relacje łączące jego uczestników. Różne formy udziału w domowej/rodzinnej ekonomii zmieniają perspektywę walki czy konformizmu, skutkują innym podejściem do tworzenia ruchu, inaczej rozkładają akcenty w aktywności.

Obraz prekaryzacji zawsze będzie z konieczności niepełny, jeśli nie znajdzie się w nim miejsce na analizę tego, co dzieje się z potrzebami jednostek, które niegdyś były zaspokajane przez państwo i pracodawców. Wydaje mi się, że Standing zakłada, że te potrzeby po prostu znikają. Tymczasem można rozsądnie przyjąć – i sugeruje to wiele autorek feministycznych, w tym Silvia Federici i Laura Fantone – że niezaspokojone w czasach prekaryzacji potrzeby bezpieczeństwa, opieki, stabilności, spokoju, przynależności itd. nie tylko nie wyparowują z przestrzeni społecznej, ale też nie są doświadczane wyłącznie przez ludzi, którzy utracili stabilność wskutek zmian na rynku pracy, lecz stają się elementem życia ich otoczenia w sposób nierówno rozłożony między mężczyzn i kobiety zgodnie z ogólną nierównością płci (Federici 2013; Fantone 2007).

Akces kobiet do zawodów wcześniej dla nich niedostępnych oznacza potwierdzenie społecznej emancypacji kobiet, a także wprowadzanie do tych sektorów nietrwałych, elastycznych form zatrudnienia oraz obniżenie wynagrodzeń. Jednak zjawiskiem znacznie bardziej interesującym jest przenikanie mężczyzn do zawodów związanych z opieką. Jak podkreślała już dekadę temu Judith Revel, „feminizacja pracy” oznacza przede wszystkim rozszerzenie stosowania „urządzeń” (*dispositifs*) używanych wcześniej wyłącznie wobec kobiet

i innych wykluczonych na znacznie większą grupę pracowników (Revel 2003, 127). Dla wielu pracowników, którzy wcześniej cieszyli się pełnym uznaniem i korzystali ze wszystkich dostępnych form organizowanej przez państwo i kontrolowanych przez nie pracodawców redystrybucji, jest to równoznaczne z degradacją i ograniczeniem praw. Zwiększenie udziału mężczyzn w nisko płatnych sektorach zdominowanych dotąd przez kobiety zazwyczaj skutkowało poprawą sytuacji w tych obszarach, czego teraz raczej nie można o nich powiedzieć. Standing słusznie podkreśla, że do tych nisko wycenianych prac zgłaszają akces głównie imigranci oraz osoby pozbawione wyboru, lecz nie zastanawia się – i to wydaje mi się najbardziej problematyczne – nad tym, kto będzie ponosił koszty gwarantowania przynajmniej względnej opieki, stabilności i przynależności, z których w ostatnich latach zrezygnowali tak pracodawcy, jak i instytucje publiczne. Innymi słowy, w swojej – ogólnie rzecz biorąc – trafnej analizie przekształceń na rynku pracy Standing dostrzega tylko część przemian, a pozostałych kompletnie nie zauważa. Jedną z takich przemian jest to, że kobiety, tradycyjnie przypisane do roli matki, opiekunki, gospośi domowej, kochanki i kucharki – by wymienić tylko niektóre z tzw. kobiecych ról – będą w społeczeństwie właśnie tymi osobami, na które przerzucone zostaną oczekiwania stabilności, opieki, trwałości, wcześniej spełniane dzięki stałemu zatrudnieniu, zabezpieczeniom socjalnym itd. Pisząc o prekariacie, Standing zachowuje się tak, jak gdyby wszyscy byli młodymi dziewczynami – nie uwzględnia różnic wiekowych, płciowych ani tych wynikających z konieczności opiekowania się innymi, które oczywiście są pochodną płci, ale dotyczą osób nieco starszych niż dziewczyna. Nieco inaczej radzą sobie z analizą zmian w obszarze produkcji feministki socjalistyczne, które akcentują sprawczość i siłę pracy opiekuńczej, starając się w swoich analizach połączyć siłę i władzę generowane w pracy afektywnej z demontażem męskocentrycznych i dominujących w zachodniej teorii wyobrażeń o politycznej sprawczości. Pojęcie *love power* Anny Jónasdóttir i wiele innych analogicznych pomysłów zmierza ku zastosowaniu marksowskiej metody do badań feministycznych, przynosząc narzędzia pojęciowe rozbijające dychotomię władzy i podporządkowania oraz umożliwiające analizę politycznego sprawstwa, które – przynosząc zmianę – nie jest równocześnie uwikłane w powtórzenia opresyjnych gestów (Jónasdóttir 2011). *Love power* na pierwszy rzut oka ma niewiele wspólnego z młodą dziewczyną, ale też nie należy tego pojęcia utożsamiać wyłącznie z opieką i miłością macierzyńską. Jeśli pójdziemy śladami Jónasdóttir i zaprzyjaźnionych z nią badaczek, łatwo dostrzeżemy, że stanowi ono świetną alternatywę dla resentymentalnego w gruncie rzeczy uproszczenia, jakie w celu usprawnienia krytyki późnokapitalistycznego fetyszyzmu towarowego zastosowali panowie z Tiqqun. Pozwala ono bowiem mówić o sile i sprawczości opieki, troski, seksualności, pragnienia i przyjemności nie tylko łącznie, ale również bez względu na wiek, orientację seksualną, klasę, przynależność etniczną oraz kulturowy kontekst.

Stawką teoretyczną w dyskusji na temat roli prekaryzacji w umacnianiu petryfikacji kobiet w pozycjach i rolach opiekuńczych są oczywiście uniwersalność teorii oraz uniwersalizm jako projekt teoretyczno-polityczny, do którego polityczna lewica nie tylko próbuje uporczywie wracać, ale też próbuje go reaktywować, nie bacząc na dokonania i osiągnięcia krytyczek i krytyków uniwersalizmu ostatnich pięćdziesięciu lat. Huczne peany na rzecz powrotu tradycyjnie rozumianego „podmiotu” ignorują prowadzone od wielu dekad badania feministyczne, poststrukturalne i *queer*, stanowiąc wykluczającą wszelki krytycyzm próbę zmiksowania antykwaryzmu i monumentalizmu. Od Slavoję Žižka po Agatę Bielik-Robson, przez Alaine’a Badiou i do pewnego stopnia również Nancy Fraser, przebiega skomplikowana linia sojuszu blokującego ekspresję różnicy w analizach podmiotu. To skomplikowana i nierówna linia, jednak właśnie ona sprawia, że takie figury jak seksistowsko zarysowana wizja współczesnego podmiotu jako młodej dziewczyny dominują dziś naszą wyobraźnię, utrwalając odwieczne lęki przed kobiecością w rzekomo krytycznych figurach pretendujących do roli krytyki społecznej.

Oczywiście, istnieją również feministyczne analizy, swobodnie czerpiące inspirację z sytuacjonistycznego odrzucenia pracy i postoperaistycznej analityki produkcji. Kathi Weeks, poszukująca formuły feministycznej przyszłości bez pracy, z pewnością wyraża nie tylko marzenia zachodniej wyższej klasy średniej, w której przywilej umożliwia wielu kobietom swobodne przekształcanie czasu pracy w czas wolny z tendencją do anihilacji tego pierwszego w przemyśłach kreatywnych. Jednak siła proponowanej przez Weeks feministycznej krytyki pracy polega również na tym, że kompetentnie wyraża ono marzenie uciśnionych, np. kobiet kolorowych, takich jak te portretowane przez bell hooks w *Teorii feministycznej*, gdzie pisze ona, że większość znanych jej czarnych kobiet wcale nie chce dopiero znaleźć się na rynku pracy, bo musiały one pracować zawsze i chętnie przestałyby to wreszcie robić (hooks [1984] 2013; Weeks, 2011). Podobnie wypowiadają się autorki *Xenofeminist Manifesto*, a ich emancypacyjny mit w pewnym stopniu rozwija propozycje Donny Haraway, lecz stanowi też reakcję na sugestie zawarte w *Accelerationist Manifesto*, którego myśl przewodnia polega oczywiście na tym, że trzeba przyspieszyć, zamiast zwalniać, że rozwój technologii i cywilizacji trzeba pchnąć na jeszcze szybszy tor (Laboria Cubonix 2014).

Autorki feministyczne podkreślają konieczność weryfikacji tego, jak konkretne społeczeństwa faktycznie realizują równouprawnienie. W swoim artykule poświęconym prekariatowi we Włoszech i napisanym z pozycji osoby zaangażowanej w niektóre z omawianych ruchów Laura Fantone stwierdza, że należałoby dziś ponownie zbadać dawne formy niestabilności i nietrwałego zatrudnienia, doświadczane na co dzień przez imigrantów oraz osoby przyjeżdżające z prowincji do wielkich miast, oraz zastanowić się, jak wpłynęły one na sytuację kobiet (Fantone 2007, 10). Autorka ta podkreśla również konieczność zestawienia starych form nietrwałego zatrudnienia z nowymi formami, które pojawiły się współcześnie.

Akcentując zróżnicowanie: historyczne, klasowe i płciowe obecnych dziś form prekarności, Fantone nie wyklucza oczywiście możliwości zbiorowego, łączącego różne grupy przeciwdziałania zagrożeniom, które wynikają z nietrwałości form pracy, co więcej, w akapicie otwierającym artykuł pisze, że prekarność jest dziś formą podmiotowości, ogólną i powszechną strategią organizacji życia (Fantone 2007, 5). Jednak nie przeszkadza jej to zarazem podkreślać różnych form kształtowania się indywidualnych wersji prekariatu, pozycji podmiotowych, z których jedne są bardziej nastawione na reprodukcję modelu opiekuńczego niż inne, co ma związek z płcią. Fantone zwraca szczególną uwagę na to, że większość społeczeństw, w tym dość tradycyjne społeczeństwo włoskie, w sytuacjach zakłócenia stabilności i poczucia bezpieczeństwa na rynku pracy zdecydowanie częściej oczekuje wspierającej innych postawy od kobiet niż od mężczyzn. W pewnym stopniu dowodzą tego również badania przeprowadzone przez Alison Stenning i jej studentów w deindustrializowanej Nowej Hucie. Analizując demontaż socjalnych funkcji towarzyszący prywatyzacji huty, Stenning zwraca uwagę na rozwój lokalnych gospodarek wymiennych – niezależne dostarczanie usług i towarów poza obiegiem pieniądza. Oczywiście większość tych aktywności jest prowadzona przez kobiety, co pokazuje, że w czasach transformacji to głównie ich działania umożliwiały przetrwanie (Stenning 2007).

Z opowieści o tym, jak jednostkowa tożsamość zostaje upłciowiona, jak matryce kobiecości i męskości realizowane są społecznie, bardzo często znikają świadomość trwałości ucieleśnionych norm kulturowych, siła ich oddziaływania i wyjątkowa oporność na wszelkie formy „od-uczania”. Moim ulubionym przykładem ignorowania stopnia, w jakim dystynkcja płciowa nadal pracuje we współczesnych społeczeństwach, nawet tych najbardziej, wydawałoby się, wemancypowanych, to przykład pracy afektywnej przytaczany i pokrótce omawiany przez Antonia Negriego i Michaela Hardta w *Rzeczpospolitej*. Chodzi mi o „uśmiech stewardessy”, który – choć, rzecz jasna, stanowi dobry przykład pracy afektywnej – jest niestety potwierdzeniem fasadowego wyobrażenia o tym, co faktycznie składa się na kulturową kobiecość. Negri z Hardtem nawiązują tu oczywiście do klasycznej już dziś pracy Arie Hochschild *Zarządzanie emocjami. Komercjalizacja ludzkich uczuć* z 1979 roku, w której opisała ona, jak korporacje skomercjalizowały pewne formy pracy afektywnej (Hochschild 2009). Te przechwycone formy pracy emocji to jednak zaledwie czubek góry lodowej pracy afektywnej wykonywanej przez kobiety na co dzień. Jesteśmy przecież uczone nie tylko uśmiechu i uprzejmości, ale też rozwiązywania konfliktów, wspierania, przeciwdziałania przemocy, pocieszania, troski, wychowywania, dbałości o dom, zwierzęta i rodzinę, a to wszystko stanowi pakiet znacznie większy niż „uśmiech stewardessy”. Jak pisze Hochschild w swojej przełomowej pracy, we współczesnych korporacjach relacje nagle stają się bliskie, nawet jeśli zasadniczo mają charakter komercyjny lub zawodowy. Firmy wykorzystują podstawową empatię swoich pracowników do transakcji, marketingu czy reklamy (Hochschild 2009, 106).

Hochschild nazywa to „pracą emocjonalną”. Autorka ta opisuje przede wszystkim uczucia i ich komercjalizację, a nie to, o czym autorki feministyczne piszą jako o „pracy reprodukcyjnej”, co stanowi znacznie bardziej złożony amalgamat ciężkiej fizycznej pracy (rodzenie i wychowywanie dzieci, prace domowe, opieka nad najbliższymi i wspieranie ich itd.), emocji (miłość, troska, empatia) oraz schematu kulturowego, w którym niewywiązanie się z tych aktywności karane jest surową sankcją, a próby renegotjowania kontraktu płci grożą odrzuceniem przez najbliższych i otoczenie (Federici 2013; Jónasdóttir 2011). Praca afektywna to kategoria, za pomocą której próbujemy dziś uchwycić szereg zjawisk przyczyniających się do generowania wartości i dochodów. Zjawiska te do niedawna w ogóle nie były przedmiotem analiz, a dziś już nim są, aczkolwiek wciąż w niewystarczającym stopniu. Pojęcie pracy afektywnej może (choć nie musi) wiązać się z żądaniem wprowadzenia jej odpłatności, zazwyczaj jednak łączone jest z żądaniem uznania dla tej pracy oraz wykonujących ją osób. Praca reprodukcyjna to wywiedziona z tekstów Marksa i Engelsa kategoria produkcji, obejmująca wytwarzanie wartości w obszarze prywatnym przy autentycznym zaangażowaniu emocjonalnym, a przynajmniej w sytuacji, w której takie zaangażowanie wydaje się oczywiste. Wśród autorek i autorów feministycznych nadal trwa spór o to, czy jest to praca produkcyjna czy nieprodukcyjna, ponieważ zdaniem niektórych autorów/autorek nie prowadzi do wytworzenia wartości dodatkowej. Wydaje mi się, że w tym sporze rację ma Anna Jónasdóttir (2011), która dowodzi, że już w tekstach Engelsa znajdujemy wyraźne potwierdzenie produkcyjnego charakteru pracy reprodukcyjnej. To nie jest sytuacja jednorazowej komercjalizacji afektu. To jest sytuacja, w której dochód narodowy generowany jest podczas takich czynności, jak: rodzenie, gotowanie, sprzątanie, pocieszanie czy zmienianie pieluch.

Silvia Federici, która w swoim wystąpieniu w Nowym Jorku z 2006 roku podjęła dyskusję z projektem Negriego i Hardta oraz sposobem, w jaki reprodukcyjna praca kobiet jest w nim raczej banalizowana i bagatelizowana niż rzetelnie uwzględniona, zwraca uwagę na to, że przysposabianie kobiet do opieki nad innymi jest nie tylko wynikiem długich lat treningu wychowawczo-kulturowego, zakorzenionym w jednostkach w sposób, z którego na ogół nie w pełni zdają one sobie sprawę, ale też na to, że sytuacje, kiedy praca afektywna faktycznie staje się problematyczna, a możliwość jej niewykonania czy odmowy – bliska niemożliwości, występują na ogół w tym, co dyskurs liberalny określa jako przestrzeń prywatną: w kontekście rodziny, relacji intymnych i związków. Praca reprodukcyjna analizowana jest przez Federici oraz inne autorki zawsze w związku z bagażem emocjonalnym, jaki jej towarzyszy, a jaki trudno odnaleźć w pracy stewardess, natomiast bardzo łatwo można go zauważyć w tych formach opieki, które występują w domu. Federici podkreśla, że bunt kobiety w domu przebiega inaczej niż np. strajk robotników w fabryce, wiąże się bowiem z oporem wobec najbliższych – własnych dzieci czy partnera (Federici 2013). Przestrzeń rodziny, relacji intymnych i związków nie może być – i to jest sedno feministycznych krytyk analiz prekariatu dokonywanych przez

mężczyzn – wyłączana poza nawias krytycznych analiz neoliberalnych form produkcji, zatrudnienia i biopolityki. Jest ona integralną częścią kapitalistycznej produkcji, stanowi jej niechętnie podejmowany rewers, lecz w równym stopniu uczestniczy tak w produkcji, jak i kosztach odczucia dziś krytykowanych cięć socjalnych. Staralam się to pokazać m.in. w osobnym artykule poświęconym płci w projekcie Negriego i Hardta (Majewska 2011).

Laura Fantone podkreśla natomiast możliwości, jakie przed młodymi kobietami z klas średnich, a w pewnych sytuacjach również niższych, zostają otwarte przez pewne formy prekarności występujące w ramach kapitalizmu kognitywnego (Fantone 2007, 13). Analogiczne możliwości podmiotu prekarnego i jego relatywnie większa autonomia są także przedmiotem namysłu Negriego i Hardta, stając się nowym elementem upodmiotowienia w ich wizji wielości oraz jej politycznego sprawstwa. O upelnomocnieniu gwarantowanym przez nietrwałość i nomadyczność czytamy również w licznych tekstach feministek sięgających do teorii Gillesa Deleuze'a, jak np. u Rosi Braidotti (2009). Żadna z tych autorek nie podejmuje jednak kwestii wtórnego uruchomienia patriarchalnych podziałów płciowo-klasowo-rasowych, które bezpośrednio wynikają z relegowania odpowiedzialności za psychologiczne i fizyczne potrzeby pracowników zaspokajane w trzech pierwszych powojennych dekadach przez państwo, zarówno w tzw. bloku zachodnim, jak i bloku wschodnim. Te kobiety to raczej „dziewczyny” niż matki dzieciom czy kobiety starsze, osoby nastawione na własny rozwój, a nie na troskę, innymi słowy, osoby wyemancypowane, czy też może „wyemancypowane” od tradycyjnych ról i funkcji, ale też od kulturowych kompetencji, które czynią solidarność czy współpracę możliwymi.

Fantone twierdzi, że dynamiczna ewolucja modelu zatrudnienia, stylu życia i, ogólniej, przekształcenia form upodmiotowienia w ostatnich latach przekładają się na napięcia wewnątrz włoskiego ruchu feministycznego. Podobnie dzieje się w Polsce, gdzie pierwsze przebliski krytyki prekaryzacji pojawiły się już w czasie transformacji, czyli we wczesnych latach dziewięćdziesiątych XX wieku (Kowalik 2007). Symbolicznie bardzo ważnym momentem zepchnięcia masy kobiet i dzieci w obszar najgorszej wersji prekariatu był rok 2003. W wyniku likwidacji funduszu alimentacyjnego na skraju ubóstwa znalazło się kilkaset tysięcy osób. Kolejny taki moment nastąpił około 2005 roku, gdy pracownice wielkich sieci handlowych ujawniły nieznośną nietrwałość własnych form zatrudnienia oraz związane z nimi formy opresji i mobbingu oraz mniej więcej dwa lata później, gdy w ramach narracji krytycznej wobec kryzysu i cięć socjalnych połączyły się wreszcie siły feministycznych aktywistek, feministycznych elit oraz protestujących pielęgniarek, nauczycielek i innych grup zawodowych. Spory dotyczące każdego z tych wydarzeń przebiegały na kilku poziomach: z jednej strony był to spór o podziały klasowe i reprezentację, dzielący zaangażowane kobiety na „feministki” i „zwykle kobiety”, feministki na „lewicowe” i „liberalne”, działaczki feministyczne na krytyczki i zwolenniczki państwowych gwarancji dla sektora produkcji, a opinię publiczną na tych, którzy popierają

sektor publiczny, oraz tych, którzy są za jego natychmiastową prywatyzacją. O ile w referowanych przez Fantone debatach Włoszek czy sporach Amerykanek, o których za chwilę, dyskusja toczyła się na ogół na płaszczyźnie ogólnie wyznaczaną przez politykę lewicową, o tyle w Polsce feministki liberalne momentami otwarcie wspierały zreszenia pracodawców. W 2006 roku projekt niemal całkowitej likwidacji urlopów macierzyńskich, mający rzekomo wzmocnić pozycję kobiet na rynku pracy, zaproponowany przez organizację pracodawców Lewiatan, poparła feministyczna fundacja Feminoteka, z czego na szczęście szybko się wycofano. Te wszystkie problemy nie dotyczą oczywiście młodej dziewczyny, stanowiącej w neoliberalnej ekonomii wyłączny synonim kobiecości, pozostałe jej wersje stają się bowiem niewidzialne. Kobieta zredukowana do roli przedmiotu (męskiego – ludzkiego po prostu) pragnienia i generująca jedynie pragnienie przedmiotów, to ktoś, kto z wymienionymi tu problemami nie ma absolutnie nic wspólnego, to wyłącznie zakładniczka neoliberalnego marzenia o pełnej funkcjonalności... i pełnym podporządkowaniu.

Warto zaznaczyć, że młode kobiety są w polskim ruchu kobiecym chętnie dopuszczane do głosu, ale jako aktywistki, co nieco przypomina sposób, w jaki wiele lat liberalny feminizm amerykański traktował kobiety kolorowe (zob. hooks 2013). Mówisz o własnych doświadczeniach, opowiadasz swoją historię, streszczasz działania pięcioosobowego kolektywu w twojej dzielnicy – proszę bardzo. Ale jeśli spróbujesz zaproponować radykalną krytykę cięć socjalnych, systemową krytykę feministycznych strategii podejmowania decyzji i reprezentacji, to spadaj. Właśnie przez to nie dochodzi do gruntownych sporów i dyskusji wśród polskich feministek, które między młotem kościoła a kowadłem neoliberalizmu próbują szukać strategii realizowania poszczególnych postulatów, zawsze z innym sojusznikiem i bez prób budowania szerszych platform. Jednak obserwujemy również próby uznania sytuacji opresji za własną przez kobiety zasadniczo uprzywilejowane – wykładowczynie zatrudnione w pełnym wymiarze, pracownice korporacji itd. Sztandarowym przykładem takiego nadużycia jest dla mnie twórczość Agnieszki Graff, która – choć słusznie przypomina o trudnych aspektach życia matek w Polsce – ujawnia się także jako spadkobierczyni najgorszych nawyków amerykańskiego feminizmu liberalnego, gdyż o sytuacji matek w Polsce mówi wyłącznie przez pryzmat własnego doświadczenia, zarazem je uniwersalizując (Graff 2014). Jak słusznie podkreślał już Marks w *18 brumaire'a Ludwika Bonaparte*, klasy wykluczone (*subaltern*), nie wytwarzając własnej reprezentacji, skazane są na chybioną reprezentację przez uprzywilejowanych innych (Spivak 2011). bell hooks, która w *Teorii feministycznej* rozprawia się z hegemonią białych feministek liberalnych, upominając się o dywersyfikację strategii badania i artykulacji emancypacyjnego podmiotu kobiecego, pokazuje, że problemów białych kobiet z klas uprzywilejowanych nie należy rozumieć jako problemów kobiet w ogóle (hooks 2013). Uważam, że jej krytyka nie straciła na aktualności,

a w czasach dramatycznie rosnących nierówności klasowych należy wyciągać z niej praktyczne wnioski, budując teorię i praktykę feministyczną dla „wszystkich kobiet”.

Jak dowodzi Fantone, większość tradycyjnie przypisywanych kobietom obowiązków domowych nadal wykonują właśnie one, przynajmniej we Włoszech. Zwraca też uwagę na sytuację kobiet „niezastąpionych”, których miejsce zajmują jednak inne kobiety, głównie migrantki. Do tak zdiagnozowanego prekariatu kobiet trzeba oczywiście dorzucić całą obsługę potrzeb, z których zaspokajania zrezygnowało państwo i pracodawcy, inaczej analiza feministyczna powieli aktywistyczny model analiz płciowo niewrażliwionych. Mówię tu przede wszystkim o depresjach wynikających z utraty pracy przez mężczyzn, o ich alkoholizmie i desperacji, o konieczności zwiększonej opieki zdrowotnej kobiet nad innymi bliskimi przy likwidacji powszechnej opieki zdrowotnej gwarantowanej przez państwo.

Myślę, że najciekawszym sposobem analizy pracy kobiet w rodzinie oraz ogólniej w społeczeństwie jest propozycja Anny Jónasdóttir, by posługiwać się kategorią „siły miłości” (*love power*), która obejmuje zarówno opiekę, prace domowe, seksualność i reprodukcję, jak i miłość, przywiązanie i wsparcie doświadczane przez kobiety w związkach (Jónasdóttir 2011). Ta propozycja uwzględnia sprzeczności socjalizacji kobiet w patriarchacie, a nie tylko wybrane jej elementy, pozwalając analizować różne aspekty doświadczenia kobiet w ich dynamicznej relacji, a w nie separacji, jak było dotychczas. O ile wcześniejsze autorki skupiały się albo wyłącznie na opresji kobiet (czyniły tak i amerykańskie feministki drugiej fali z Kate Millet na czele, jak i Włoszki oraz Amerykanki walczące o wynagrodzenie domowej pracy kobiet, np. Mariarosa Dalla Costa czy Silvia Federici), albo na ich utowarowieniu (co czyniły feministki związane z psychoanalizą czy marksistki) czy wyobcowaniu (można to uznać za główny przedmiot krytyki mainstreamowego feminizmu liberalnego), o tyle czarne feministki oraz feministki socjalistyczne zwróciły uwagę na emancypacyjny potencjał pracy afektywnej wynikający z tego, że jak każda forma pracy w kapitalizmie generuje ona wyzysk i opór, a do tego jest zapośredniczona w miłości, bliskości i solidarności, które stanowią często jeszcze spotykane elementy życia rodzinnego – nawet wtedy, gdy współwystępują z wyzyskiem czy przemocą.

Te sprzeczności obszaru reprodukcji, nazywanego potocznie zgodnie z ideologią liberalną „sferą publiczną”, pozwalają płynnie nawiązać do sytuacji „młodej dziewczyny”, która doświadcza i historycznie zawsze doświadczała świata przez sprzeczności wynikające z niepewności, kruchości i podatności na zranienie, ale również z poczucia sprawstwa, często mijającego z wiekiem, wiary w ludzką solidarność i pewnego rodzaju idealizmu. Dziś – przy redukcji społecznych zabezpieczeń, wiecznej nietrwałości form zatrudnienia, a przede wszystkim systematycznej rozbudowie narzędzi wyzysku, takich jak umowy śmieciowe, eksternalizacja produkcji czy brutalne uelastycznianie pracy – wszyscy, również osoby wiekowo czy płciowo trudne do opisanego jako „młode dziewczyny”, doświadczają świata jako obszaru

sprzeczności. Jednak o ile w przypadku mężczyzn są to sprzeczności, które tylko z rzadka dotyczą rdzenia płciowej tożsamości, o tyle w doświadczeniu wielu kobiet jest to zmiana torpedująca możliwość autonomii, rozwoju i stabilności.

Zastanawiając się nad płciowym wymiarem prekariatu, nietrudno zauważyć, że o ile jego ideologia – w sensie przeżywanego i ucieleśnionego doświadczenia świata w systemie interpelacji, jak został on niegdyś nazwany przez Louisa Althussera – jest „młoda dziewczyna”, o tyle jego rezultatem jest przemęczona kobieta z nadmiarem obowiązków i tzw. niewidzialnej pracy, będąca często ofiarą przemocy z rąk partnera i/lub pracodawcy/współpracowników. Niemniej to właśnie dziewczyna pozostaje w centrum uwagi świata neoliberalnej produktywności. Uważam, że warto się jeszcze zastanowić, dlaczego tak jest.

Model „młodej dziewczyny” na tyle upowszechnił się w naukach społecznych i humanistyce, iż badacze często zwracają uwagę wyłącznie na „seksowne” aspekty prekaryzacji, takie jak wieczna zmiana, ciągła nowość, niestabilność czy utrata bezpieczeństwa, lecz kompletnie nie przyjmują do wiadomości istnienia czy radykalnego zwiększenia takich elementów życia codziennego, jak opieka, troska, „atencja seksualna” (określenie ukute przez działaczki grupy „Precarias a la deriva”). Choć pisane przez teoretyków lewicy teksty na temat prekaryzacji współczesnego życia aż roją się od krytyk neoliberalnej deregulacji, trudno w nich znaleźć równie ognistą krytykę uwikłania tych przemian we wzmocnienie tradycyjnego podziału ról społecznych oraz nawrotu do tradycyjnych oczekiwań i wymagań wobec kobiet, które wynikają z rosnącej niestabilności. Autorzy ci hurtem przyjmują za daną tezę – którą w moim przekonaniu należałoby dopiero udowodnić – że nierówność między płciami została już przewyżczona. Według mnie takie myślenie stanowi symptom szerszego problemu upowszechnienia modelu „młodej dziewczyny” w badaniach społecznych. Problem ten powinien zostać rozwiązany przez rzetelną debatę i korektę czasem zupełnie fantastycznych społecznych diagnoz dotyczących płci, dokonywanych przez badaczy, którzy uważają się za postępowych, ale pod płaszczykiem domyślnej „postępowości” skrywają własną nieznaną społeczno-kulturowych aspektów płci.

W wielu tekstach, debatach i analizach „dziewczyna” jest nadal pozbawiona klasy oraz etniczności, ma dobre obywatelstwo i jest wyłącznie heteroseksualna. Nie wydaje się, by cierpiała z powodu zaburzeń czy niepełnosprawności, a jej dążenie do „stania się kobietą” nie budzi wątpliwości. Wylaniająca się z tekstów feministycznych dziewczyna jest „hoża i świeża”, z okrzykiem lub pieśnią na ustach gotowa zgnieść przebrzydły patriariat, ponieważ ma odpowiednie do tego celu narzędzia kulturowe i ekonomiczne. Jest niezależna, nie myśli o przyszłości i raczej nie planuje macierzyństwa. Gardzi opresyjnymi instytucjami i nie przejmuje się prywatyzacją służby zdrowia, jest kosmopolitką i nie zna granic w żadnym sensie tego słowa. Jest nomadką, która swobodnie operuje nowymi technologiami, dynamicznie rozpoznaje palące problemy kultury popularnej i nie waha się ich rozwiązać, na ogół sięgając

do najnowszych teorii społecznych. Nie wie, co to lęk i smutek, choć jednocześnie ochoczo diagnozuje się jako ofiara cywilizacyjnych chorób psychicznych bądź psychosomatycznych lub zaburzeń żywienia. Nie tworzy relacji, a jeśli je tworzy, to są one poliamoryczne, konsensualne i nieheteronormatywne. Dysponuje też nieograniczonym czasem na budowanie i celebrowanie tych relacji. Pracuje w projektach, więc nie martwi się ani czasem, ani formą swojej pracy, nie ma też zbyt wygórowanych oczekiwań, a związek zawodowy to dla niej facet z wąsem.

Nie chciałabym przesadzić w tej pospiesznej wyliczance atrybutów współczesnej dziewczyny. Interesujące byłoby przyjrzenie się tej pobieżnej liście cech i sprawdzenie, w jakim stopniu odpowiadają one podmiotowości współczesnej jako takiej i jak można je potraktować jako uzupełnienie melodramatycznej i sentymentalnej narracji o *san precario*. I choć narracja stanowi sympatyczny wyraz lewicowego poczucia humoru w sytuacji kryzysu, jest też – jak sądzę – próbą przechwycenia narracji religijnej, w której po raz kolejny zamiast upelnomocnionego politycznego sprawstwa uzyskujemy spetryfikowaną ikonę, rodzaju męskiego rzecz jasna, zajętą raczej celebrowaniem kolejnej cywilizacyjnej porażki niż generowaniem społecznej zmiany.

Młoda dziewczyna ma szereg cech ułatwiających popełnianie błędów, które starałam się wskazać. Jest bezgranicznie ufna i zapatrzona w obiekt swoich uczuć, myśli jak dziewczynka i rzuca jak dziewczynka, czyli nie do celu i słabo. Stworzona po to, by przede wszystkim wyglądać, nie ma już czasu na kontrolę i rozwijanie własnego działania, jest natomiast pogrążona w nieodstępujących jej wątpliwościach, gotowa zaufać jednemu rozwiązaniu nawet tam, gdzie można zastosować ich kilka. Pogrążona w realizowaniu potrzeb innych nie tylko nie zaspokaja potrzeb własnych, ale nawet nie wie, jak je nazwać czy wręcz odnaleźć. Przekonana o tym, że jej wartość przychodzi wyłącznie z zewnątrz, nie próbuje nawet własnego wnętrza szukać. W rozdziale „Towary pomiędzy sobą” książki Luce Irigaray *Ta płeć (jedną) płcią nie będąca* (Irigaray 2011) znajdujemy przekonujący opis konkurowania kobiet między sobą, wynikającego z tego, że jako towary w świecie męskiej, fallicznej ekonomii nigdy nie nauczyły się one ze sobą współpracować. W rozdziale „Rynek kobiet” Irigaray wskazuje, jak wartość kobiety, niczym towaru w narracji Karola Marksa z *Kapitału*, zawsze budują mężczyźni, jak kobiety pozbawione są głosu i kultury, a ich wzajemne kontakty są zawsze zapośredniczone przez męską kulturę oraz mężczyzn.

W chętnie dziś analizowanym sektorze kultury popularnej, jakim są telewizyjne seriale, coraz częściej pojawiają się postaci, a nawet całe produkcje dokumentujące sytuację wielkomięjskiego prekariatu, ludzi młodych, często świetnie wykształconych, którzy spędzają najlepsze lata życia na nieodpłatnych stażach lub niekończących się „okresach próbnych”. Interesujące, że w serialach sytuacje tego typu wydają się charakteryzować głównie dziewczyny. Do tego rodzaju produkcji należy z pewnością serial *Girls*, którego bohaterkami są przedstawicielki wolnych zawodów na ogół związanych z szeroko pojętą kulturą, mające

świetne wykształcenie i pochodzące z zamożnych rodzin, jednak spędzające większość czasu na różnego rodzaju nieodpłatnych stażach, przesuwane z miejsca na miejsce i eksploatowane do granic możliwości. Ciekawostką jest to, że w serialu zdecydowanie zakłócono schemat prezentowania ciał i zachowań zgodnych z powszechnie przyjętymi kanonami urody, a bezradność i porażki bohaterek i bohaterów są znacznie częstsze niż ich sukcesy. Obecność takiego serialu nie dowodzi oczywiście, że upadł jakiś kanon, niemniej oznacza, że w kulturze popularnej pojawiło się miejsce na wizerunki nienormatywne i zachowania odbiegające od modeli produktywności. Obok uprzywilejowanych, spełniających wymogi kanonu oraz stabilnych zawodowo bohaterek *Seksu w wielkim mieście* na ekranach i w publicznej debacie pojawiły się ich młodsze, zdesperowane i bezbronne siostry.

Innym obszarem, w którym figura młodej dziewczyny zdaje się niepodzielnie panować, jest obszar produkcji artystycznej, gdzie niezliczone „wizyty studyjne”, „programy rezydencyjne” czy „projekty” organizują życie jednostki tak, jakby była ona wiecznie młoda, bezdzietna i wolna od zobowiązań rodzinnych, a zarazem współczująca, empatyczna i łatwo nawiązująca kontakt z otoczeniem. Projekty *site specific*, które zazwyczaj cenimy za to, że są nastawione na nawiązanie kontaktu z „lokalną społecznością” albo przynajmniej z „lokalną kulturą” czy „historią”, zazwyczaj nie mogą się udać, gdyż stanowią zaledwie element w dynamicznie zmieniającym się życiu człowieka, który ciągle się przemieszcza i ciągle jest obligowany do robienia „czegoś nowego”. Ta modernistyczna z ducha, a postmodernistyczna w treści (często w najgorszym sensie tego słowa), praktyka napotyka oczywiście ograniczenia wynikające z biologicznych realiów życia i zdrowia człowieka, który na ogół ma jedno serce, jedno ciało, tylko dwie ręce i po prostu nie może w trakcie jednego życia uczestniczyć w życiu i kulturze kilkudziesięciu bardzo od siebie różnych społeczności. W wywiadzie udzielonym kilka lat temu Zofia Kulik zdecydowanie podważyła sensowność systemu projektowego dla pracy artystycznej i wytłumaczyła, dlaczego po kilku latach nieustannego przemieszczania się i pracy w coraz to nowych warunkach postanowiła jednak zatrzymać się i pracować nad tym, co ją faktycznie interesuje, nawet jeśli ma to być niezgodne z ideologią sukcesu czy jej własnym interesem ekonomicznym. Myślę, że warto jej wypowiedź przemyśleć i dziś (Kulik i Majewska 2009).

Jeszcze inne pole prekaryzacji zbadala kilka lat temu amerykańska feministka socjalistyczna Barbara Ehrenreich, która postanowiła przez rok pracować wyłącznie na nisko płatnych stanowiskach w gastronomii typu *fast food* lub w hotelarstwie na stanowisku sprzątaczk. Zapis jej doświadczeń, wydany również w Polsce pod znamienym tytułem *Za groszę pracować i (nie) przeżyć*, podejmuje kwestię kompletnej niemożliwości wyrwania się z zakłętą kręgą pracy prekarnej. Obietnice „awansu” i kariery w nisko płatnych, prostych, acz nużących pracach z obszaru opieki, gastronomii czy sprzątnia zostały przez Ehrenreich dobitnie obnażone jako obietnice bez pokrycia, ułatwiające trzymanie milionów ludzi,

zwłaszcza młodych kobiet i imigrantów, w sytuacji nędzy i wymuszonego posłuszeństwa (Ehrenreich 2006).

Jednym z najbardziej absurdalnych przykładów „dziewczynizacji” współczesnej kultury, potwierdzającym intuicję kolektywu Tiqqun, że dziś „wszyscy jesteśmy młodymi dziewczynami”, są rozmaite kursy i oferty szkoleniowe dla osób tracących stałą pracę wskutek deindustrializacji i transformacji. W Polsce do dość częstych „promocji” tego typu należały kursy przysposabiające do zawodu florystki czy stylistki, popularne na terenach „postoczniowych” (w województwach zachodniopomorskim i pomorskim). Kursy tego typu były często finansowane z tzw. funduszy unijnych i miały wsparcie władz lokalnych, które – z trudnych do ustalenia powodów – wierzyły, a przynajmniej wyrażały taką wiarę, przekazując podmiotom z obszaru biznesu i trzeciego sektora dość sówite czasem środki z przeznaczeniem na przekwalifikowanie zawodowe potencjalnych i aktualnych bezrobotnych, że w ten sposób uda się im przeciwdziałać rosnącemu bezrobociu. Kolektyw Tiqqun podjął rozprawę z młodą dziewczyną na poziomie pełnej ogólności, proponując, by „dziewczynę” postrzegać jako matrycę współczesnego podmiotu, co czynię również w niniejszym tekście. Jednak sposób, w jaki autorzy tego manifestu dystansują się od figury dziewczyny, obliguje do postawienia pytania o ich własną pozycję jako podmiotu krytycznego oraz do zakwestionowania przestrzeni autonomii i zewnętrżności, jaką próbują zająć. Mam wrażenie, że ich dystans wobec omawianego zjawiska, jak również kilkakrotne przytyki do projektu Negriego i Hardta to próby usytuowania się po stronie tradycji krytycznej, która jest mi również bliska, jednak sposób, w jaki ignorują dokonania Louisa Althussera, Michela Foucaulta, Judith Butler i innych autorów w zakresie krytyki tak rozumianej prostej zewnętrżności, wydaje mi się nieakceptowalnym błędem kategorialnym. Ciekawe, że wiele autorek feministycznych zupełnie nie dostrzega w tym manifeście problematycznej pozycji „punktu archimedesowego” – pełnej zewnętrżności względem krytycznego zjawiska (Driscoll 2013). Takim autorkom należałoby chyba przypomnieć, że krytyka feministyczna nie może się ograniczać do krytyki pewnej wersji kobiecości ani pacyfikować omawianej podmiotowości w pozycji pełnej bierności i braku politycznego sprawstwa, jak dzieje się z „młodą dziewczyną” w *Materiałach* grupy Tiqqun.

Aby faktycznie móc przemówić mocnym głosem, współczesna młoda dziewczyna powinna widzieć własne doświadczenia opresji w szerszym kontekście strukturalnych nierówności społecznych. Aby zbudować ruch znajdujący oparcie w masach, dziewczyna musi postrzegać różnorodność nie tylko jako odmienności między nią a jej pięcioma koleżankami, które pracują w tej samej fundacji, pomagającej jakimś bliżej nieokreślonym „kobietom bezrobotnym”, „bitym” czy „z trzeciego świata”, ale jako cechę społeczeństwa pojmowanego jako całość w zglobalizowanym kapitalistycznym patriarchy. Wtedy będzie to różnorodność osadzona nie tylko w fasadowych różnicach między przedstawicielkami tej samej społecznej klasy, ale też faktycznie skonfliktowana, i generująca podporządkowanie, opór, hybrydyczność

zglobalizowanego prekariatu, a także wyposażona w narzędzia służące przekształcaniu tego, to, co wspólne, mocą solidarności, współpracy i miłości.

Taka świadomość wymaga oczywiście przyjęcia optyki zbiorowości i takie kategorie jak „prekariat” niewątpliwie stanowią dla młodej dziewczyny szansę, by uniknąć przesłonięcia jej potrzeb przez problemy mężczyzn z klas wyższych i niższych, którzy – jak pisała Gayatri Spivak o Podmiocie Zachodu – po raz kolejny próbują uczynić własne doświadczenie, sytuację i potrzeby „Podmiotem w Ogóle” (Spivak 2011). Feministyczne krytyki dotychczasowych analiz prekaryzacji i przekształceń pracy w rzekomo „niematerialną” jasno pokazują, jak ten proces wymazywania doświadczenia kobiet, a szczególnie dziewcząt, nadal się dokonuje, jak w krytykach władzy biopolitycznej i analizach biopolitycznej pracy zanika problem pracy reprodukcyjnej oraz dlaczego przywrócenie zainteresowania nieesencjalistycznie rozumianą reprodukcją płciowego podziału pracy może stanowić ważny element krytyki kapitalizmu (Jónasdóttir 2011; Hennessy 2013; Majewska 2011).

Dziewczyński impet oczywiście wymaga zauważenia, podobnie jak tricksterskie właściwości umiejętnie budowanego siostrzeństwa i nadal niedoszacowane formy i rodzaje oporu. Jednak moim zdaniem dziewczyna powinna wyjść nie tylko z szafy, ale też z izolacji, by przelamując mgliste opowieści specjalistów od ironii i słowników finalnych, szukać zarówno własnej ekspresji, jak i strategii społecznej zmiany. Do tego konieczne byłoby przelamanie sztywnego indywidualizmu nadal pokutującego nawet w – teoretycznie rzecz biorąc nastawionym na powrót siostrzeństwa – feminizmie trzeciej fali, a przede wszystkim zakwestionowanie kapitalistycznych przekonań o prymacie wolnego rynku nad życiem społecznym. Pewne sugestie dotyczące tego, gdzie szukać możliwych początków tego przejścia, starałam się naszkicować, proponując feministyczną reinterpretację prekariatu i doświadczenia prekarność oraz odzyskanie młodej dziewczyny jako figury i symbolu społecznej zmiany.

Wykaz literatury

- Adkins, Lisa. 2015. „What can money do? Feminist theory in austere times”. *Feminist Review* 109: 31–48.
- Baumgardner, Jennifer i Amy Richards. 2010. *Manifesta. Young Women, Feminism, and the Future*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Bourdieu, Pierre. 2005. *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sążnienia*. Tłum. Piotr Bilos. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Braidotti, Rosi. 2009. *Podmioty nomadyczne. Ucieleśnienie i różnica seksualna w feminizmie współczesnym*. Tłum. Aleksandra Derra. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Butler, Judith. 1993. *Bodies that Matter. On the Discursive Limits of „sex”*. New York: Routledge.
- Driscoll, Catherine. 2013. „The mystique of the young girl”. *Feminist Theory* 14(3): 285–294.
- Ehrenreich, Barbara. 2006. *Za groszę pracować i (nie) przeżyć*. Tłum. Barbara Gadomska. Warszawa: Wydawnictwo W.A.B.
- Fantone, Laura. 2007. „Precarious changes: Gender and generational politics”. *Feminist Review* 87: 5–20.
- Federici, Silvia. 2013. „Niestabilne zatrudnienie. Perspektywa feministyczna”. Tłum. Mateusz Pietryka. *Przegląd Anarchistyczny* 11: 165–172.
- Giddens, Anthony. 2006. *Przemiany intymności. Seksualność, miłość i erotyzm we współczesnych społeczeństwach*. Tłum. Alina Szulżycka. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Graff, Agnieszka. 2014. *Matka feministka*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Hardt, Michael i Antonio Negri. 2012. *Rzecz-pospolita. Poza własność prywatną i dobro publiczne*. Tłum. „Praktyka Teoretyczna”. Kraków: Korporacja Ha!art.
- Hennessy, Rosemary. 2013. „Bread and Roses in the Commons”. W *Love. A Question for Feminism*, red. Anna G. Jónasdóttir i Ann Ferguson. New York: Routledge.
- Hochschild, Ariel Russel. 2009. *Zarządzanie emocjami. Komercjalizacja ludzkich uczuć*. Tłum. Jacek Konieczny. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- hooks, bell. 2013. *Teoria feministyczna. Od marginesu do centrum*. Tłum. E. Majewska, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Irigaray, Luce. 2011. *Ta płeć (jedną) płcią nie będąca*. Tłum. Sławomir Królak. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Jónasdóttir, Anna G. 2011. „What kind of power is Love Power?” W *Sexuality, Gender and Power*, red. Anna G. Jónasdóttir, Valerie Bryson, Kathleen B. Jones. New York–London: Routledge.
- Kopciwicz, Lucyna. 2011. *W dniu ich święta. Przemoc symboliczna, media i podmiot kobiecy w świadomości grup pokoleniowych*. Kraków: Wydawnictwo Impuls.
- Korolczuk, Elzbieta. 2014. „«The War on Gender» from a Transnational Perspective – Lessons for Feminist Strategising”. W *Anti-Gender Movements on the Rise? Strategising for Gender Equality in Central and Eastern Europe*, red. Heinrich Böll Foundation, vol. 38 of the Publication Series on Democracy. Berlin: Heinrich Böll Foundation.
- Kowalczyk, Izabela i Edyta Zierkiewicz (red.). 2003. *W poszukiwaniu małej dziewczynki*. Poznań: Wydawnictwo Konsola.
- Kowalik, Tadeusz. 2007. „Blaski i cienie transformacji ustrojowej”. W *Futuryzm miast przemysłowych*, red. Martin Kaltwasser, Ewa Majewska, Kuba Szreder. Kraków: Korporacja Ha!Art.
- Kulik, Zofia i Ewa Majewska. 2009. „System pionków” (wywiad). *Tygodnik Powszechny*, wrzesień.
- Laboria Cubonix. 2014. *Xenofeminist Manifesto*. Manuskrypt uzyskany od auterek.

- Lipton, Briony. 2015. „Gender and precarity: A response to Simon During”. *Australian Humanities Review* 58: 63–69.
- Lorey, Isabelle. 2015. „Autonomia i prekaryzacja. (Neo)liberalne uwikłania pracy i opieki”. Wystąpienie podczas konferencji „Former West” w Muzeum Sztuki Nowoczesnej w Warszawie (nieautoryzowana).
- Majewska, Ewa. 2011. „Potwory. Próba feministycznej lektury *Rzeczy-pospolitej* Hardta i Negriego”. *Praktyka Teoretyczna* 4: 103–112.
- Majewska, Ewa. 2015. „Between invisible labor and political participation. Women in the “Solidarność” Movement and in Today's Politics in Poland”. *Baltic Worlds* 1–2: 94–97.
- Munck, Ronaldo. 2013. „The Precariat: a view from the South”. *Third World Quarterly* 34(5): 747–762.
- Renold, Emma i Jessica Ringrose. 2013. „Feminisms re-figuring ‘sexualisation’, sexuality and ‘the girl’”. *Feminist Theory* 14(3): 247–254.
- Revel, Judith. 2003. „Devenir-femme de la politique”. *Multitudes* 2: 125–133.
- Spiegel. 2008. Sexism in Germany: Universities Rewarded for Hiring Women Professors, <http://www.spiegel.de/international/germany/sexism-in-germany-universities-rewarded-for-hiring-women-professors-a-576238.html> (dostęp: 21 12 2015).
- Sowa, Jan. 2010. „Prekariat – globalny proletariat w epoce pracy niematerialnej.” W *Robotnicy opuszczają miejsca pracy*, red. Joanna Sokołowska. Łódź: Muzeum Sztuki w Łodzi.
- Spivak, Gayatri Chakravorty. 2011. „Czy podporządkowani inni mogą przemówić?” Tłum. Ewa Majewska. *Krytyka Polityczna* 24–25: 193–239.
- Standing, Guy. 2014. *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*. Tłum. Krzysztof Czarnecki, Paweł Kaczmarek, Mateusz Karolak. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stenning, Alison. 2007. „Wypieranie stali. Myśląc o Nowej Hucie poza hutą.” W *Futuryzm miast przemysłowych*, red. Martin Kaltwasser, Ewa Majewska, Kuba Szreder. Kraków: Korporacja Ha!Art.
- Tiqqun. 1999. „Premiers materiaux pour une Theorie de la Jeune-Fille”. W: *Tiqqun* 1.
- Weeks, Kathi. 2011. *The Problem with Work: Feminism, Marxism, Antwork Politics, and Postwork Imaginaries*. Durham–London: Duke University Press.
- Young, Iris Marion. 1980. „Throwing like a Girl: A Phenomenology of Feminine Body Comportment. Motility and Spatiality”. *Human Studies* 3: 137–156.

Ewa Majewska – filozofka feministyczna. Pracowała jako adiunkt w Instytucie Kultury UJ w Krakowie oraz Instytucie Filozofii US. Uczestniczyła w projektach badawczych w UC Berkeley, Uniwersytecie w Orebro, IWM w Wiedniu oraz ICI Berlin, gdzie nadal pracuje nad projektem “Chasing Europe, or on the Semi-Peripheral Publics”. Jest autorka dwóch monografii: *Feminizm jako filozofia społeczna* (2009) oraz *Sztuka jako pożór?* (2013), publikowała w: „Signs”, „e-flux”, „Nowej Krytyce” oraz innych czasopismach i antologiach.

DANE ADRESOWE:

ICI Berlin

Christinenstraße 18-19, Haus 8

D-10119 Berlin

EMAIL: ewa.majewska@ici-berlin.org

CYTOWANIE: Majewska, Ewa. 2015. Prekariat i dziewczyna. Fetyszyzm towarowy i emancypacja dziś. „Praktyka Teoretyczna” 1(15): 218-241.

DOI: 10.14746/prt.2015.1.6

AUTHOR: Ewa Majewska

TITLE: Precariat and the girl. Commodity fetishism and emancipation today

ABSTRACT: This article discusses the widely praised notion of precariat. While demonstrating the weaknesses of its theoretical assessments offered by such authors, as: Kathi Weeks, Guy Standing, Jan Sowa or Antonio Negri, I try to reinstall diversity that lays at the core of this category. It is, as I argue, crucial for making emancipation possible, to make the “girl” function as something more than a simple neoliberal icon of conformist consumption.

KEYWORDS: precariat, feminism, power, emancipation, resistance

Artykuły recenzyjne i polemiki

HYDRA WIELOŚCI I KOMUNIZM COMMONERSÓW W DOBIE BIOPOLITYCZNEGO KAPITAŁIZMU

ŁUKASZ MOLL

Abstrakt: Artykuł stanowi próbę osadzenia najważniejszych prac Petera Linebaugha na tle współczesnych teorii tego, co wspólne (the common), w szczególności w zestawieniu z biopolitycznym paradygmatem Antonia Negriego i Michaela Hardta. Dorobek amerykańskiego historyka na gruncie polskim pozostaje mało znany, mimo że jego prace z zakresu historii społecznej, dziejów ruchu robotniczego, kolonialnego Atlantyku czy globalnych grodzień (enclosures) mogą być inspirujące nie tylko dla historyków, ale i dla teorii społecznej. Linebaugh przyglądając się zaniedbywanym przez historyków losom grup zdominowanych w okresie formowania się kapitalizmu, wyprowadza nowe ujęcia pojęć takich jak klasa robotnicza, walka klasowa, commoning czy dobra wspólne (the commons) oraz kreśli ambitną, transnowoczesną genezę globalnego kapitalizmu. Artykuł wskazuje na użyteczność jego perspektywy badawczej w dobie kapitalizmu biopolitycznego.

Słowa kluczowe: Peter Linebaugh, dobra wspólne, to, co wspólne, rewolucyjny Atlantyk, historia społeczna

Wydana w 2014 roku nakładem PM Press najnowsza książka Petera Linebaugha stanowi znakomitą ilustrację tezy, że problematyka dóbr wspólnych nie interesuje już przede wszystkim tych historyków, którzy ograniczają się do pokazania, w jaki sposób pierwotna akumulacja kapitału umożliwiła wykształcenie się kapitalistycznych stosunków produkcji, opartych na sprzedaży wolnej siły roboczej. Chociaż Linebaugh także jest historykiem, to stawką jego prac jest ukazanie politycznej aktualności problematyki groźnień i użyteczności dóbr wspólnych jako przeciwności kapitalistycznej przemocy leżącej u źródeł procesu akumulacji, a która może stanowić podstawę antykapitalistycznej alternatywy. To m.in. dzięki wysiłkom tego autora, dotyczącym tak różnych przedmiotów badawczych jak historia położenia klas pracujących, historia i idee radykalnych ruchów społeczno-politycznych, historia kolonializmu, teoria praw własności, historia przestępczości czy wreszcie historia morza, żeglugi, handlu niewolnikami i piractwa, nastąpiło odrodzenie zainteresowania dobrami wspólnymi jako alternatywą dla porządków opartych na groźnieniach – tak prywatnych, jak i publicznych. Analizy Linebaugha wpisują się w rozumienie akumulacji pierwotnej nie jako zamkniętego, jednorazowego, genetycznego wobec kapitalizmu wydarzenia, lecz jako ciągłego, stale odnawianego procesu, którego kapitalizm potrzebuje, by rozszerzyć perspektywę dalszej akumulacji (Linebaugh 2014, 67). Podobnie zresztą pojęcie to konceptualizował Marks. Jak przekonująco wykazuje Sandro Mezzadra, terminem „akumulacja pierwotna” posługiwali się adwersarze autora *Kapitału*, który pisze o „tak zwanej akumulacji pierwotnej”, sugerując tym samym, że prowadzi polemikę z myślicielami liberalnymi, usiłującymi wyjaśnić genezę kapitalizmu poprzez zaciemniające historyczną rzeczywistość „anegdotki” o pierwotnym przywłaszczeniu dóbr. W marksowskiej analizie groźnienia (*enclosures*) uzyskują swoisty status pojęciowy (Mezzadra 2014; Marks 1951, 770-823). Odbywają się zarówno poprzez aneksję nie-kapitalistycznego zewnątrz (Luksemburg 2011, 407-572; Kowalik 2012, 189-204; de Angelis 2012, 317-321), wytworzenie nowych produktów, potrzeb, branż, inżynierii finansowych (Bauman 2011, 32), jak i ustanawianie stosunku oddzielenia między ludnością a środkami jej reprodukcji, do których dostęp był dotychczas niezapśredniczony przez rynek. Współwystępowanie wszystkich tych strategii proakumulacyjnych jest szczególnie nasilone w naznaczonym ciągłym kryzysem akumulacji neoliberalnym modelu kapitalizmu (Caffentzis 2010, 3-6; Federici 2013, 2).

Tom *Stop, Thief! The Commons, Enclosures and Resistance (Uwaga, złodziej! Dobra wspólne, groźnienia i opór)* stanowi zbiór artykułów z lat 1976-2013, z których część ukazała się pierwotnie w innych publikacjach. Zebrane teksty częściowo stanowią uzupełnienie dla poprzednich prac badacza związanego z Uniwersytetem w Toledo i kolektywem *Midnight Notes*, częściowo zaś są świadomie zaangażowanymi politycznie interwencjami wobec rosnącego zainteresowania dobrami wspólnymi na fali kryzysu neoliberalnego kapitalizmu i nowej sekwencji horyzontalnie zorganizowanych walk społecznych, które usiłują skonstruować to, co wspólne w opozycji do polityki coraz bardziej posługującej się groźnieniami: grabieżą dóbr, prywatyzacją, cięciami

wydatków na cele społeczne, urynkowaniem, finansjalizacją czy eksternalizacją kosztów (Hardt, Negri 2012; Negri, Revel 2012; Castells 2013, 212-215). Linebaugh urasta do roli jednego z najbardziej znaczących akademików otwarcie zapisujących się do nurtu działającego na rzecz dóbr wspólnych (*the commons*). W jednym z rozdziałów wprowadzających do swojej nowej książki (rozdział *Stop, Thief! A Primer on the Commons & Commoning*), zalicza do niego m.in. takich autorów i autorki jak Raj Patel, Silvia Federici, David Bollier, Elinor Ostrom, Antonio Negri i Michael Hardt (Linebaugh 2014, 20-23). Z pewnością grono to można by uzupełniać o kolejne nazwiska, przykładowo: Yochai Benkler, George Caffentzis, Massimo de Angelis, Vandana Shiva, Michael Heller czy Jonathan Rowe. Każdy i każda z nich na różny sposób, wychodząc z odmiennych dyscyplin badawczych i przyjmując inne perspektywy polityczne, przysłużyli się do wzmocnienia arsenału krytycznego wobec neoliberalnego kapitalizmu i wspierającego jego interesy państwa, odnawiając zainteresowanie dobrami wspólnymi, bez względu na to, czy zamierzali przywrócić do łask zapomniany w historii paradygmat, czy też śledząc przemiany społeczne wykazać możliwość zaistnienia zupełnie nowego.

Chociaż można – tak jak robi to Linebaugh – konstruować wspólnotę sojuszników i sojuszniczek stających w obronie dóbr wspólnych, to nie należy tracić z oczu istotnych różnic, które wyznaczają przedsięwzięcia badawcze i zaangażowanie polityczne wymienionych autorów i autorek. W rzeczywistości mamy bowiem do czynienia z wielością przedsięwzięć, które do pewnego momentu mogą towarzyszyć sobie w krytyce grodzień i konstruowaniu alternatywnych porządków, ale przyznać trzeba, że niełatwo wyobrazić sobie, dajmy na to, przystawalność sieciowego anarchokomunizmu Benklera (2008; 2011) z komunitariańską wizją „prostego życia” Rowe'a (2013), czy też „pożenić” perspektywy postoperaistyczne (de Angelis 2010; Hardt 2010) z reformistyczną i dość skromną, bo ograniczoną jedynie do możliwości wspólnotowego dysponowania pewną pulą zasobów propozycją Elinor Ostrom (2013). Jak pogodzić skoncentrowaną na metropolii jako „rdzeniu kręgowym wielości” myśl Hardta i Negriego (Hardt, Negri 2013, 359) z dowartościowującymi doświadczenie wiejskie (i kobiece) stanowiskami Federici czy Shivy (Federici 2009; Shiva 2013)? Jak wiele wspólnego mają ze sobą marksści w rodzaju Davida Harveya, którzy zajmują się dobrami wspólnymi w celu przekroczenia kapitalizmu (Harvey 2012, 102-129) z autorami takimi jak Peter Barnes, który poprzez uwzględnienie dóbr wspólnych w rachunku ekonomicznym proponuje oparcie kapitalizmu na stabilniejszych podstawach (Barnes 2006)? Czy uprawnione jest umieszczanie na jednym poziomie „zabawy w komunizm” uprzywilejowanej młodzieży z wielkich miast z walkami o dostęp do ziemi, czystej wody i powietrza, których uczestnicy narażają się na bezpośrednią przemoc ze strony korporacji lub państwa i których stawką jest przeżycie? Gdzie w tym galimatiasie co najmniej trudnych do uzgodnienia stanowisk ulokować Petera Linebaugha? Być może to właśnie neomarksistowski historyk w największym stopniu nadaje się do tego, by patronować ekumenizmowi w ruchu *commons*. Z jego prac wylania się bowiem

radykałnie inkluzywna i egalitarna podstawa organizacji oporu i alternatywy, trwająca jako stale dostępna ścieżka wyjścia poza kapitalizm, w której zachowana zostaje ciągłość walk, cyrkulacji emancypacyjnych idei i zdolności do wykraczania poza rzekomo nieprzezwyciężalne podziały, hierarchie i opozycje. W czym tkwi swoistość podejścia reprezentowanego przez amerykańskiego autora? Jaką lekcję możemy wyciągnąć ze *Stop, Thief!* i wcześniejszych prac, jeśli chodzi o badanie i konstruowanie dóbr wspólnych? Warto przyrzeć kontekstom teoretycznym i politycznym, w jaki wpisują się jego dokonania. W niniejszej recenzji skoncentrujemy się przede wszystkim na przystawalności perspektywy Linebaugha do biopolitycznej koncepcji dobra wspólnego Negriego i Hardta.

Cezar pokonał Galów / Nie miał przy sobie przynajmniej jednego kucharza?

Linebaughowi od początku jego drogi akademickiej bliskie były założenia perspektywy określanej jako historia oddolna (*history from below*) czy historia ludowa (*people's history/folk history*), w której przedstawia się narrację historyczną z punktu widzenia grup podporządkowanych, zapomnianych lub zaniedbanych przez konwencjonalnych historyków. Trudno aby w jego przypadku było inaczej, biorąc pod uwagę, że Linebaugh był na University of Warwick studentem Edwarda Palmera Thompsona, którego esej *History from Below*, wskazujący na nowe perspektywy metodologiczne dla pracy historyków (Thompson 1966) oraz monumentalne studium *The Making of the English Working Class*, wykorzystujące konstruktywistyczne ujęcie klasy społecznej w analizie kształtowania się świadomości klasowej wśród brytyjskiej siły roboczej (Thompson 1980), wpłynęły na praktykę historiograficzną i wyznaczyły kierunek dla zyskującej na znaczeniu w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych ubiegłego wieku perspektywy historii oddolnej. E.P. Thompson śledził losy brytyjskich chłopów, włóczęgów, przestępców, rzemieślników czy robotników, akcentując ich zdolność do konstruowania swojego świata w narzuconych przez kapitał – ale tylko do pewnego stopnia – ramach. Konsekwentna oddolna historia winna wedle Thompsona skupiać się nie tylko na tym, jak klasy ludowe były traktowane przez „wielkie jednostki” – monarchów, możnych, dowódców wojskowych, czy duchowieństwo, wówczas bowiem opisywałaby ona jedynie drugą stronę tej samej monety. Thompsona interesował sposób, w jaki zdominowane grupy i jednostki zdolne są do produktywności i wykształcania własnej świadomości, stanowiącej mieszaną skłonności do podległości i oporu. W swoim własnym dorobku Linebaugh podąża śladem Thompsona (Keucheyan 2013, 207), odkrywając zapomniane losy grup zdominowanych: od wywłaszczonych *commonersów* po czarnych niewolników, od zaciągniętych na statki marynarzy po poddanych przemocy kolonizatorów rdzennych mieszkańców Ameryki, od sympatyzujących z ludem postępowych myślicieli po terroryzujących kolonialne porty i statki

multikulturowych piratów. W *Stop, Thief!* stosuje nawet perspektywę E.P. Thompsona do opisanego życiorysu... samego jej autora. W artykule, który jednocześnie jest przedmową do książki Thompsona poświęconej innemu bohaterowi brytyjskiego ruchu robotniczego, Williamowi Morrisowi, dysydencka pozycja przyjęta przez nauczyciela Linebaugha względem stalinowskiej i imperialistycznej Komunistycznej Partii Wielkiej Brytanii (Thompson wystąpił z niej w 1956 roku, po radzieckiej inwazji na Węgrzech) ukazana została i wyjaśniona na tle jego przywiązania do brytyjskiej prowincji i właściwej jej ekologii, doskonale niegdyś znanej *commonersom*. Przywiązanie to dzielił on zresztą z autorem *News from Nowhere*. W doświadczeniu nowej lewicy lat sześćdziesiątych XX wieku, której E.P. Thompson był prominentnym przedstawicielem, Linebaugh dostrzega kolejną inkarnację ideałów rzeczywistej „trzeciej drogi”, kwestionującej pozorną opozycję prywatnych i publicznych grodzień. Pozorną, ponieważ ignorującą separację między robotnikiem a środkami jego reprodukcji, ustanowioną w wyniku odgroźnienia mas pracujących od dóbr wspólnych, którego skutki oplakiwali, wpatrując się w krajobraz brytyjskiej prowincji, Morris i jego biograf (Linebaugh 2014, 108-135).

Proletariat before it was cool

Pierwsza samodzielna monografia Linebaugha, *The London Hanged: Crime and Civil Society in the Eighteenth Century*, opublikowana w 1991 roku, ujmowała problem grodzień jeszcze od strony historii przestępczości – szlakiem wyznaczonym już przez Marksa, który powiązał go z tendencjami do kryminalizacji prób korzystania przez masy pracujące ze zwyczajowych praw, gwarantujących dostęp do dóbr wspólnych w Wielkiej Brytanii (Marks 1951, 792-800). Reżim prywatnych praw własności ustanowiony w drodze grodzień gruntów wspólnych, umożliwiający nabywanie i alienację ziemi, jak wskazuje w tej pracy Linebaugh, mógł zostać utrzymany tylko za cenę rozbudowy państwa policyjnego i brutalnego rozprawiania się nie tylko z winnymi kradzieży mienia, ale i z tymi, którzy nie chcieli podporządkować się procesowi proletaryzacji, wtrącającemu ich w pauperyzację (Linebaugh 2006). Linebaugh rozpoczyna zatem w podobnym miejscu, co Marks, którego pierwsze artykuły publicystyczne poświęcone były przecież analizom debat reńskiego landtagu, dotyczących „kradzieży drewna” chrustowego, dostępnego dotąd dla niemieckiej biedoty na mocy praw zwyczajowych (Marks 1976). Wątek ten podejmuje także jeden z artykułów ze *Stop, Thief!*, napisany jeszcze w 1976 roku *Karl Marx, the Theft of Wood, and Working-Class Composition: A Contribution to the Current Debate*. Linebaugh powraca w nim do śledzonych przez Marksa debat parlamentarnych, by zabrać głos w aktualnych sporach o ekonomizm i substancjalizm klasowy. Autor zauważa w nim, że ofensywa pracownicza lat sześćdziesiątych XX wieku nie daje się sprowadzić do krążących w teorii marksistowskiej tego okresu schematów, które zalecają ujmować klasę społeczną bądź to ze względu na pozycję zajmowaną w stosunkach produkcji, bądź z uwagi na

fakt świadczenia pracy najemnej, brak własności środków produkcji, czy charakter wykonywanych w miejscu pracy czynności. Linebaugh przeciwstawia się tendencji, która każe walki społeczne kobiet, mieszkańców gett, studentów czy pracowników sezonowych postrzegać jako jedynie drugorzędne względem politycznej aktywności (na ogół białej i męskiej) przemysłowej klasy robotniczej z jej reprezentantami w postaci partii politycznych i związków zawodowych. Rozplenienie się walk niepasujących do dominującego wyobrażenia o kształcie walki klasowej postrzegane bywa z tej perspektywy jako kryzys organizacji robotniczych czy wręcz jako szkodliwa dekompozycja klasy poprzez wykorzystywanie innych niż „czysto klasowe” podziałów w świecie pracy. Z perspektywy Linebaugha mamy tutaj natomiast do czynienia z poszerzeniem, nie zaś pokawalkowaniem pola walki – czyli z rekompozycją klasy robotniczej, która odpowiada istniejącym, strukturalnym podziałom, wyznaczonym poprzez takie zmienne jak rasa, płeć, kwalifikacje, miejsce zamieszkania, sektor i charakter zatrudnienia itp. Nowe osie walki nierzadko bywają kwalifikowane nie jako działania polityczne, protesty społeczne czy opór wobec przemocy klasowej, lecz jako akty o charakterze przestępczym. Linebaugh zauważa, że tradycja marksistowska również podatna jest na tego typu interpretację. Świadczy o niej obecny już u Marksa i Engelsa podział na proletariat i lumpenproletariat, gdzie temu pierwszemu – pozytywnemu wytworowi nowoczesnego społeczeństwa przemysłowego – wyznacza się rewolucyjną misję motorniczego historii, prowadzącego do negacji tegoż społeczeństwa, zaś lumpenproletariat – produkt uboczny kapitalistycznych stosunków produkcji – umieszcza się w roli krnąbrnego, przekupnego, nieprzewidywalnego „pasażera na gapę”, który równie dobrze odnaleźć może się jako obrońca rozpędzonego pociągu dziejowego, co jako kłopotliwy towarzysz podróży, którego trzeba będzie po drodze się pozbyć. Lumpenproletariat, którego definicję znajdujemy w *Ideologii niemieckiej*, *Maniście Partii Komunistycznej* czy *Osiemnastym Brumaire'a Ludwika Bonaparte*, naznaczony jest strukturalnym podobieństwem do innych obecnych w historii myśli społecznej figur, które filozofowie umieszczali poza „zdrową” częścią społeczeństwa: wielość/masy (Machiavelli, Hobbes, Spinoza, Ortega y Gasset), motłochu (Hegel), tłumu (Le Bon). Podobnie jak one, lumpenproletariat pozbawiony jest racjonalności, kierowany jest afektami, egzystuje na marginesach, para się zajęciami niezgodnymi z prawem i moralnością publiczną.

Równolegle znajdujemy u Marksa nieśmiałe przebłyski przeciwnego, radykalnie demokratycznego ujęcia politycznej roli grup, które wtrącał on w szeregi lumpenproletariatu. Dwoma najbardziej jaskrawymi manifestacjami tej przeciwstawnej tendencji są pisma poświęcone Komunii Paryskiej i poddanej ponownej lekturze przez Linebaugha artykuły o kradzieży drewna. Choć wydaje się je dzielić niemal wszystko – okres powstania (1843 i 1871 roku), opisywany proces (kryminalizacja zachowań klas uciemnionych i ich rewolucja) i grupy (populacja wiejska i metropolitalna) – to łączy je sympatia, z jaką Marks odnosi się do wyrzuconej poza nawias społeczeństwa populacji „nadwyżkowej”. W przypadku analiz

rewolucyjnego Paryża Marks wyraża ją jednak nie wprost, uporczywie stosując język swojej teorii, mówiąc o „rewolucji paryskich robotników” czy „batalionach proletariackich” i przesłaniając tym samym miejskie raczej niż robotnicze podłoże rewolucji (Harvey 2012, 166-168). Co jednak jeśli przeczytać Marksa „pod włos”, inspirując się artykułami o kradzieży drewna i przyjąć, że pisząc o paryskim proletariacie, Marks wyzbywa się uprzedzeń w stosunku do miejskiej biedoty, wliczając ją w jego szeregi?

Przystępując do omówienia debat w landtagu reńskim, Marks nie dysponuje jeszcze językiem swojej dojrzałej teorii. Ma dopiero przed sobą studia nad ekonomią polityczną, nie posługuje się pojęciami wartości dodatkowej czy sposobu produkcji, nie określa się też jako komunista. Wychodząc z pozycji młodoheglowskich, piętnuje w swoich artykułach sprzeczność między interesem powszechnym, ucieleśnionym w państwie a interesem partykularnym, reprezentowanym w sporze o kradzież drewna przez właścicieli lasów. Prawo powszechne ma służyć w równym stopniu wszystkim obywatelom, zamiast stawać się narzędziem w rękach określonych grup obywateli – wytyka posłom landtagu Marks. Zawłaszczenie państwa przez społeczeństwo obywatelskie ma tutaj jednak charakter zaledwie akcydentalny, wyjątkowy, stanowi wynaturzenie. Znajdujemy się więc na antypodach wyzbytego złudzeń wobec burżuazyjnego prawa przyszłego poglądu autora *Kapitału*, który zrozumie, że formalna równość względem prawa służy ustanowieniu materialnej nierówności, ustanowieniu klasowego charakteru państwa, w którym klasa posiadająca żyje z kupna ogołoconej z własności klasy pracującej. Sprawa kryminalizacji zbierania chrustu, utrwalonego dotąd na mocy zwyczaju, będzie miała jednak dla Marksa znaczenie prawdziwie formacyjne. Chociaż publicysta *Rheinische Zeitung* przenikliwie, z ogromną swadą oraz dowcipem zdemaskuje w swoich artykułach legislacyjną farsę, przeprowadzoną od początku do końca pod dyktando właścicieli lasów i prowadzoną z pogwałceniem elementarnych zasad logiki, to wraz z publikacją swoich tekstów nie uzna sprawy za zamkniętą. Przeciwnie, jak przyzna w *Przyczynku do krytyki ekonomii politycznej*, wywoła ona zainteresowanie ekonomią, które ukierunkuje całą jego dalszą biografię (Marks 1949). Co takiego działo się w tle debat w landtagu reńskim w gospodarce regionu, że wywoła to u Marksa rozpoznanie jego ignorancji w dziedzinie ekonomii i naprowadzi go na trop, iż to właśnie ekonomia jest kluczem do dogłębnego zbadania tej sprawy? Na to pytanie próbuje odpowiedzieć amerykański historyk w omawianym artykule.

W swoich analizach Marks wskazuje nie tylko na proceder pogwałcenia uniwersalnego charakteru państwa, które powinno jednakowo służyć wszystkim obywatelom i na precedensowe odejście od uznawania przynależnych biedocie germańskich praw zwyczajowych. Zwraca uwagę, że zakaz zbierania chrustu stoi w sprzecznością z ekologią lasu, który niejako z natury zawiera w sobie podział na silne pnie i konary, przeznaczone do wycinki przez właścicieli oraz wysuszone, opadłe gałęzie – podział, który koresponduje z podziałem

społeczeństwa na bogatych i biednych (Linebaugh 2014, 47-48). Legislacyjna ofensywa wymierzona w zbieraczy chrustu oznacza zatem pogwałcenie *quasi*-naturalnego, ustalonego porządku rzeczy na wszystkich możliwych poziomach: stosunku obywatela do państwa, obywatela do obywatela i obywatela do przyrody. Dlaczego właściwie właściciele lasów decydują się na tak radykalny krok? Na to pytanie młody publicysta, nierozumiejący procesów gospodarczych, nie potrafi odpowiedzieć.

Linebaugh zauważa, że Marks w swojej polemicznej względem landtagu reńskiego postawie, krytykującej „nadużycia” jego posłów, zajmuje stanowisko symetryczne względem wczesnych niemieckich kryminologów, którzy problemu zbierania chrustu i jego penalizacji także nie potrafili potraktować w kategoriach relacji klasowych i akumulacji kapitału, lecz ograniczali ją – podobnie jak Marks - do poziomu występuku przeciwko prawu powszechnemu. Różnica dotyczyła tego, kogo obsadzano w roli złodzieja. Dla kryminologów złodziejami byli zbieracze chrustu, dla redaktora *Gazety Reńskiej* posłowie landtagu i właściciele lasów, którzy pozbawiali biedotę należnych jej zwyczajowo praw do zabezpieczenia swojej zdolności reprodukcyjnej. Marks wzniesie swoją analizę na właściwy poziom w *Kapitale*, gdzie będzie sobie zdawał już sprawę, że odcięcie od środków reprodukcji poprzez grodzenia gruntów wspólnotowych i sekularyzację gruntów kościelnych, jest kwestią fundamentalną dla ustanowienia kapitalistycznych stosunków społecznych i nowego podziału klasowego. Oddzielona od dostępnych bezpośrednio środków reprodukcji ludność – w tym wypadku od surowca potrzebnego na opał, do gotowania, budowy domostw, budynków gospodarczych, wyrobu narzędzi itd. – zasila siłę roboczą kapitalistycznych zakładów pracy lub tworzy rezerwową armię pracy, której istnienie gwarantuje niżkę płac, psychologiczną presję wywoływaną przez zjawiska bezrobocia i pauperyzacji, co przekłada się na podległość zatrudnionych robotników (Linebaugh 2014, 49). „Uwolnienie” mas pracujących od środków reprodukcji stwarza zarówno pole dla rozwoju kryminologii, która będzie dociekać przyczyn wystąpień przeciwko prywatnemu mieniu, jak i dla robotniczego światopoglądu, który znajdzie niebawem swojego wybitnego wyraziciela w osobie Marksa. Czy ta druga ścieżka otwiera się dopiero w wyniku powstania nowoczesnego przemysłu, w którym znajdują zatrudnienie sproletaryzowani chłopcy napływający do miast?

Linebaugh proponuje inne, bardziej inkluzywne definiowanie proletariatu. Przypominając polemikę, jaką Włodzimierz Lenin prowadził z ekonomistami, którzy zawężali proletariatu do robotników fabrycznych, postuluje, by uwzględniać także robotników świadczących pracę w innym reżimie niż sprzedaż wolnej siły roboczej. Wszelkie odłamy mas pracujących, które wykonują pracę bezpośrednio lub pośrednio funkcjonalną względem akumulacji kapitału – w tym podlegli feudalnym powinnościom chłopcy, pracownicy sektora transportowego czy niewolnicy – spełniają kryteria przynależności do proletariatu (Linebaugh 2014, 50). W rzeczywistości taką formę przybierał proletariatu, z jakim po raz pierwszy –

w okresie, z którego pochodzą artykuły o kradzieży drewna – zetknął się Marks. Linebaugh przeprowadza analizę gospodarczych powiązań między Nadrenią i wykazuje, że wytwórczość w tym regionie staje się – pod wpływem prorynkowych reform gospodarczych Niemieckiego Związku Celnego (*Deutscher Zollverein*) – coraz bardziej zależna od kapitalistycznych rynków zbytu. Aktywność gospodarcza Nadrenii podpada zatem pod zjawisko, które Marks określi w przyszłości mianem „formalnej subsumpcji pracy pod kapitał”. Polega ona na tym, że przedkapitalistyczne metody produkcyjne zostają podporządkowane akumulacji kapitału (Marks 2013, 88-93). To właśnie zapotrzebowanie na towary z Nadrenii, w szczególności drewno, skłania tamtejszych posiadaczy ziemskich do reorientacji polityki gospodarczej i powiązaniu jej z eksportem w ramach rozwijającego się systemu akumulacji kapitału. Procesom tym towarzyszy udokumentowany przez Linebaugha opór nadreńskiej ludności wobec groźby dostępu do lasów, przejawiający się naruszaniem mienia, ale i zorganizowanymi rewoltami chłopskimi, które nasiliły się w 1848 roku podczas Wiosny Ludów (Linebaugh 2014, 61-62). Zamiast kwalifikować je jako lumpenproletariacki bandytyzm bądź jako wsteczny opór mający na celu utrzymać feudalną strukturę gospodarczą, autor skłonny jest je postrzegać jako sprzeciw wobec narzucania kapitalistycznej organizacji pracy, dla której istnienie wspólnotowych form dostępu do reprodukcji społecznej stanowiło barierę w dwojakim sensie: blokowało podaż surowców (w tym wypadku przede wszystkim drewna) i podaż siły roboczej do pracy w przemyśle i sektorze transportowym.

Nadreńskie studium przypadku, naszkicowane przez Linebaugha jeszcze w latach siedemdziesiątych XX wieku, dobrze oddaje zamysł konsekwentnej rewizji pojęcia proletariatu i form walki klasowej, jakiego dokonuje autor również w swoich pozostałych pracach. Zamiast upatrywać genezy proletariatu w rozwoju kapitalistycznych stosunków produkcji w nowoczesnym przemyśle, widzi ją w przegranych przez masy ludowe walkach, jakie toczyły europejskim feudalizmem. Widzi on go zarówno po stronie ludności wiejskiej, która stawiała opór groźbom ziemi, jak i wśród ich ofiar, które odmawiały podporządkowania się wymogom rodzącego się kapitalizmu. Wymogi te obejmowały nie tylko pracę fabryczną, ale także – przypomina Linebaugh – rozbudowę i obsługę systemu transportowego, stanowiącego materialną podstawę dla rozwoju rynku światowego oraz ekspedycje kolonialne, tak militarne, jak i cywilne, stwarzające przestrzeń dla owego rozwoju. Kiedy masy ludowe trafiały – gnane nakazami sądowymi lub głodem – do instytucji zamknięcia, takich jak koszary, więzienia, porty, statki morskie, plantacje, ich opór nie ustawał, ale przybierał nowe formy, których podobieństwo względem form walki XIX-wiecznego, przemysłowego ruchu robotniczego jest uderzające. To kolejny powód, by powstanie nowoczesnego proletariatu datować jeszcze przed powstaniem rozwiniętej produkcji kapitalistycznej.

Rewolucyjny Atlantyk

Przestrzenią przymusowej rekonstrukcji proletariatu, za którą podążać będzie dekompozycja przełamująca dotychczasowe podziały wśród mas pracujący, jest basen Oceanu Atlantyckiego. Nie będzie przesadą uznać, że to właśnie przestrzeń atlantycka, a nie kontynent europejski, czy jakiś jego wyróżniony region lub państwo, jest kolebką nowoczesności – stanowi arenę dla jednej z alternowoczesności, radykalizujących europejską nowoczesność i wyrrywających się z „jakiegokolwiek sztywnej dialektyki między nowoczesną suwerennością i antynowoczesnym oporem”, w której „opór zyskuje nowe znaczenie, zaangażowane w tworzenie alternatyw” (Hardt, Negri 2013, 203). Przeoczenie albo niedoceniecie przemian, jakie zachodzą w przestrzeni atlantyckiej między końcem XV wieku a wiekiem XIX, powodowane jest przede wszystkim europocentryzmem, ponieważ gwałtowne procesy migracyjne, ekspedycje militarne, przedsięwzięcia handlowe, czy turbulencje polityczne nie są doświadczane w sposób bezpośredni przez większość europejskiej populacji. Ten europocentryzm wiąże się bezpośrednio z terracentryzmem, który przestrzeń oceaniczną i morską spycha do położenia marginalnego, naznaczonego brakiem i kompleksem w stosunku do stabilnego gruntu lądowego (Rediker 2014, 2-3). Terracentryzm pozbawia przestrzeń komunikacyjną jej swoistości – traktuje ją jedynie jako uzupełniający łącznik między lądami.

Fundamentalna rola, jaką zwrot Europy ku Zachodowi, zainicjowany omyłkowym dotarciem ekspedycji Krzysztofa Kolumba do brzegów nieznanego dotąd Europejczykom kontynentu, odegrał w przemianie strukturalnego położenia zachodnich państw europejskich względem pozostałych części świata i wykształceniu się kapitalistycznej gospodarki-świata, w której objęły one pozycję rdzenia, została należycie rozpoznana przez wielu badaczy, poczynając od Hegla (Hegel 1958, 293-294; Wolf 2009; Dussel 2011, 182-183; Abu-Lughod 2012, 567-570; Martinez Andrade 2012, 18-23). Zasluga Linebaugha jest nie-europocentryczne, nie-terracentryczne i oddolne odczytanie tego procesu, które uwrażliwia na przegrane, alternowoczesne walki społeczne. W książce *The Many-Headed Hydra. The Hidden History of Revolutionary Atlantic*, Linebaugh i jego partner, historyk morza Markus Rediker, podążając szlakiem wyznaczonym przez takich radykalnych historyków jak C.L.R. James (1989) czy Christopher Hill (1985), odsłaniają zapomniane historie atlantyckich rewolucji i atlantyckiego proletariatu.

Jeśli chodzi o rewolucje, to zauważyć trzeba, że w przeciągu 50 lat – od 1755 do 1795 roku – aż roi się od nich po obu brzegach Atlantyku. Od rewolucji na Korsyce po rewolucję bawarską przez m.in. rewolucję amerykańską, francuską, haitańską i południoamerykańskie, odnotować możemy szereg emancypacyjnych przewrotów politycznych. Poza wielkimi zrywami, targającymi całymi państwami i prowadzącymi do ich unarodowienia, równie interesujące są bunty ówczesnych proletariuszy: niewolników, żeglarzy, piratów i *commonersów* w Europie, Afryce i obu Amerykach. W klasyfikacji przedstawionej przez historyka Jürgena Osterhammela rewolucyjny Atlantyk stanowi pierwszą z trzech fal globalnych rewolucji, które

między drugą połową XVIII wieku a początkami wieku XIX ustaliły nowy światowy ład (Osterhammel 2013). Mówiąc słowami Enzo Traverso rewolucyjny Atlantyk:

rozpoczął się w Ameryce w 1776, następnie, w roku 1789, natarł na Francję i skończył się na Antylach, na San Domingo, gdzie w styczniu 1804 zbuntowani niewolnicy proklamowali niezależne państwo Haiti w formie 'egalitarnego społeczeństwa wolnych afro-amerykańskich drobnych rolników'. Właśnie w tej 'epoce przełomu' doszły do głosu fundamentalne dla naszej nowoczesności politycznej pojęcia takie jak wolność, równość i emancypacja. Zostaną one na koniec zapisane w szeregu tekstów programowych, takich jak amerykańska Deklaracja Niepodległości (1776), Deklaracja praw człowieka i obywatela (1789), Dekret o zniesieniu niewolnictwa przez Konwent (1794) i – pod wpływem wstrząsu, jakim była rewolucja na San Domingo – mowa z Angostury, wygłoszona przez Simona Bolívara (1819), manifest walk o wyzwolenie narodowe w Ameryce Łacińskiej (Traverso 2014, 43-44).

Wprawdzie dwie kolejne fale były znacznie bardziej rozległe geograficznie, ale nie odznaczały się one, zwraca uwagę Traverso, charakterystycznymi dla rewolucyjnego Atlantyku powiązaniem walk społecznych i obiegiem emancypacyjnych idei.

Właśnie owo powiązanie walk, które śledzą Linebaugh i Rediker decyduje o tym, że nie należy spychać ich do poziomu marginalnego w procesie formowania się politycznej nowoczesności. Historycy udokumentowali błdy strach, jaki padał na monarchów, gubernatorów, duchownych, kupców czy myślicieli tego okresu – strach przed tytułową „wielogłową hydrą”. Określenie to robi zawrotną karierę, ilekroć pojawia się zagrożenie – na lądzie lub na morzu – ze strony wściekłych mas ludowych, zwerbowanych do obsługi kolonialnych interesów europejskich klas posiadających. Używali go m.in. Francis Bacon, Hobbes, czy Malthus. Zaliczali do niej liczne podmiotowości, z której każda symbolizowała jedną z odrastających głów mitologicznego potwora: wywołująca zamieszki biedota, heretycy religijni, niezależne kobiety oskarżane o czary, *commonersi*, strajkujący żeglarze i rzemieślnicy, wolnomyśliciele, zrewoltowani niewolnicy, działacze radykalnych ruchów społeczno-politycznych (Lewellerzy, Diggersi) czy broniąca swojej ziemi ludność autochtoniczna (Linebaugh, Rediker 2012, 329). Suwerenom wyznaczali natomiast heraklesową misję powstrzymania hydry, zalecając użycie brutalnych środków z torturami, deportacjami, uwięzieniem i szubienicą na czele.

Hydra miała swoje symbole, które dla sił reakcji były przeklęte: mit udanej rewolucji czarnych niewolników na Haiti (Buck-Morss 2014), powstanie w Neapolu pod przywództwem żeglarza Masaniello (Linebaugh, Rediker 2012, 112-116), biblijne formuły przytaczane przez antynomistów na uzasadnienie abolicjonizmu, równości ochrzczonych lub zrzucenia jarzma morderczej pracy. Miała też swoich ludowych bohaterów, takich jak Robin Hood, czy

kapitanowie piraccy (Hobsbawm 1959; 1985). Rewolucja hydry jest potworna w sensie, o jakim piszą Negri i Hardt: oznacza samozniesienie się tożsamości naznaczających dobro wspólne rozkładem i afirmację nowych możliwości samoorganizacji (Hardt, Negri 2012, 457).

Linebaugh i Rediker w działalności hydry upatrują najbardziej radykalny i egalitarny odłam politycznego oświecenia, który przekraczał bariery tłamszące uniwersalizm rewolucji francuskiej czy amerykańskiej: rasizm, seksizm, nacjonalizm (Wallerstein 2007) i klasizm. To siły hydry, a nie opiewani w standardowych historiach oświecenia „ojcowie liberalizmu” – Hobbes, Locke, Tocqueville, Jefferson czy Franklin – wyciągnęły z wolnościoworównościowych idei pełne konsekwencje, postulując ich realizację obejmującą jak największy zakres ludności. W przeciwieństwie do nich, uważani za wolnościowców myśliciele i przywódcy polityczni, wyznawali uniwersalizm fałszywy, który wolność klas posiadających budował na zniewoleniu wywłaszczonych mas (Losurdo 2014).

Omawiany tu odłam miał podłoże wielokulturowe, jednocząc doświadczenie opresji zadawanej przez wspólnego wroga: monarchie europejskie realizujące swoją ekspansywną politykę. Wykuwał się on wśród prześladowanych, więzionych, deportowanych, zmuszanych do katorżniczej pracy. Przekraczał podziały rasowe, płciowe i językowe. A prawdę mówiąc, jak pokazują Linebaugh i Rediker, nawet nie tyle przekraczał, co poprzedzał je. Historycy przytaczają na poparcie swojej tezy o pierwotności solidarności klasowej wobec lojalności narodowej, rasowej, czy „plemiennej”, liczne przykłady akcentujące transkulturowy obieg emancypacyjnych idei i doświadczeń podobnej opresji oraz prowadzonej walki, a także wieloetniczny charakter powstań niewolniczych i składu klasowego (technicznego i politycznego) – wśród żeglarzy, piratów, czy miejskich buntowników, z którego siły zdawali sobie sprawę prześladowcy hydry. Siła komunikacji pośród mas pracujących, zagrażająca spokojnemu funkcjonowaniu statków z niewolnikami czy niewolniczym plantacjom, a także niebezpieczeństwa związana z działalnością niekontrolowanej proletariackiej sfery publicznej (Marzec 2012), która wykształcała się w portach, tawernach, więziennych celach i pod pokładami kolonialnych okrętów, zmuszała zarządców atlantyckiej przestrzeni do wynajdywania nowych form kontroli i represji, wymierzonych w hydrę.

Okazuje się, że to Atlantyk posłużył za laboratorium testowania środków dekompozycji proletariatu, które staną na porządku dziennym w rozwiniętej przemysłowej produkcji kapitalistycznej: uniemożliwienie robotnikom komunikacji, odseparowanie od siebie osób związanych więziami rodzinnymi, klanowymi czy posługujących się tym samym językiem, promowanie związków rodzinnych w obrębie tej samej rasy i karanie za wchodzenie w relacje seksualne z osobami innej rasy, stosowanie płacy najemnej i utrzymywanie jej na jak najniższym poziomie. I tu również w transatlantyckiej przestrzeni rodzą się w odpowiedzi na nowe środki represji adekwatne strategie walki i oporu. Zadziwiające podobieństwa zachodzą na przykład między sposobami organizacji przyjętymi na pirackich statkach (hydrarchia) a postulowanym

w przyszłości przez robotników fabrycznych i ideologię socjalistyczną zarządzaniem zakładami pracy. Linebaugh i Rediker odsłaniają egalitarne relacje wśród morskich piratów: demokratyczna kontrola nad kapitanem, wpływ rady załogi na najważniejsze decyzje, równy podział łupów, wspólne decyzje o przyjmowaniu nowych członków załogi, składki na fundusz dla towarzyszy walki, którzy we wspólnych wyprawach stracili zdrowie. Nietrudno dopatrzeć się tutaj analogii w stosunku do takich strategii ruchu robotniczego jak demokratyczna kontrola nad środkami produkcji, równe płace za równą pracę, ochrona zatrudnienia i powszechne składki na ubezpieczenie społeczne. Bardziej radykalne formy oporu wykształciły się na statkach niewolników. Odmowa jedzenia czy samobójcze skoki z pokładu statku to przykłady najbardziej desperackich przejawów odmowy pracy (Rediker 2014, 120-145). Ale znajdujemy także takie, w których *exodus* prowadził do wynajdowania nowych form samowaloryzacji atlantyckiego proletariatu. Wiele z nich opierało się na dobrze wspólnym – wtedy, gdy zwycięscy niewolnicy potrafili sami zorganizować się jako załoga i nawigować przejęty statek lub gdy ucieczka na dziewicze terytoria skutkowałą wspólnotowym korzystaniem z ich zasobów, co wymagało typowej dla *commonersów* wiedzy z zakresu ekologii (Linebaugh, Rediker 2012, 8-35).

Dwie trajektorie swobód

Pirackie eksperymenty to tylko część prób *exodusu* i samowaloryzacji proletariatu na podstawie organizacji dobra wspólnego w atlantyckiej przestrzeni zewnątrz wobec kapitalistycznej gospodarki-świata (Hardt, Negri 2005, 221-222). W pracy *The Magna Carta Manifesto. Liberties and Commons for All*, Linebaugh szkicuje genealogię – w foucaultowskim rozumieniu (Foucault 2000) – która, przenikając historię świata anglosaskiego, legła u podstaw prawomyślnej i celebrowanej do dziś interpretacji Wielkiej Karty Swobód. Koncentrowanie się na sporze liberalizmu z absolutyzmem, w którym ten pierwszy powoływał się na określoną interpretację Magna Carta, by osłabić władzę monarszą i wywalczyć wolności osobiste, nie powinno nam przesłonić faktu, że za uchwaleniem tego aktu prawnego i wokół jego dziedzictwa toczyły się również zupełnie inne walki społeczne. Walki te przecinały w poprzek oś sporu między orędownikami własności prywatnej a obrońcami porządku feudalnego. Poprzez ich przeoczenie nie możemy dostrzec czegoś więcej: trzeciej drogi, która od późnego średniowiecza do późnego kapitalizmu funkcjonuje jako fundament alternatywnego porządku społecznego. Ten fundament stanowią dobra wspólne.

Magna Carta z 1215 roku przysłużyła się zdefiniowaniu koncepcji wolnego człowieka (w dokumencie pojawia się bowiem termin *freeman*) i przysługujących mu praw (*man's rights*, a po rozszerzeniu ich na kobiety – *human rights*). Zapomnieniem okryty został zaś jej suplement – Karta Lasu z 1217 roku, która w odczytaniu Linebaugha zajmuje kluczową rolę, ponieważ pozwala nam uchwycić dobra wspólne i ich znaczenie dla nowego – zdaniem autora, ciągle

aktualnego – sposobu realizacji wolności, który byłby nieposesywny, nieopierający się na posiadaniu. Linebaugh przekonuje, że Karta Lasu nie miała początkowo znaczenia drugorzędowego. Została tak oceniona dopiero ze współczesnej perspektywy, która uprzywilejowuje rozumienie wolności posesywnej, wywiedzionej – błędnie – z samej tylko Wielkiej Karty Swobód. Historyk pokazuje, że oba dokumenty funkcjonowały łącznie pod nazwą Karty Swobód (*Charters of Liberties*) (Linebaugh 2008, 37). W optyce Linebaugha nie należy *Magna Carta* sprowadzać do królewskiego przywileju dla baronów, jak przyjęło się ją rozumieć. W rzeczywistości dokument zawiera szereg wolności, nadanych różnorodnym grupom społecznym: feudalom, duchowieństwu, kupcom, Żydom, ale i *commonersom*. Najbardziej interesujące nas artykuły 47 i 48, antycypujące Kartę Lasu, odnoszą się do likwidacji lasów stworzonych za panowania króla Jana bez Ziemi.

Likwidacji lasów nie należy tutaj rozumieć literalnie – jako wycinki drzew. Słowo „*forest*”, które tłumaczymy jako las, odnosi się bowiem do pewnego bytu administracyjnego. I nie dotyczy ono jedynie lasów w znaczeniu przyrodniczym – na które Anglicy mają określenie „*woodlands*” – ale wszelkich obszarów, przejętych na wyłączność przez władzę królewską kosztem ludności, która korzystała z ich dobrodziejstw. Obszary te obejmują lasy, łąki, brzegi rzek czy jezior.

Dwa lata później Kartę Lasu wydał już – za radą konsula papieskiego – następca Jana, jego niepełnoletni syn Henryk III. W 1225 roku oba dokumenty ogłoszono razem, a zgodnie z zarządzeniem Edwarda III z 1369 roku, oba akty zostały scalone w jeden. (Linebaugh 2008, 39)

Jakie były motywy wydania suplementu do Wielkiej Karty Swobód? Zdaniem Linebaugha akt, w którym zapewniono ludności dostęp do prywatnych domen w celu pozyskania drewna, węgla drzewnego, łąk, leśnych owoców czy ziół, był odpowiedzią na doświadczenie okrucieństwa wojny, jaką po wydaniu *Magna Carta* rozpetał król Jan i w której bardzo ucierpiała ludność cywilna. Co więcej, ludność, która brała udział w działaniach wojennych, oczekiwała nagrody za swoją służbę. Władza musiała zatem ulżyć swym poddanym w odbudowie ich dobytków i zwalczeniu głodu. Szczególną troską należało otoczyć inwalidów i wdowy. Karta Lasu otwierała przed ludnością dostęp do skarbów przyrody, dzięki którym mogła ona gotować, ogrzewać domostwa, wypasać zwierzynę, czy odbudowywać swój dobytek ze zniszczeń. Tym samym władza mogła uniknąć wzrastających niepokojów społecznych, które mogły doprowadzić do wybuchu kolejnej wojny domowej (Linebaugh 2008, 40-42).

Co ciekawe, kiedy w 1217 roku wraz z ogłoszeniem Karty Lasu, ponownie wydano Wielką Kartę Swobód, w treści dokumentu nastąpiła drobna zmiana, która trafnie oddaje ducha tamtych czasów. W artykule 7, dotyczącym prawa wdów do dziedziczenia, dopisano, że w trakcie 40 dni, w ciągu których wdowa będzie oczekiwała na zasądzenie jej majątku zmarłego męża: „będzie miała rozsądną *estovers of common*”. Termin „*estovers of common*” nie ma polskiego

odpowiednika, ale jego definicja to: „drewno, które można legalnie pozyskać w celu zaspokojenia swoich podstawowych potrzeb”. Linebaugh wyjaśnia, że nie odnosi się to tylko do drewna, ale naturalnych dóbr wspólnych jako takich. Zreformowany 7 artykuł Magna Carta określa zatem – w duchu wydanej równolegle Karty Lasu – limity, jakim podlegać musi prywatyzacja. Ludność otrzymuje zagwarantowany dostęp do dóbr w celu zaspokojenia podstawowych potrzeb. Linebaugh zauważa, że mamy tutaj do czynienia z logiką bezwarunkowego dostępu do podstawowych środków do życia, która jest alternatywą dla własności prywatnej.

Widać więc wyraźnie, że jeśli Wielką Kartę Swobód i Kartę Lasu potraktować łącznie – a są ku temu mocne argumenty natury historycznej, prawnej i politycznej – to pakiet wolności, jakie w latach 1215-1217 zostały wydane w Wielkiej Brytanii, jawi nam się w nowym świetle. Chociaż przy nadawaniu swobód feudalna, hierarchiczna struktura zostaje zachowana, to w wyniku reform każda grupa społeczna odnosi jakieś korzyści. Przyjęło się uważać, że na Wielkiej Karcie Swobód skorzystali możni, którzy zagwarantowali sobie na przyszłość argument w walce o ograniczenie władzy monarszej (Sczaniecki 2007, 167-168). Ale jeśli uwzględnimy Kartę Lasu, widzimy, że także *common man* otrzymał gwarancję dostępu do *commons*. Tym samym – choć feudalne powinności pozostały w mocy - władza baronów nad pozbawioną własności ludnością także została ograniczona.

Karta Lasu została jednak potraktowana przez historyków po macoszemu. O ile rozpoznaje się wpływ Magna Carta na walki mające na celu ograniczenie władzy monarszej i na wykształcenie się angielskiego liberalizmu oraz parlamentaryzmu, to nie wiąże się opisywanych przez Linebaughta walk w obronie dóbr wspólnych z Kartą Lasu. Wynika to poniekąd stąd, że o ile brytyjska burżuazja nie miała problemów z odwoływaniem się do porządku legislacyjnego, o tyle *commonersi* odwoływali się głównie do zwyczaju i przekazywanych z pokolenia na pokolenie tradycji korzystania ze wspólnotowych zasobów.

Linebaugh podkreśla, że kulturowane przez *commonersów* wolności ugruntowane w dobru wspólnym są o tyle szczególne, że nie można ich skodyfikować w ramach tytułów własności. Moglibyśmy je określić jako wolności „nieposesywne” – nie oparte na prawach własności, ale na aktywnym uczestnictwie w procesie pracy (*commoning*), który sprzężony jest z ekologią danego obszaru: lasu, pastwiska, pola uprawnego, szlaku wodnego, gospodarstwa domowego. Ponadto prawo dostępu do dobra wspólnego tym się różni od prawa własności, że nie jest jednostkowe, wyłączne, zbywalne czy dziedziczne. Jest zawsze kolektywne, otwarte, niepodlegające przywłaszczeniu, a zatem tak zbyciu, jak i dziedziczeniu. Jest zakorzenione w materii wspólnotowego życia społecznego, a nie w abstrakcyjnej koncepcji wolnej jednostki ludzkiej, która w wyimaginowanym przez myśliciela świecie zawiera z innymi umowę społeczną.

Wolności posesywnych, akcentowanych w teoriach liberalnych, broniono przy użyciu określonej interpretacji Magna Carta. Stanowiła ona podłoże w walce o wolność negatywną – wolność od ingerencji państwa w życie jednostki (Berlin 1991). Chociaż takie liberalne rozumienie wolności, w którym wolna jednostka jest punktem wyjścia, umożliwiło krytykę arbitralnych decyzji władzy, gwarantowało wolność osobistą, prawo do sprawiedliwego procesu sądowego, zakaz tortur czy zachowanie prawa własności, to miało (i nadal ma) swoją ciemną stronę. Linebaugh pokazuje na przykład, że w praktyce orzecznictwa sądowego w USA, odwołania do Magna Carta długo służyły uzasadnianiu w majestacie prawa niewolnictwa, patriarchy, kolonizacji, grabieży ziemi i wyzysku (Linebaugh 2008, 170-192). Magna Carta bowiem – cóż za ironia – pozwalała traktować człowieka jak nienaruszalną własność drugiego człowieka.

Jeśli Magna Carta uzasadnia grodzenia, to Karta Lasu broni dóbr wspólnych. Oba dokumenty – po tym, jak zostały rozdzielone – wyznaczają dwie trajektorie historyczne dla form pracy i produkcji, które rozpoznajemy także we współczesności. Pierwsza stoi po stronie separacji, prywatyzacji i wyzysku, druga – dobra wspólnego i kooperacji. Wbrew dialektycznym filozofom historii ich opozycja nie zostaje zniesiona, lecz odtwarza się ciągle w nowych kontekstach i kostiumach dziejowych. Z lektury prac Linebaughta nasuwa się wniosek, że nie należy wyczekiwać rozwoju sił wytwórczych, socjalizacji produkcji, czy postępującego zubożenia proletariatu. Komunizm jest jak wystrzał z pistoletu: wydarza się, gdy proletariat przejmuje środki produkcji, odzyskuje przestrzeń swojej reprodukcji, zrywa stosunki podległości. Słabością perspektywy amerykańskiego historyka jest niewątpliwie to, że niewiele ma on do powiedzenia o przyczynach klęsk tych wystrzałów. Czy jedynym problemem jest to, że proletariatu brakuje amunicji? Albo, że zajęty obroną swoich przyczółków nie ma dość sił, by zorganizować prężnie działające dobra wspólne? Linebaughowi można postawić zarzut, że pisze wzruszające historie o niepoprawnych marzycielach, którzy pędzą od jednej klęski do drugiej i zauroczony ich biografiami nie jest w stanie zaproponować żadnej lekcji do wyciągnięcia z ich niepowodzeń. Autor chciałby nas przekonać, że dobra wspólne nie są anachronizmem, ale niczym benjaminowski anioł historii przytłoczony wichrem postępu skazany jest na oglądanie ruin i szczątków ofiar. Jego niewątpliwą zasługą jest to, że potrafi z tych ruin i szczątków wydobyć zapomniane historie niezgody na niesprawiedliwość, które mogą inspirować tych, którzy chcieliby zapisać ich kolejne karty. Dokonuje przy tym cennych przesunięć perspektywy. Zaliczyliśmy już w poczet jego interwencji desubstancjalizację pojęcia proletariatu ku jego rozumieniu politycznemu (a przez to bardziej inkluzywnemu i otwartemu na różnorodne grupy), uwolnienie procesów grodzeń od zawężającego ujęcia „akumulacji pierwotnej” oraz przyjęcie transatlantyckiej perspektywy, która odsłania alternowoczesność z jej radykalnym ładunkiem politycznym. Ponadto Linebaugh przeciwstawia się definiowaniu dóbr wspólnych jako wyróżnionych przedmiotów „samych w sobie”. Dotyczy to zarówno tych

ujęć, które szukają gotowych dóbr wspólnych w przyrodzie i domagają się ich ochrony, jak i tych, które wytwarzanie dóbr wspólnych wiąże przede wszystkim z nowymi technologiami. Linebaugh, jak na kontynuatora Marksa przystało, przedmioty z obu grup uznaje za jednakowo wystawione na ryzyko kapitalistycznych groźb i akcentuje, że dobro wspólne wymaga aktywnej konstrukcji i ochrony ze strony *commonersów* (Linebaugh 2014, 15). Komunizm u Linebaucha nie jest żadnym osiągalnym stanem, lecz podejmowaną wciąż na nowo praktyką uwspólniania. Dla jej oznaczenia wprowadził on termin *commoning*.

Z kolei wbrew Marksowi, który w obliczu rodzącego się kapitalizmu pozbawia chłopów klasowej podmiotowości, mogącej stanowić potencjał dla komunistycznych stosunków społecznych, Linebaugh wpisuje ludność wiejską w horyzont walki klasowej pracujących mas. Zamiast przeciwstawiać rozproszenie i uzależnienie życia wiejskiego od cyklu przyrody miejskiej socjalizacji produkcji i masowym formom uczestnictwa politycznego, Linebaugh przywraca pamięć o wspólnotowych formach kooperacji obecnych na prowincji, które kulminowały w walkach *commonersów* o dostęp do dóbr wspólnych. Miasta mogły się rozwijać, ponieważ pasożytowały na upadku wiejskich dóbr wspólnych (Linebaugh 2014, 24-42). Wiąże się z tym inna teza autora – mówiąca o tym, że wielki przemysł, koncentrujący siłę roboczą, niekoniecznie wzmocnił tendencje komunistyczne. Wśród proletariatu, który według Linebaucha poprzedzał moment wykształcenia się robotników fabrycznych, tendencje komunistyczne były żywe znacznie wcześniej. XIX-wieczny komunizm, jak stara się wykazać autor *The Many-Headed Hydra*, stanowił jedynie ich uniwersalizację partykularnych doświadczeń proletariuszy związanych ze wspólnym uczestnictwem w dobrach wspólnych i wspólnymi niedolami w postaci spójnej idei (Linebaugh 2014, 206). Uniwersalizację, która w obliczu nowych, coraz potężniejszych groźb na gruncie produkcji biopolitycznej, dotyczących życia jako takiego (Hardt, Negri 2013, 232), pozostawać ma ciągle aktualna i jeszcze bardziej nagląca.

Wykaz literatury:

- Abu-Lughod, Janet L. 2012. *Europa na peryferiach. Średniowieczny system-świat w latach 1250-1350*. Tłum. Arkadiusz Bugaj. Kęty: Wydawnictwo Marek Derewiecki.
- Bauman, Zygmunt. 2011. *Żyjąc w czasie pożyczonym. Rozmowy z Citlali Roviroso-Madrazo*. Tłum. Tomasz Kunz. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Barnes, Peter. 2006. *Capitalism 3.0: A Guide to Reclaiming the Commons*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Benkler, Yochai. 2008. *Bogactwo sieci. Jak społeczna produkcja zmienia rynek i wolność*. Tłum. Rafał Próchniak. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Benkler, Yochai. 2011. *The Penguin and the Leviathan. How Cooperation Triumphs over Self-Interest*. New York: Crown Business.
- Berlin, Isaiah. 1991. *Dwie koncepcje wolności*. Tłum. Daniel Grinberg. Warszawa: Res Publica.
- Buck-Morss, Susan. 2014. *Hegel, Haiti i historia uniwersalna*. Tłum. Katarzyna Bojarska. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Caffentzis, George. 2010. A Tale of Two Conferences: Globalization, the Crisis of Neoliberalism and Question of the Commons, http://www.commoner.org.uk/wp-content/uploads/2010/12/caffentzis_a-tale-of-two-conferences.pdf.
- Castells, Manuel. 2013. *Sieci oburzenia i nadziei. Ruchy społeczne w erze Internetu*. Tłum. Olga Siara. Warszawa: PWN.
- de Angelis, Massimo. 2012. Grodzienia, dobra wspólne i „zewnątrze”. Tłum. Tomasz Leśniak. „Praktyka Teoretyczna” 6: 312-324.
- de Angelis, Massimo. 2010. On the Commons: A Public Interview with Massimo De Angelis and Stavros Stavrides. <http://www.e-flux.com/journal/on-the-commons-a-public-interview-with-massimo-de-angelis-and-stavros-stavrides/>.
- Dussel, Enrique. 2011. *Politics of Liberation. A Critical World History*. Trans. Thia Cooper. Norwich: SCM Press.
- Federici, Silvia. 2009. *Caliban and the Witch. The Body and Primitive Accumulation*. Autonomedia.
- Federici, Silvia. 2013. Feminizm i polityka dóbr wspólnych w erze akumulacji pierwotnej. Tłum. Marcin Marszałek. „Biblioteka Online Think Tanku Feministycznego”. http://www.ekologiasztuka.pl/pdf/federici_feminizm_i_polityka_dobr_wspolnych.pdf
- Foucault, Michel. 2000. *Nietzsche, genealogia, historia*. W Foucault, Michel. *Filozofia, historia, polityka. Wybór pism*. Tłum. Damian Leszczyński, Lotar Rasiński. Warszawa: PWN.
- Hardt, Michael. 2010. Dobro wspólne a komunizm. Tłum. Krystian Szadkowski. „Praktyka Teoretyczna” 1: 145-158.
- Hardt, Michael; Negri, Antonio. 2005. *Imperium*. Tłum. Sergiusz Ślusarski, Adam Kolbaniuk. Warszawa: W.A.B.
- Hardt, Michael; Negri, Antonio. 2012a. *Declaration*. London: Argo-Navis.
- Hardt, Michael; Negri, Antonio. 2012b. *Rzeczpospolita. Poza własność prywatną i dobro publiczne*. Tłumaczenie: "Praktyka Teoretyczna" Kraków: Ha!art.
- Harvey, David. 2012. *Bunt miast. Prawo do miasta i miejska rewolucja*. Tłumaczenie: "Praktyka Teoretyczna". Warszawa: Bęc Zmiana.
- Hegel, Georg Wilhelm Friedrich. 1958. *Wykłady z filozofii dziejów, tom II*. Tłum. Janusz Grabowski, A. Landman. Warszawa: PWN.
- Hill, Christopher. 1985. "Radical Pirates?". W Hill, Christopher. *The Collected Essays of Christopher Hill*. Brighton: Harvester Press.
- Hobsbawm, Eric J. 1959. *Primitive Rebels: Studies in Archaic Forms of Social Movement in the 19th and 20th Centuries*. New York: W W Norton.

- Hobsbawm, Eric J. 1985. *Bandits*. London: Penguin.
- James, C.L.R. 1989. *The Black Jacobins: Toussaint L'Ouverture and the San Domingo Revolution*. New York: Vintage.
- Linebaugh, Peter. 2006. *The London Hanged: Crime and Civil Society in the Eighteenth Century*. London: Verso.
- Linebaugh, Peter. 2008. *The Magna Carta Manifesto. Liberties and Commons for All*. Oakland: University of California Press.
- Linebaugh, Peter. 2014. *Stop, Thief! The Commons, Enclosures and Resistance*. Oakland: PM Press.
- Linebaugh, Peter; Rediker, Markus. 2012. *The Many-Headed Hydra. The Hidden History of Revolutionary Atlantic*. London: Verso.
- Losurdo, Domenico. 2014. *Liberalism. A Counter-history*. Trans. Gregory Elliott. London: Verso.
- Luksemburg, Róża. 2011. *Akumulacja kapitału. Przyczynek do ekonomicznego wyjaśnienia imperializmu*. Tłum. Julian Maliniak, Zenona Kluza-Wołosiewicz, Jerzy Nowacki. Warszawa: Książka i Prasa.
- Keucheyan, Razmig. 2013. *The Left Hemisphere. Mapping Critical Theory Today*. Trans. Gregory Elliott. London: Verso.
- Kowalik, Tadeusz. 2012. *Róża Luksemburg. Teoria akumulacji i imperializmu*. Warszawa: Książka i Prasa.
- Marks, Karol. 1949. *Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej*. W Marks, Karol; Engels, Fryderyk. *Dzieła wybrane, tom I*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks, Karol. 1951. *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej. Tom pierwszy. Księga I. Proces wytwarzania kapitału*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks, Karol. 1976. *Obrady szóstego Landtagu reńskiego. Artykuł trzeci: Debaty nad ustawą o kradzieży drzewa*. W Marks, Karol; Engels, Fryderyk. *Dzieła. Tom 1*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks, Karol. 2013. *Kapitał 1.1 Rezultaty bezpośredniego procesu produkcji*. Tłum. Mikołaj Ratajczak. Warszawa: PWN.
- Martinez Andrade, Luis. 2012. *Ameryka Łacińska. Religia bez odkupienia*. Tłum. Zbigniew Marcin Kowalewski. Warszawa: Książka i Prasa.
- Marzec, Wiktor. 2012. Proletariacka biografia i dzielenie postrzegalnego. Rozmywanie granic klasowych w okresie Rewolucji. „Acta Universitatis Lodzensis, Folia Sociologica” 41: 177-193.
- Mezzadra, Sandro. 2014. „Tak zwana akumulacja pierwotna”. W Libera Università Metropolitana, *Marks. Nowe perspektywy*. Tłum. Sławomir Królak. Warszawa: PWN.
- Negri, Antonio; Revel, Judith. 2012. Dobro wspólne w rewolucji. Tłum. Krystian Szadkowski <http://www.ha.art.pl/prezentacje/39-edufactory/1963-judith-revel-antonio-negri-dobro-wspolne-w-rewolucji.html>.
- Osterhammel Jürgen. 2013. *Historia XIX wieku. Przeobrażenie świata*. Tłum. Izabela Drozdowska-Broering, Jerzy Kałuszny, Adam Peszke, Katarzyna Śliwińska. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Ostrom, Elinor. 2013. *Dysponowanie wspólnymi zasobami*. Warszawa: Wydawnictwo Wolters Kluwer.
- Rediker, Markus. 2014. *Outlaws of the Atlantic. Sailors, Pirates and Motley Crews in the Age of Sail*. London: Verso.
- Rowe, Jonathan. 2013. *Our Common Wealth. The Hidden Economy That Makes Everything Else Work*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.

- Shiva, Vandana. 2013. Nasza pełna przemocy gospodarka krzywdzi kobiety. Tłum. Jan Skoczylas. <http://zielonewiadomosci.pl/tematy/kultura/nasza-peelna-przemocy-gospodarka-krzywdzi-kobiety/>.
- Sczaniecki, Michał. 2007. *Powszechna historia państwa i prawa*. Warszawa: PWN.
- Thompson, Edward Palmer. 1966. *History from below*. „Times Literary Supplement”.
- Thompson, Edward Palmer. 1980. *The Making of the English Working Class*. London: Penguin.
- Wallerstein, Immanuel. 2007. *Europejski uniwersalizm. Retoryka władzy*. Tłum. Adam Ostolski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Traverso, Enzo. 2014. *Historia jako pole bitwy. Interpretacja przemocy w XX wieku*. Tłum. Światosław Florian Nowicki. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Wolf, Eric R. 2009. *Europa i ludy bez historii*. Tłum. Wojciech Usakiewicz. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Łukasz Moll – filozof, socjolog, politolog. Doktorant na Uniwersytecie Śląskim w Katowicach. Redaktor afiliowany „Praktyki Teoretycznej”. Zainteresowania naukowe: emancypacyjna myśl polityczna, dobra wspólne, studia miejskie.

DANE ADRESOWE:

Instytut Filozofii UŚ

ul. Bankowa 11

40-007 Katowice

EMAIL: lukasz.moll89@gmail.com

CYTOWANIE: Moll, Łukasz. 2015. Hydra wielości i komunizm commonersów w dobie biopolitycznego kapitalizmu. „Praktyka Teoretyczna” 1(15): 245-264.

DOI: 10.14746/prt.2015.1.7

AUTHOR: Łukasz Moll

TITLE: The hydra of multitude and commoner's communism in the era of biopolitical capitalism

ABSTRACT: The article is an attempt to situate the main Peter Linebaugh's works in the context of modern theories of the common, especially in juxtaposition with Antonio Negri and Michael Hardt's biopolitical paradigm. American historian's oeuvre is still not well known in Poland, although his works in the field of social history, labour history, colonial Atlantic or global enclosures can inspire not only historians, but social theory as well. Linebaugh in his research on subaltern groups in the eve of capitalism introduces new ways, in which concepts such as working class, class struggle, commoning or the commons can be regarded and he draws ambitious, transmodern genealogy of global capitalism. The article tries to show the actuality of Linebaugh's research perspective in the era of biopolitical capitalism.

KEYWORDS: Peter Linebaugh, the commons, the common, revolutionary Atlantic, social history

**POLITYKA, ORGANIZACJA I PRAKTYKI TWORZENIA
WIEDZY W KOLEKTYWACH OTWARTEGO KODU.
SOCJOLOG TECHNIKI CZYTA
*INNĄ RZECZPOSPOLITĄ JANA SOWY***

MARCIN ZARÓD

Abstrakt: Jan Sowa w książce *Inna Rzeczpospolita jest możliwa* proponował model organizacji państwa oparty na koncepcjach wielości i dóbr wspólnych. Niniejszy artykuł jest jednocześnie polemiką i problematyzacją propozycji Sowy, które dotyczą badań społecznych nad nauką i techniką. Korzystając z badań kolektywów hakerskich, w tym elementów własnego badania etnograficznego, w artykule pokazuję problemy związane z: metrologią, dystrybucją kosztów, motywacjami osób tworzących dobra wspólne (na przykładzie projektów open source). W drugiej części artykułu pokazano przypadek dobra wspólnego (indyjskiego programu Otwartych Badań nad Lekami), który ma potencjał tworzenia dobra wspólnego (zdrowia publicznego). Przypadek ten służy do pokazania alternatywnych rozwiązań problemów wskazanych w pierwszej części, w taki sposób, by zrealizować część postulatów Sowy i uniknąć najważniejszych problemów.

Słowa kluczowe: dobra wspólne, studia nad nauką i techniką, kolektywy hakerskie, otwarty kod, socjologia techniki

Książka *Inna Rzeczpospolita jest możliwa* (Sowa 2015) doczekała się już serii recenzji oraz wywiadów z jej autorem. Choć pierwsze dyskusje wokół książki umilkły, nadal stanowi ona istotny przykład zaangażowania badacza społecznego w debatę publiczną (Sawczuk 2015). Większość komentarzy recenzenckich skupiła się na rozdziałach dotyczących historii Solidarności lub obecnej sytuacji w Polsce, nie poświęcając zbyt wiele uwagi istotnym częściom książki, które dotyczyły wymienianych przez autora dóbr wspólnych takich, jak: wiedza, kod czy język. Tymczasem to na nich oparta jest koncepcja wielości proponowanej jako alternatywny model życia społeczno-gospodarczego.

Jak wskazywali recenzenci (Sawczuk 2015; Gdula 2015), praca Sowy może być czytana jako esej polityczny lub historyczny, wobec którego należałoby wysuwać inne wymagania niż wobec pracy socjologicznej. Autor wyraził jednak chęć otwarcia debaty (Sowa 2015: rozdz. „Demokracja, instytucje...”)1, ja zaś zamierzam z tego zaproszenia skorzystać.

W niniejszym artykule chciałbym krytycznie przeanalizować najważniejsze elementy propozycji Sowy oraz wskazać punkty, w których owa koncepcja nie daje się pogodzić z dorobkiem empirycznym STS (studiów na naukę i techniką – Science and Technology Studies) i innych badań społecznych nad nauką i techniką. Będę też korzystał z własnych doświadczeń, jako że od 2013 roku prowadzę badania etnograficzne w środowisku hakerów, majsterkowiczów i konstruktorek (Zaród 2013b).

Ponieważ Sowa deklaruje przywiązanie do analiz materialnych, perspektywy lokalnej oraz teorii zależności, pozostanę w tych samych ramach. Zgodnie z wezwaniem Collinsa i Evansa (2002) zestawienie STS z teoriami postkolonialnymi pozostaje ciągle jednym z zadań stojących przed przedstawicielami obu kolektywów myślowych.

Wiedza publiczna

Wiedza jest drugim, po języku, przykładem biopolitycznego dobra wspólnego, na które wskazuje Sowa. Przypadkiem, na którym skupia się autor, jest przejście od fizyki Newtona do fizyki Einsteina. Zgodnie z propozycją Sowy ma to być dowodem na przewagę otwartego dostępu do wiedzy nad próbami „grodzenia” nauki. Według Sowy podobny postęp byłby niemożliwy, gdyby jakaś firma opatentowała któryś ze wzorów składających się na podstawy teorii tych wielkich fizyków.

Powyższy przykład jest w oczywisty sposób ahistoryczny, bo nawet najradykalniejsze interpretacje prawa patentowego nie pozwalają na patentowanie wzorów matematycznych i teorii fizycznych. Jakkolwiek nauki ścisłe są coraz istotniejszym elementem rozwoju

1 W niniejszym artykule recenzyjnym korzystałem z wydania cyfrowego Innej Rzeczpospolitej – z tego powodu przy cytowaniach brakuje wskazań paginacji wersji papierowej.

kapitalizmu, to w historii dwudziestowiecznej fizyki wkład kapitalistów w badania podstawowe pozostaje bardzo ograniczony. Dałoby się tu może zakwalifikować dorobek Bell Labs (Gertner 2012)² czy międzywojenny okres w rozwoju fizyki amerykańskiej (Simonyi i Kramer 2012), w których to wypadkach filantropi chętnie fundowali obserwatoria i stacje pomiarowe. Można by oczywiście rozważyć, na ile to prywatne fundacje, w ramach tak zwanego „nowego instrumentalizmu”³, umożliwiły eksperyment Michelsona-Morleya, który stał się koronnym dowodem na słusność intuicji Einsteina. Tego rodzaju spory zostawiam jednak historii nauki, przed nami bowiem większe problemy.

Na potrzeby analizy socjologicznej wystarczy wspomnieć, że zarówno za Einsteinem, jak i za Newtonem stały określone projekty państwowe i oczywiście ideowe. Obaj pracowali za pieniądze podatników i podatniczek, obaj swoje odkrycia rozpowszechnili dzięki państwowym sieciom wymiany intelektualnej (zeszyty Royal Society lub Kaiser-Wilhelm-Gesellschaft). Wreszcie w obu wypadkach to podatnik i podatniczka współfinansowali obserwacje astronomiczne mające na celu weryfikację każdej z teorii (Hunt 2010).

Sowa pomija te zależności, ukrywając historię obu teorii pod wymijającym terminem remiksu. Oczywiście nawiązanie do Lawrence’a Lessiga (2009), choć niewskazane wprost przez Sowę, dziedziczy niestety słabości pierwowzoru. Tym samym unika też pytania o rolę państwa w stabilizacji wiedzy naukowej i technicznej. Innymi słowy, tam, gdzie państwo bywa opresyjne, tam Sowa chętnie tropi jego obecność. Tam, gdzie instytucje państwowe dostarczyły lub dostarczają ram organizacyjnych dla rozwoju wiedzy, tam Sowa milczy, choć braki te sygnalizowano już wobec jego poprzednich prac (Nowak 2013). Moim zdaniem Sowa popełnił błąd, wybierając ogólne manifesty sieciowe (do nich należy zaliczyć tekst Lessiga) zamiast rozważań politycznych nad techniką wskazanych poniżej. Błąd ten nie jest wyłącznie kwestią gustu autorskiego, ale pociąga za sobą pominięcie kilku istotnych kwestii.

2 Historia Xerox PARC (Hiltzik 2000) sugeruje również, żeby na nowo rozważyć wiarę w racjonalność korporacji w sprawie zysków. Na skutek wewnętrznych tarć administracyjnych firma ta dość długo utrzymywała ośrodek badań podstawowych (Palo Alto Research Center), z dorobku którego nie korzystała we wdrożeniach komercyjnych. Ten sam ośrodek miał istotne znaczenie między innymi dla rozwoju interfejsów graficznych, komputerów osobistych i architektury Internetu. Przywołuję ten przykład, by pokazać, że w przypadku rozwoju wysoce ryzykownych wynalazków uogólnienia Sowy prowadzą nas czasem na manowce, bo reifikują korporację jako jednolity, racjonalny i skuteczny podmiot. To, co bierzemy za „racjonalne” działania korporacji, to nader często efekt wypadkowy działań grup wewnętrznych, po których „racjonalność” musi być dopiero zbudowana w ramach modeli rynkowych (MacKenzie 2008).

3 „Nowy instrumentalizm” to jedno z określeń na rozwój fizyki amerykańskiej w pierwszych dekadach XX wieku. W okresie tym uczelnie i laboratoria amerykańskie nie miały jeszcze dominującej pozycji, ale szukały luk i obszarów lekceważonych przez instytucje europejskie. Ponieważ fundusze federalne były ograniczone, istotną rolę odgrywały fundacje proponowane przez bogatych przedsiębiorców. Z uwagi na ich zamilowanie do praktycznych, widocznych efektów, dominowało zainteresowanie naukami doświadczalnymi i stosowanymi. Symbolicznymi końcami tego okresu może być Projekt Manhattan, badania nad radarem i publiczny monopol Bell Labs, w których udział administracji był zdecydowanie większy.

Jak wskazywał Andrzej Nowak, osią problemu jest pytanie o to, w jaki sposób ustalone i stabilizowane będą metrologie, jakimi narzędziami powiązać ze sobą zbiorowości większe niż kilkadziesiąt osób. W przypadku Linuksa takim „obiektem granicznym” (Star i Griesemer 1989) dla wielu grup jest konstrukcja licencji. Można oczywiście dość łatwo pokazać, że ideały otwartego kodu są w bezpośredni sposób zapośredniczone w etosie nauki według Roberta Mertona (1973), bo pierwsi hakerzy wywodzili się z kultury epistemicznej matematyków i majsterkowiczów pokroju Johna Neumanna czy Johna V. Atanasoffa. W żaden sposób nie ułatwia to nam przełożenia tego modelu nawet na inne problemy naukowe (np. w zakresie ochrony zdrowia). Jako krytyczny kulturoznawca Sowa powinien mieć świadomość tych problemów. Tradycja STS dość nieufnie podchodzi do koncepcji Mertonowskich i wielokrotnie pokazała ich deklaratywność lub ograniczony zasięg w skali dyscyplin lub czasów (np. Ziman 2002). Ostatnie fale badań STS koncentrują się raczej na nieuchronnej konfliktowości, w jaką naukowcy i badaczki wikłają się, gdy zaczynają działać w szerszej skali. Przykładowo badania holenderskiej Rady ds. Opieki Zdrowotnej wykazały sprzeczności powstałe na styku badań medycznych, etyki i potrzeb pacjentów (Bijker, Bal i Hendriks 2009).

Jak skonstruować zbiorowość, która godziłaby indywidualną wolność z bezpieczeństwem odporności zbiorowej w dziedzinie zdrowia publicznego? Jak powiązać ze sobą koszty badań naukowych, doświadczenie pacjentów i organizację całego systemu opieki? Zdrowie publiczne to kwestia kilku dekad, a nie paru debat. Jak w egalitarnej i równościowej zbiorowości osiągnąć chociaż minimalny poziom odporności zbiorowej na polio lub krztuśca? Czy każdy członek zbiorowości może w dowolnej chwili poddać pod debatę i głosowania kalendarz szczepień czy standardy sanitarno-epidemiologiczne kanalizacji? Oczywiście istnieją formy angażujące obywateli i obywatelki w proces decyzyjny na temat badań naukowych (Bińczyk 2012), ale nawet w ich zaawansowanych formach pewne sprzeczności są poza zakresem negocjacji (Bijker 2001). Odporność zbiorowa i standardy sanitarno-epidemiologiczne to przykłady działań, w których skala problemu uniemożliwia ustawiczne renegocjacje. Nie wszystkie lęki rodziców da się wyjaśnić, nie można zaniechać szczepień w skali całej populacji.

Jest jeszcze jeden paradoks w opisie Sowy, na który należałoby zwrócić w tym miejscu uwagę. Choć autor sam deklaruje sympatię dla wielości i narracji niehegemonicznych, to jego rekonstrukcja historii fizyki utrzymana jest w tradycji indywidualistycznej. W terminologii historiografii techniki taki sposób pisania to tak zwany „wig history” (Hughes 2005), gdzie kładzie się nacisk na osobę innowatora, a nie społeczeństwo, z którego się on wywodzi. Sowa deklaruje sympatię dla rozwiązań kontekstowych, które uwzględniają czynniki społeczne, ale pisząc swoją książkę, podąża zupełnie inną drogą. Mamy to do czynienia z dużo poważniejszym problemem niż z zaledwie konieczną skrótowością książek popularnonaukowych lub ewentualnych braków w wiedzy fizycznej ich autorów i autorek. Jak dostrzegły to etnografki

STS, szczególnie te pracujące w tradycji feministycznej, relacje w zbiorowości dużo trudniej przekazać w opisie (popularnym lub naukowym) niż klasyczne narracje heroiczne o wielkich jednostkach (np. Star 1990). Skróctowość i popularność pcha nas łatwo w objęcia narracji indywidualnych i heroicznych. Nawet tak uwrażliwiony socjologicznie i uzdolniony literacko autor jak Sowa nie zdołał uniknąć rozbitcia się o tę rafa.

Istnieją oczywiście dowody na istnienie ideałów komonizmu w niektórych wielościach naukowych, jednakże nawet te etnografie każą z rezerwą podchodzić do powszechności i uniwersalności danych „kultur epistemicznych” (Knorr-Cetina 1999). Przykładowo wspólnota fizyki cząstek elementarnych pozostaje oczywiście obszarem, gdzie Mertonowskie ideały komunitaryzmu (Merton 1973) wciąż pozostają aktualne i pozwalają, choćby na krótkie momenty, konstruować międzynarodowe wielości współdzielące się wiedzą, pracą i troską (Traweek 1992; Knorr-Cetina 1999). Oczywiście jeśli porównamy wspólnoty wiedzy pracujące nad kodem z analogicznymi grupami pracującymi nad fizyką, dostrzeżemy szereg różnic w organizacji pracy, walidacji wiedzy czy nawet sposobach konstruowania ontologii. Te „kultury epistemiczne” różnią się między sobą diametralnie, zwłaszcza w zakresie wspomnianej przez Nowaka autonomii metrologicznej, stabilizacji standardów oraz stosunku do instytucji publicznych. Sowa jednak bez głębszego namysłu traktuje obie zbiorowości jako przykłady tego samego zjawiska.

Pominięcie roli państwa w stabilizacji standardów oraz trudność w spisywaniu działań zbiorowości wbrew pozorom nie mają marginalnego znaczenia dla problemów wiedzy. Nawet jeśli zniesiemy państwo, to metrologie nie wytworzą się same. Tak długo, jak trzeba będzie utrzymywać odpowiednik Sevres, tak długo w wielości pozostanie asymetria. Otwarta wiedza i otwarty kod proponowane przez Sowę to nietrafione przykłady, bo w każdym z nich występują formy stabilizacji, delegacji i godzenia się z decyzjami innych. Nawet jeśli pójdziemy tropem antropologii wiedzy, która zachowuje krytyczny dystans wobec instytucji państwa, to zobaczymy, że samo wytwarzanie standardów mierniczych wytwarza jednocześnie instytucje (Scott 1998). Do podobnych wniosków prowadzi też refleksja nad techniką i miarą prowadzona z perspektywy teorii zależności (Kula 2004).

Oprócz „grodzenia wiedzy”, którego przykładem może być chociażby ograniczanie dostępu do czasopism naukowych (tu zgadzam się z ostrzeżeniem Sowy), istnieje również tak zwany „problem gapowicza”. Problem ten sygnalizowali już badacze i badaczki pracujący nad dobrami wspólnymi (Troxler i Maxigas 2014), nabiera on jednak szczególnego znaczenia dla zbiorowości nowoczesnych i dla dóbr wymagających nakładów na utrzymanie wspólnej puli. Łowiska, przywoływane w podręcznikach ekonomii jako przykład dobra wspólnego, w ograniczonym stopniu odtwarzają się bez udziału ludzi. Sowa zwraca na to uwagę, przywołując kategorię biopolitycznych dóbr wspólnych (wymagających do podtrzymywania systemu socjo-technicznego), ale ignoruje same koszty ich utrzymania. Tymczasem

zapewnienie możliwości cyrkulacji wydaje mi się niewystarczające, dopóki Sowa nie zaproponuje ahierarchicznego i egalitarnego mechanizmu współdzielenia kosztów tego procesu.

Podporządkowanie dóbr wspólnych przez kapitalistę nie odbywa się wyłącznie poprzez zamykanie dostępu do jakiegoś dobra. To również korzystanie z danego dobra bez dokładania się do jego utrzymania. Firmy, które chętnie patronują konferencjom poświęconym tematyce otwartego dostępu do artykułów naukowych, często niechętnie płacą podatki na lekcje matematyki i emerytury dla laborantek. Nie bardzo wiem, w jaki sposób zbiorowość mogłaby poradzić sobie z pasożytującym wpływem korporacji bez pewnej formy zamykania puli dóbr. Zbiorowość otwartego kodu nie do końca radzi sobie na przykład z praktykami banków, które przechwytyją kod: przekazują problemy do społeczności, zbierają rozwiązania, a potem oskarżają twórców otwartego kodu o kradzież (Lewis 2014), nawet jeśli owi twórcy byli pracownikami samych banków.

W myśli i praktyce anarchistycznej można oczywiście znaleźć przykłady samorządności na poziomie uczelni lub fabryk (Sowa i Szadkowski 2011), ale wciąż aktualna pozostaje krytyka Andrzeja W. Nowaka (2013) co do systemów infrastruktury wiedzy. Zgodnie z moją wiedzą, choćby odnośnie zdrowia publicznego lub hydrometeorologii, systemy o tym poziomie złożoności nie wykształciły się w ruchach autonomicznych – w każdym z nich występuje forma delegacji lub zapośredniczenia. Do tych odmian biopolityki wrócę później, na razie chciałbym skupić się na kodzie.

Polityka kodu

Sowa jako przykład biopolitycznego dobra wspólnego, które opiera się na ahierarchicznej wielości, podaje wspólnotę wiedzy skupioną wokół otwartego/wolnego oprogramowania (Sowa 2015: rozdz. „Kod”). Propozycja Sowy sprawia wrażenie, jakby zaczerpnął ją z początku lat osiemdziesiątych XX wieku, lekceważąc refleksję środowiska i rozwój kapitalizmu cyfrowego. Prace Söderberga (łącającego marksizm z teoriami STS) i dorobek organizacyjny Maxigasa (szereg warsztatów skupionych wokół historii lewicowych teorii wolnego/otwartego oprogramowania) nie zasługują na pominięcie, choćby ze względu na ich rozpoznawalność w samym środowisku. Nawet jeśli pominąć dorobek socjologiczny Marty Juzy (2009, refleksja nad kulturą hakerską) czy mój (Zaród 2013a, zwrot materialny w kolektywach hakerskich związany z drukiem 3D), to lektura pierwszych dwóch mogłaby oszczędzić Sowie popelnienia kilku błędów. Zanim zarzuci socjologii techniki i teorii krytycznej obskurantyzm (Pospiszyl i Sowa 2015), powinien staranniej przejrzeć źródła.

Zamiast aktualnego stanu badań i autorefleksji środowiska Sowa chętnie przywołuje historyczne manifesty Stallmana, aby pokazać, że komonizm już istnieje w deklaracjach

Stallmana i Moglena. Nie wiem jednak, dlaczego pomija prace Raymonda (2001), który jest dla środowiska co najmniej równie ważny. Raymond jest oczywiście guru dla zwolenników wolnego rynku i samodzielności, nie zaś dla miłośników troski i inkluzji społecznej. Pisma te wpłynęły na wielość linuksową co najmniej równie mocno, co dorobek Stallmana. Możliwe bowiem, że gdybyśmy podjęli tego rodzaju wysiłek zamiast w egalitarnej i troskliwej wielości, wyładowalibyśmy na bazarze zaludnionym przez racjonalnych *homini oeconomici*. Jak pokazała Coleman (2013), ruch hakerski nigdy nie był tak egalitarny i inkluzywny, jak głosiły pierwsze manifesty. Do podobnych wniosków prowadzi też klasyczna rekonstrukcja historii ruchu hakerskiego autorstwa Levy'ego (1984). Przytaczam te badania również dlatego, że są one znane w środowisku hakerskim. Ich autorzy występowali na konferencjach tej grupy, są też wspomniani w wywiadach. Sowa dość beztrzesko ignoruje samowiedzę środowiska tam, gdzie mogłaby ona skomplikować jego rozumowanie.

Podobne zjawiska dotyczą w szczególności rozwoju Linuksa. Jeśli prześledzimy aktualne raporty fundacji Linuksa, to zobaczymy, że nie jest to wyłącznie dzieło indywidualnych pasjonatów, ale również element spajający wiele firm informatycznych. Choć twórcy bez afiliacji firmowej są największą grupą mającą wkład do kernela (12,4%), to ponad 80% wkładu w kod w 2015 roku stworzyli pracownicy firm takich jak Intel, Red Hat, Samsung czy IBM w ramach obowiązków służbowych. Najważniejsze decyzje co do kierunków rozwoju lub wariantów podejmują specjaliści zatrudnieni przez firmy lub – w najlepszym wypadku – przez sektor pozarządowy (Corbet, Kroah-Hartman i McPherson 2014). Do problemu organizacji wrócimy za moment, na razie zaznaczę jeszcze problematyczność propozycji Sowy w wymiarze politycznym.

Dla jasności jeszcze raz podkreślę: nie chodzi mi tu o detale i spory historyczne, ale aktualne badania socjologiczne i autorefleksję środowisk, na których mają się opierać dobra wspólne. Jeśli Sowa chce się powoływać na materializm, to powinien mieć świadomość wyżej wymienionych problemów. Jeśli bowiem przyjmiemy za Hardem i Negrim, że rodzina, naród i korporacja to przykłady poddanych rozkładowi dóbr wspólnych, to same manifesty Raymonda (oraz kapitalizm Doliny Krzemowej, który w pełni realizuje ich założenia) powinny skłonić nas do ostrożności w uznaniu kodu za materialną podstawę jakiegokolwiek utopii.

Rozumiem oczywiście zamysł polityczny Sowy, by wraz z wielością Solidarności odzyskać dla myśli lewicowej również wielość linuksowo-hakerską. Znając prace Söderberga (2010) czy Troxlera i Maxigasa (2014), wiem, że takie marzenie nie jest wyjątkiem ani nowością. Problem polega na tym, że optymizm Sowy wpada w koleiny manifestów z lat osiemdziesiątych XX wieku i zbyt łatwo prowadzi do powtórki z czasów, gdy hakerzy zlekceważyli korporacje i odpuścili troskę o sferę publiczną. Oczywiście jako aktywiści-intelektualiści środowiskowi Troxler i Maxigas patrzą na kolektywy hakerskie z innej perspektywy niż wspomniani wcześniej badacze i badaczki społeczni pokroju Juzy czy Coleman, nie należy więc sprowadzać tych

stanowisk do jednego kontrargumentu. Innymi słowy, propozycje Sowy ignorują stan badań społecznych nad środowiskiem hakerskim, jak i autorefleksję środowiskową.

Przykładowo na 31. Chaos Computer Congress (jednym z największych na świecie kongresów anarchistyczno-hakerskich, mieszaninie konferencji bezpieczeństwa sieciowego i zlotu federacji cyber-anarchistycznych) postulaty odzyskania sfery publicznej, walki o prawo czy „policy hackingu” pojawiały się zdecydowanie częściej niż jeszcze 10 lat temu (mówię to jako etnograf, świadek i dokumentator tych spotkań). Skoro nawet wśród potencjalnych sojuszników politycznych projektu Sowy pojawia się bardziej rozbudowana refleksja nad rolą państwa, to trudno pozbyć się wrażenia anachronizmu fragmentów o kodzie, nie tylko w wymiarze naukowym, lecz również politycznym.

Sowa jest oczywiście socjologiem ogólnym, nie musi mieć zatem wiedzy porównywalnej z wiedzą socjologa-etnografa środowisk hakerskich. Jest jednak smutnym paradoksem, że choć jest piewą otwartej wiedzy, sam z tej wiedzy nie korzysta. Nagrania debat większość refleksji środowiskowej są bowiem dostępne. I skoro Sowa, mając szereg predyspozycji (pracę zawodową poświęconą na lektury socjologiczne, znajomość języków obcych), nie umie z tej wiedzy korzystać, to trudno uwierzyć, że otwarty dostęp do wiedzy może stanowić materialny fundament zbiorowości obciążonej problemami bardziej złożonymi niż spory socjologiczne.

Opór i samoorganizacja w fabrykach kodu

Zostawmy na moment problemy polityczne i skupmy się na organizacji zbiorowości tworzących otwarty kod. Z przeglądu badań nad tego rodzaju kolektywami wynika, że zaangażowanie w takich grupach może być motywowane na różne sposoby (Nuvolari i Rullani 2007). Udział danych grup motywacji w całej populacji może być zmienny, ale nas interesuje przede wszystkim typologia motywacji tworzenia otwartego kodu:

– Kreatywność, okazja do nauki i szansa na poprawę kompetencji zawodowych to deklaracje łączące jedną grupę. Taka struktura motywacji wskazuje, że Mertonowskie wzorce otwartości wiedzy i komunitaryzmu są ciągle obecne w środowisku programistycznym (Merton 1973).

– Drugą podgrupę wyróżnia deklarowanie motywacji związanych z tworzeniem własnych narzędzi, błędami istniejących narzędzi i powiększaniem kontroli użytkownika/użytkownicy nad warsztatem. Podobieństwa między taką strukturą motywacji a koncepcjami autonomii robotniczej były już przedmiotem namysłu socjologicznego (Söderberg 2010).

– Trzecią podgrupę stanowią osoby opłacane przez firmy i rozwijające kod w ramach obowiązków zawodowych. Choć przegląd dotyczy stanu badań z 2007

roku, to cytowane powyżej raporty dotyczące kodu Linuksa dowodzą, że w niektórych wypadkach grupa ta może odpowiadać nawet za 80% wkładu pracy.

– Czwartą podgrupę tworzą osoby deklarujące wartości wspólnotowe, przywiązane do idealów wolnego/otwartego oprogramowania, otwartej wiedzy itp. Są to jednocześnie osoby deklarujące najmocniejsze przywiązanie „ideowe” do wartości otwartego kodu.

Zróznicowane motywacje indywidualne przekładają się na różne modele samoorganizacji. Proporcje między różnymi grupami motywacji mają przełożenie na różne logiki funkcjonowania. Sowa zbyt łatwo potraktował całe zjawisko jako czarną skrzynkę, która produkuje gotowy efekt. Dotyczy to nie tylko wewnętrznej organizacji, ale również samego problemu zamknięcia wiedzy.

Jeśli spojrzymy na badania opisujące prace nad rzeczywistymi projektami otwartego kodu, to zobaczymy, że większość z nich dotyczy drobnych narzędzi i ulepszeń. Linux jest raczej wyjątkiem niż regułą (Giuri, Ploner, Rullani i Torrisi 2010). Badanie to wskazuje też, że zróżnicowanie kompetencji twórców kodu jest pożyteczne tylko do pewnego momentu. A środowisko otwartego kodu i tak wydaje się być bardziej jednorodne niż ogół społeczeństwa. Od pewnych progów liczebności koordynacja i zarządzanie sprzecznościami stają się zbyt trudne, nawet przy zastosowaniu fragmentaryzacji zadań czy wspólnym etosie itp. Również zastosowanie pewnych form organizacji (rotacyjna funkcja osoby kierującej daną wersją) nie eliminuje tego zjawiska.

Innymi słowy, nawet w tworzeniu kodu, który i tak wydaje się być mniej konfliktogenny niż na przykład ochrona środowiska i medycyna, różnorodność i inkluzja mają ściśle określone granice ze względu na organizację pracy. Co więcej, w przypadku kodu stosunkowo łatwo stworzyć osobną dystrybucję, odmianę lub wersję (tzw. *fork*). W przypadku wielu odmian technonauki jest to dużo trudniejsze. Sforkowanie odporności zbiorowej na krztuśca nie jest możliwe, bo nie sposób wydzielić osobnego społeczeństwa dla przeciwników szczepionek. Mechanizmy rozwiązywania konfliktów ze świata kodu nie są więc tak łatwo przekładalne na politykę innych zbiorowości.

Alienacja poli(akrylonitrylu-co-butadieno-co-styrenu)

Myślenie krytyczne o wolnym oprogramowaniu lub kodzie stanowi oczywiście jedynie wycinek badań społecznych techniki. Fascynacja drukiem 3D nie jest powodem, by pominąć dorobek programu Społecznego Konstruowania Techniki (SCOT – Social Construction of Technology) Wiebe Bijkera (Bijker, Hughes i Pinch 1987) lub analizy infrastruktury Stephena Hughesa (1983). Jeśli chcemy pozostać w obrębie tradycji wyznaczanej przez myślenie Marksowskie, to przydadzą nam się z pewnością prace Andrew Feenberga (2010).

To, że technika i społeczeństwo konstruują się wzajemnie, jest założeniem przyjmowanym zarówno przez myśl konstruktywistyczną, jak i marksistowską (Söderberg 2011). Badania empiryczne Bijkera i analizy historyczne Hughesa dotyczyły odpowiednio zarówno pojedynczych wynalazków, jak i całych systemów socjotechnicznych (Bijker i in. 1987; Hughes 1983). Ten pierwszy pokazał między innymi, jak ideały ciężkiej fizycznej i męskiej dzielności wpłynęły na kolejne projekty rowerów. Ten drugi – jak odmienne uwarunkowania polityczne prowadzą do różnicowania się systemów infrastruktury energetycznej. Choć na etapie tworzenia się danego wynalazku różni aktorzy społeczni mogą mieć wpływ na jego kształt (tu kłaniają się relacje władzy, w których wymogi przyrody są tylko jednym z elementów), to w miarę jak dana technologia „krzepnie”, sama zaczyna obrastać w protezy i nakładki społeczne. Tymi ostatnimi są systemy wiedzy ukrytej, procesy kształcenia, intuicje cyklistów, procedury awaryjne konstruktorów lub operatorów. Po pewnym czasie te nakładki stają się częścią samej technologii, bez której nie sposób sobie jej wyobrazić.

Oczywiście zarówno „nakładki” na ustabilizowane wynalazki, jak i relacje władzy w trakcie ich stabilizacji mogą być analizowane przy użyciu myśli Marksa. Jak zauważyli inni badacze, tradycja krytyczna jest możliwa do pogodzenia z postulatami Mocnego Programu Edynburskiego, który funduje sporą część konstruktywizmu (Söderberg 2011). Przykładowo elementy znanych nam schematów elektrycznych urządzeń powstały w ramach szkół fachowych i samokształcenia robotniczego, stąd opór wiktoriańskiego środowiska akademickiego w uznaniu ich użyteczności. Schematy były przybliżone, niesymetryczne i wizualne. Ówczesne ideały fizyki kazały raczej szukać rozwiązań dokładnych, symetrii równań i metod pisemnych. Po 100 latach od tamtych sporów nadal istnieją pewne różnice między metodami fizyki a metodami elektrotechniki (Gooday 2005).

Z perspektywy socjologa techniki druk 3D jest szczególnie interesujący, bo w jego ramach próbuje się przenieść wzory działań społecznych ze wspólnot związanych z otwartym/wolnym oprogramowaniem do tradycyjnej, materialnej inżynierii. Wedle danych z badania eksploracyjnego (Zaród 2015c), choć środowisko druku 3D i techniki polimerowej pracuje na tych samych materiałach, wymiana wiedzy między nimi jest ograniczona (przynajmniej na poziomie codziennej eksploatacji). Druk 3D to szybkie iteracje, krótkie serie produkcyjne i środowisko małych zespołów prototypowych. Technika polimerowa to – jak to w tradycyjnej inżynierii – maszyny w większej skali, symulacje i obliczenia oraz procesy eksploatacji w skali dekad. I choć druk 3D przyciąga więcej uwagi jako nowość, to „stara” inżynieria wciąż odpowiada za wytwarzanie zdecydowanej większości przedmiotów znajdujących się wokół nas.

Upraszczaając, można powiedzieć, że propozycja komunizmu/komonizmu miałyby polegać przede wszystkim na zniesieniu alienacji. Problem polega na tym, że zgodnie z koncepcjami Marksa alienacja robotnika idzie w parze z podziałem pracy. A podział pracy

i specjalizacja występuje nawet w procesach poznawczych (Hutchins 1995), nie wspominając o tworzeniu techniki. Idąc za Hutchinsem i Latourem (Latour 2009), można zapytać: skoro delegacja działania na innych aktorów występuje nawet w procesach poznawczych, a procesy poznawcze są uwikłane w politykę, to jak można uniknąć jej w polityce? Można oczywiście podążyć za Feenbergiem (2010) i szukać mechanizmów demokratyzacji poprzez różne narzędzia partycypacyjne oraz wskazywać asymetrie istniejące w sieciach rozproszonego poznania (tu wracamy do przywoływanych wcześniej badań Bijkera). Zmiana narzędzia (zwłaszcza pracującego w tak małej skali, jak drukarka 3D) nie rozwiązuje tych problemów, bo asymetrie i specjalizacje to cecha systemowa, a nie problem konkretnej technologii.

Postulaty Sowy dotyczące zniesienia podziału pracy i alienacji nie znajdują pokrycia w moim materiale badawczym, bo inżynieria druku 3D nie eliminuje podziału pracy ani nawet alienacji (środowisko druku 3D nie wytwarza własnych linii do syntezy plastiku, nie wspominając o własnych fabrykach sterowników czy kopalniach koltanu). Zgodnie z moimi badaniami środowisko druku 3D również się specjalizuje i dzieli na kolejne, wzajemnie współzależne fragmenty projektantów, wytwórców, konstruktorek (Zaród 2013a, 2015b). Na pewnym poziomie złożoności kwestionowanie kształtu danego projektu staje się niemożliwie kosztowne (zgodnie z mechanizmami eskalacji postulowanymi przez Latoura [1988]).

Specjalizacja staje się jeszcze bardziej widoczna, gdy weźmiemy pod uwagę druk 3D w materiałach innych niż plastik. Drukarki pracujące na tkance organicznej czy metalu to praktycznie zupełnie konstrukcje eksperymentalne lub laboratoryjne. Nawet amatorska biologia syntetyczna (*biohacking*) korzysta z innych metod niż biofabrykacja (Roosth 2010). Przykłady podane przez Sowę (druk protezy, druk szkła z piasku, produkcja implantu ucha) nie powstały w warunkach domowych w środowiskach amatorów, ale w laboratoriach uniwersyteckich (i to tych najbogatszych). Minimum refleksji technicznej każe też rozróżnić prototypowe, krótkie serie z urządzeń laboratoryjnych od rutynowej produkcji technicznej.

Zdarzają się oczywiście osoby, które starają się uniknąć specjalizacji i próbują zachować kontrolę nad dużymi fragmentami procesu technicznego (z grubsza na tym ufundowany jest etos DIY). Problem polega na tym, że brak specjalizacji pociąga za sobą nieefektywność rozumianą jako nieoptymalna alokacja czasu, energii lub zasobów. Z perspektywy fabryki druk 3D oznacza powrót do produkcji rzemieślniczej. Zaletą jest zredukowanie kosztów transportu i montażu. Wadą – zdecydowanie wyższy pobór energii elektrycznej lub czasu obsługi w porównaniu do wtrysku stosowanego w tradycyjnej obróbce plastiku (Faludi 2013). Drugim istotnym problemem jest kwestia odpadów i awaryjności (Kurman i Lipson 2013). Oczywiście optymalizacja ma swoją neoliberalną stronę, ale w konstrukcji lewicowych utopii powinniśmy chociaż rozważyć kwestie energii czy zużycia materiałów.

I w tym momencie wracamy do koncepcji Bijkera czy Hughesa. Założmy, zgodnie z propozycją Sowy, że metody pracy środowiska kodowego są przenoszone na środowisko druku 3D. To nie jest abstrakcyjne założenie, bo pokrywa się przynajmniej z deklaracjami środowiska open hardware i częścią obserwowanych przeze mnie praktyk. Inżynieria hakera koncentruje się na metodzie prób i błędów, szybkich iteracjach i powtórkach. Podobny proces wytwarzania wiedzy mają też obserwowani przeze mnie drukarze 3D (Zaród 2015c). Zamiast analizować mechanizmy krystalizacji poli(akrylonitrylu-co-butadieno-co-styrenu), czyli ABS-u (typowego materiału do użytku w drukarkach 3D), robią raczej kolejne powtórki. To normalna procedura, gdy pracujemy z kodem do serwerów i komputerów osobistych, gdzie koszt kolejnych iteracji jest stosunkowo niski.

Niestety rachunek kosztów wygląda inaczej, gdy przechodzimy z kodu do materiału. W przypadku tworzenia kodu systemu operacyjnego cykl „tworzenie-test-poprawa błędu” wymaga zdecydowanie mniej energii elektrycznej i ludzkiej niż w przypadku druku 3D. Oczywiście również w ramach tworzenia kodu Linuksa środowisko stosuje metody optymalizujące zużycie tych zasobów (Sahraoui, Al-Nahas i Suleiman 2007), ale tu z kolei wracamy do problemu alienacji i specjalizacji. Sprawy wyglądają jeszcze gorzej, gdy wspomnimy o awaryjności procesu. Nawet jeśli drukarki 3D miałyby awaryjność porównywalną z ustabilizowaną technicznie i społecznie wtryskarką (nie mają), to i tak taka metoda produkcji zużywa więcej ropy, prądu i czasu obsługi. Nawet jeśli dany materiał jest biodegradowalny (nie wszystkie są, choć druk z biodegradowalnego PLA też jest używany w hackerspejsach), to i tak koszty ekologiczne powtórek i błędów są najmniejsze dla procesów masowych opartych na wtrysku.

W przypadku krótkich serii takie koszty można uznać za uzasadnione. Jeśli chodzi o przedmioty codziennego użytku (choćby klawiatury komputerowe czy uchwyty w komunikacji miejskiej), wracamy do Marksa, Smitha i ich lekcji o ekonomii skali. Innymi słowy, Rzeczpospolita Sowy będzie katastrofą energetyczną i ekologiczną. Redukując koszty transportu, kalibracji fabryk i składania sprzętu, Sowa proponuje zdecydowanie większe koszty związane z zużyciem materiału, prądu i czasu obsługi.

Co gorsza dla argumentu Sowy, tradycyjna inżynieria polimerowa „okrzepła” podręcznikami, sieciami dystrybucji i metodami selekcji odpadów. W przypadku druku 3D wszystkie te elementy trzeba by wymyślić na nowo. Nie mówię, że to niemożliwe, twierdę tylko, że techniczna część koncepcji Sowy nie znajduje precedensu w znanej mi historii infrastruktury.

W porównaniu z taką skalą wyzwania już chyba łatwiej uwierzyć mi w samorządność robotniczą w fabrykach plastiku niż w konstrukcję całkowicie osobnej techniki. Możemy oczywiście założyć, że komunizm Sowy potrzebuje zupełnie alternatywnej, odmiennej niż

wielkoskalowe procesy przemysłowe, techniki. Ale znane mi rachunki fizyczne i ekologiczne kazały się takiej utopii obawiać.

Alternatywy zamiast podsumowania

Jak pokazałem powyżej, przykłady wskazywane przez Sowę napotykają problemy związane między innymi ze stabilizacją sieci metrologicznej, podziałem pracy i alienacją oraz ograniczoną skalą. Zamiast rozwijać nowe wątki krytyki, spróbuję raczej uratować pewne elementy koncepcji Sowy i zaproponować własny przykład biopolitycznego dobra wspólnego.

Zacznę od wiedzy ukrytej (*tacit knowledge*). Koncepcję tę wprowadził do filozofii i socjologii nauki Michael Polanyi (1967), aby opisać te odmiany wiedzy, których nie sposób skodyfikować lub sformalizować. Przekaz takiej wiedzy odbywa się drogą indywidualną, raczej przez doświadczenie i warsztat niż przez lektury i teorie. Oryginalny przykład Polanyiego dotyczył między innymi jazdy na rowerze i wszystkich czynności koordynowanych za pomocą pamięci i odruchów motorycznych. Harry Collins (etnograf i socjolog STS-owy) przez wiele lat prowadził badania nad różnymi formami wiedzy ukrytej oraz interakcjami ludzi i maszyn (Collins i Kusch 1998; Collins i Evans 2007; Collins 2013). Według niego wiedza ukryta dzieli się na relacyjną, somatyczną i zbiorową (odpowiednio *relational*, *somatic*, *collective*). Szczegółowe rozróżnienia między tymi kategoriami omawiałem w innym miejscu (Zaród 2015a), na razie skupię się na tej ostatniej.

Badania Collinsa doprowadziły go do wniosku, że pewne odmiany wiedzy ukrytej są charakterystyczne dla całego kolektywu. A te same odmiany wiedzy ukrytej odpowiada też wiedza jawna, zlokalizowana w tej samej zbiorowości. W tym miejscu Collins wraca do klasyki socjologii nauki, czyli między innymi do aksjomatu o społecznym uwarunkowaniu poznania Flecka (Collins 2013).

Rozróżnienie na wiedzę ukrytą i jawną pozwala jednak na nowo spojrzeć na pytania o akumulację, również w wymiarze systemu globalnej wymiany. Procesy akumulacji wiedzy jawnej i ukrytej nie zachodzą w tym samym tempie, co wyjaśnia część problemów z różnicą między systemami socjotechnicznymi kodu i druku 3D. W wymianie kodu przeważa wiedza jawna, bo kod dość łatwo przesłać na większe odległości i skodyfikować w stabilnej formie. W wymianie wiedzy związanej z drukiem 3D co najmniej równie istotna jest wiedza ukryta, co zresztą stanowi jeden z powodów rozwoju fizycznych wspólnot związanych z drukiem 3D, elektroniką i hakowaniem (Zaród 2015b).

Sowa ma oczywiście rację, pisząc o nieskuteczności modeli opartych na całkowitym zamknięciu wiedzy. Jednakże uważna lektura etnografii STS-owych sugeruje nam, że również absolutnie otwarty model nie występuje nawet w organizacjach o wysokiej transparenacji, etosie obywatelskim czy kolektywnym podejściu do wiedzy (Bijker i in. 2009; Knorr-Cetina 1999).

Nasz nowy model biopolitycznego dobra wspólnego musi zatem ważyć proporcje między otwartością i poufnością, między wiedzą jawną a wiedzą ukrytą.

Jako przykład takiego dobra posłuży nam zdrowie publiczne. Z jednej strony, patenty, badania medyczne i lobbing firm medycznych to spory fragment dzisiejszego kapitalizmu wiedzy (Mazzucato 2014). Z drugiej, istnieje ogromny obszar wiedzy ukrytej lub informacji niejawnej związanych z praktykami pacjentów, opieką, wiedzą ukrytą personelu medycznego i spornymi interesami. Dla starzejącego się społeczeństwa polskiego kwestie te będą nabierały tylko coraz większego znaczenia. Zjawisko to ma też wymiar polityczny, bo dotyczy obszaru, w którym nierówności są dosłownie zabójcze (Therborn 2015). Jak pokazał Bijker z zespołem, istnienie obszarów poufności badań naukowych nie jest skutkiem ubocznym lub korupcyjnym, ale konsekwencją konieczności godzenia sprzecznych systemów etycznych (Bijker 2001).

Przykładem działania, które próbuje wytworzyć takie biopolityczne dobro wspólne, gdzie transparentność miesza się z prywatnością, jest indyjski program Otwartych Badań nad Lekami (Open Source Drug Discovery – OSDD). Stosując metody otwartej nauki (otwarte repozytoria analizowanych cząstek, crowdsourcing części problemów bioinformatyki), prowadzi badania nad zapobieganiem gruźlicy i malarii. Dzięki narzędziom otwartej nauki i pracy zbiorowości aktualnie trwają testy kliniczne 2 i 3 etapu kilku nowych leków odkrytych za sprawą OSDD. Koszty odkrycia tych leków były około tysiąckrotnie tańsze niż molekuł uzyskanych innymi metodami (Srinivas 2010; Chaguturu 2014; CSIR 2015).

Odporność zbiorowa społeczeństwa jest niewątpliwie elementem biopolityki. Jest też, co oczywiste, dobrem wspólnym. OSDD realizuje koncepcję biopolitycznego dobra wspólnego dzięki różnym narzędziom włączania zbiorowości w prace naukowe:

- Na pierwszych etapach badań każdej potencjalnej molekuly badania chemo- i bioinformatyki oraz analizy krystalograficzne są przekazywane w ręce społeczności. Część z tych problemów może rozwiązać amator lub amatorka, podobnie jak w projekcie nauki obywatelskiej *Fold-It*. Część wymaga uczestnictwa w programach fachowych i warsztatach kierowanych przez kadry OSDD dla diaspory indyjskiej.
- W drugim etapie potencjalne cząsteczki są przekazywane do badań laboratoryjnych. Dzienniki tych badań są dostępne publicznie, a osoby zarządzające laboratoriami regularnie sprawozdają swoje decyzje w publicznych konsultacjach.
- W trzecim etapie Rada Badań Naukowych i Przemysłowych (Council for Scientific and Industrial Research – CSIR, indyjski organ władz federalnych) udziela licencji na produkcję wybranym podmiotom, ale pod warunkiem utrzymania niskich cen i przekazania części zysków na cele OSDD oraz inne badania publiczne.

Zaangażowanie CSIR wypływa oczywiście z wieloletniej tradycji indyjskiego „swaraj” (samorządności), którego „naukowa odsłona” była przedmiotem ostatnich debat indyjskich

badaczy i badaczek humanistyczno-społecznych (KICS 2009). „Swaraj” to koncepcja stworzona przez Gandhiego i Nehru, w ramach której Indie powinny budować swoje struktury nauki. Stworzenie CSIR i sieci publicznych ośrodków badawczych było realizacją tego postulatu. Pomimo odmiennej skali społeczeństwa, część z ideałów „swaraj” można też odnaleźć w polskiej praktyce technicznej doby PRL (Karpiński, Paradysz, Soroka i Żółtowski 2015).

Niezależnie od podobieństw genezy między Polską a Indiami, OSDD wydaje mi się interesującym dla naszych rozważań z kilku powodów:

– Po pierwsze, pokazuje, że państwo może być jednym z aktorów tworzących system socjo-techniczny, nie wpadając jednocześnie w rolę hegemonu lub koleiny własności publicznej, za co krytykuje je Sowa. Część badaczy pracujących z wykorzystaniem teorii aktora-sieci w ramach STS traktuje państwo właśnie jako jednego z aktantów zbiorowości. Płaska ontologia (stosowana m.in. w teorii aktora-sieci) nie musi oznaczać analizy wyłącznie na poziomie aktorów indywidualnych (Rowland i Passoth 2010).

– Po drugie, łączy w sobie elementy otwartej nauki z akumulacją wiedzy ukrytej w ramach laboratoriów. Dzięki rozbudowanym narzędziom partycypacji przynajmniej część tej wiedzy ukrytej nie jest przechwytywana i włączana w międzynarodowe sieci wymiany. Dzięki akumulacji wiedzy ukrytej i otwartości wiedzy jawnej budowana jest stopniowo suwerenność metrologiczna regionów półperyferyjnych (Kula 2004). W ten sposób rozwiązujemy też część problemów wskazanych przez Nowaka.

– Po trzecie, poprzez rozbudowę programów edukacyjnych i crowdsourcing program może służyć jako narzędzie polityki edukacyjnej i społecznej. Łatwo go powiązać z hackerskimi obiegami wiedzy czy diasporą specjalistów i specjalistek. Może funkcjonować jako strefa wymiany między różnymi obiegami wiedzy, wytwarzając interfejs między laikami a specjalistami (Zaród 2015c). Element ten daje też możliwość włączenia ruchów pacjenckich w planowanie badań lub chociaż uwzględnienie wiedzy ukrytej opiekunek i opiekunów chorych w projektowaniu szpitali (Epstein 1996).

– Po czwarte, realizując konkretny cel polityczny, być może uratuje życia konkretnym ludziom i przynajmniej spróbuje zakwestionować globalne relacje sił na rynku farmaceutycznym (CSIR 2015).

Oczywiście nie nawołuję do bezpośredniej replikacji modelu OSDD w Polsce. Zdrowie publiczne polskiej zbiorowości boryka się raczej z chorobami cywilizacyjnymi (rak, choroby serca) niż z chorobami zakaźnymi. Inne są też uwarunkowania prawne. Skoro jednak przykład indyjski jest obecnie dyskutowany w ramach WHO, moglibyśmy pomyśleć o lokalnym wariacie skupionym choćby na pewnych klasach cukrzycy. Widzę też szereg zagrożeń, bo w polskich warunkach partnerstwo publiczno-prywatne dość łatwo może się przerodzić

w „uspołecznianie strat i prywatyzację zysków”. Ale te same problemy są też okazją do budowania mocniejszej administracji publicznej i bardziej transparentnej służby zdrowia.

Choć porównanie Indii do Polski wydaje się absurdalne ze względu na różnicę skali i zamożności obu krajów, to ich miejsce w globalnym podziale pracy ma pewne cechy wspólne (przewaga podwykonawców w gospodarce, problemy z nierównościami i elitami kompradorskimi). Jeśli jednak różnice skali między Polską a Indiami uznamy za zbyt duże, to musimy też uznać, że przykład Linuksa również tu nie pasuje. Od 2008 roku w tworzeniu jądra Linuksa wzięło udział około 11 tys. osób, z czego większość pracowała jako informatycy w krajach zachodnich (Corbet i in. 2014). Przełożenie tej infrastruktury socjotechnicznej na skalę trzydziestu kilku milionów osób, o zdecydowanie gorszym wykształceniu i majątku wydaje mi się co najmniej problematyczne.

OSDD oczywiście nie mieści się w ramach oryginalnej propozycji Sowy, choć dotyczy zarówno biopolityki, jak i dobra wspólnego. Zakłada aktywny udział państwa, dopuszcza nawet zaangażowanie firm. Widać w nim podział pracy i pewne hierarchie (kierowanie sekcjami poszczególnych badań). Partycypacja i głosowania na pierwszym etapie oraz transparentność na kolejnych rozwiązują zapewne tylko część tych problemów. Możemy oczywiście założyć, że rezultat nie jest wart tych kompromisów i stanowi propozycję zbyt zachowawczą. Wciąż jednak warto ją rozważyć jako kontrprzykład, bo otrzymujemy w zamian skalę działania dużo szerszą niż kod oraz mamy szansę rozwiązać problem suwerenności metrologicznej.

Na koniec zaznaczę jeszcze, że kwestia zdrowia publicznego jako elementu suwerenności metrologicznej ma też pewne znaczenie dla teorii zależności. Jeśli bowiem spojrzymy na zdrowie publiczne jako na działanie całej zbiorowości, a nie wyłącznie jako na historię pojedynczych „tytanów geniuszu medycznego”, trochę inaczej musimy też spojrzeć na długie trwanie Polski. Brak utrwalonych hierarchii medycznych w klasie średniej bywał okazją do stworzenia pierwszej poza Francją sieci stacji szczepień przeciwko wścieklicznie przez Odo Bujwida. A epidemia ospy we Wrocławiu w 1963 roku stała się okazją do wytworzenia wiedzy jawnej i ukrytej, dzięki którym polska epidemiologia włączyła się w kampanię ostatecznego usunięcia ospy w 1980 roku. Szybkość wprowadzania systemu szczepień ochronnych (np. przeciwko polio) plasują ten fragment polskiej zbiorowości raczej wśród państw centrum, a nie wśród „późnych wnuków” (CEESTAHC 2012).

Wydarzenia te trudniej wyjaśnić długim trwaniem, zdecydowanie bardziej płodna wydaje mi się koncepcja „krawędzi systemowej” (Sassen 2015), w którym półperyferia są traktowane jako „laboratorium” dla procesów globalnych. OSDD wydaje się wpisywać w ten sposób myślenia. A skoro półperyferia bywają czasami laboratoriami, to może warto choć zerknąć na dorobek badaczy i badaczek, którzy od 30 lat siedzą w takich lub innych laboratoriach?

Po pierwsze, badania Knorr-Cetiny (1999) i Galisona (1997) pokazały, że nawet na styku elektroniki, fizyki i inżynierii należy mówić raczej o kilku kulturach epistemicznych. Normy wypracowane w ramach jednej dziedziny nie są przekładalne na inne. Przedstawiona powyżej skrótowa analiza efektywności energetycznej i społeczności druku 3D oraz kolektywów otwartego kodu pokazuje, że nawet w małej skali i przy podobnych dziedzinach praktyki te są nieprzekładalne. Innymi słowy, zanim ufundujemy całą Rzeczpospolitą na otwartym kodzie, upewnijmy się, że da się na nim choćby produkować plastik.

Po drugie, być może w sposób niezamierzony, utopia Sowy nie dotyczy wyłącznie Rzeczpospolitej, ale całej znanej mi wiedzy technicznej. Zdaję sobie sprawę, że propozycja polityczna może być śmielsza niż artykuł naukowy, jednak ta przedstawiana przez Sowę – wbrew jego deklaracjom – nie ma pokrycia w materialności. Może to i lepiej, bo skutki ekologiczne stosowania w skali masowej (poziom zużycia plastików w Polsce to miliony ton rocznie) rozwiązań znanych z kodu, do tego metodą prób i błędów, prowadziłaby do katastrofy ekologicznej.

Po trzecie, zanim oprzemy jakąkolwiek utopię na konkretnej grupie (hakerkach, rybakach czy robotnikach), warto spojrzeć jaki jest stan autorefleksji tego środowiska. Tymczasem Sowa, niczym typowy polski intelektualista, stawia gmachy idei bez potrzeby sprawdzenia, co ich użytkownicy i twórcy wymyślili.

Po czwarte, jak wskazał już Nowak (2013), jakakolwiek propozycja samoorganizacji struktur tworzenia wiedzy musi uwzględniać metrologie oraz mechanizmy w skali krajowej (jak odporność zbiorowa lub standardy wody). To, co było zasadne w myśleniu o uniwersytecie, jest tym istotniejsze w skali całego społeczeństwa. Być może państwo nie musi być źródłem i weryfikatorem metrologii, ale jest to problem, który należy dopiero rozwiązać. Sowa w tym rozwiązaniu nie pomaga, bo zbyt łatwo ignoruje pracę tych, którzy od dekad badają relacje nauki, techniki i społeczeństwa.

Wykaz literatury:

- Bijker, Wiebe. 2001. *The Need for Public Intellectuals: A Space for STS. Society for Social Studies of Science*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bijker, Wiebe E., Roland Bal i Ruud Hendriks. 2009. *The Paradox of Scientific Authority: The Role of Scientific Advice in Democracies*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bijker, Wiebe E., Thomas Parke Hughes i T.J. Pinch. 1987. *The Social Construction of Technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Bińczyk, Ewa. 2012. *Technonauka w społeczeństwie ryzyka: Filozofia wobec niepożądanych następstw praktycznego sukcesu nauki*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- CEESTAHC. 2012. „200 lat szczepień ochronnych.”
http://www.ceestahc.org/pliki/polecamy/szczepionki/szczepionki_czesc_1.pdf
- Chaguturu, Rathnam (red.). 2014. *Collaborative Invention in Drug Discovery: Strategies for Public and Private Partnerships*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Coleman, E. Gabriella. 2013. *Coding Freedom: The Ethics and Aesthetics of Hacking*. Princeton: Princeton University Press.
- Collins, Harry. 2013. *Tacit and Explicit Knowledge*. Chicago–London: The University of Chicago Press.
- Collins, Harry i Robert Evans. 2002. „The Third Wave of Science Studies: Studies of Expertise and Experience.” *Social Studies of Science* 32.2: 235–296.
- Collins, Harry i Robert Evans. 2007. *Rethinking Expertise*. Chicago: University of Chicago Press.
- Collins, Harry i Martin Kusch. 1998. *The Shape of Actions: What Humans and Machines Can Do*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Corbet, Jonathan, Greg Kroah-Hartman i Amanda McPherson. 2014. „Linux Kernel Development: How Fast is it Going, Who is Doing It, What Are They Doing and Who is Sponsoring the Work.” Linux Foundation.
<http://www.linuxfoundation.org/sites/main/files/publications/howwriteslinux.pdf>.
- CSIR. 2015. *Open Source Drug Discovery: Annual Report 2013–2014*. CSIR.
- Epstein, Steven. 1996. *Impure Science: AIDS, Activism, and the Politics of Knowledge*. Berkeley: University of California Press.
- Faludi, Jer. 2013. „Environmental Impacts of 3D Printing.”
<http://sustainabilityworkshop.autodesk.com/blog/environmental-impacts-3d-printing>.
- Feenberg, Andrew. 2010. *Between Reason and Experience: Essays in Technology and Modernity*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Galison, Peter. 1997. *Image and Logic: A Material Culture of Microphysics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gdula, Maciej. 2015. „Boleśnie polska.”
<http://www.krytykapolityczna.pl/artykuly/opinie/20150429/gdula-o-ksiazce-sowy-bolesnie-polska-i-peryferyjna>.
- Gertner, Jon. 2012. *The Idea Factory: Bell Labs and the Great Age of American Innovation*. New York: Penguin Press.
- Giuri, Paola, Matteo Ploner, Francesco Rullani i Salvatore Torrisi. 2010. „Skills, Division of Labor and Performance in Collective Inventions: Evidence from Open Source Software.” *International Journal of Industrial Organization* 28.1.
- Gooday, Graeme. 2005. „Fear, Shunning, and Valuelessness: Controversy over the Use of ‘Cambridge’ Mathematics in Late Victorian Electro-Technology.” W *Pedagogy and the Practice of Science: Historical and contemporary perspectives*, red. David Kaiser. Cambridge, MA: The MIT Press.

- Hiltzik, Michael A. 2000. *Dealers of Lightning: Xerox PARC and the Dawn of the Computer Age*. New York: HarperCollins.
- Hughes, Thomas Parke. 1983. *Networks of Power: Electrification in Western Society, 1880–1930*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hughes, Thomas Parke. 2005. *Human-built World: How to Think About Technology and Culture*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hunt, Bruce J. 2010. *Pursuing Power and Light: Technology and Physics from James Watt to Albert Einstein*. Baltimore: Johns Hopkins University.
- Hutchins, Edwin. 1995. *Cognition in the Wild*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Juza, Marta. 2009. „Kształtowanie się społeczności i kultury hakerskiej oraz ich znaczenie dla rozwoju Internetu.” *Studia Socjologiczne* 191.
- Karpiński, Andrzej, Stanisław Paradysz, Paweł Soroka i Wiesław Żółtowski. 2015. *Od uprzemysłowienia w PRL do deindustrializacji kraju: Losy zakładów przemysłowych po 1945 roku*. Warszawa: Muza.
- KICS. 2009. *Knowledge Swaraj: An Indian Manifesto for Science and Technology*. Secunderabad: Knowledge in Civil Society.
- Knorr-Cetina, Karin. 1999. *Epistemic Cultures: How the Sciences Make Knowledge*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Kula, Witold. 2004. *Miary i ludzie*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Kurman, Melba i Hod Lipson. 2013. „Is Eco-Friendly 3D Printing a Myth?” <http://www.livescience.com/38323-is-3d-printing-eco-friendly.html>.
- Latour, Bruno. 1988. *Science in Action: How to Follow Scientists and Engineers Through Society*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Latour, Bruno. 2009. *Polityka natury: Nauki wkraczają do demokracji*. Tłum. Agata Czarnacka. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Lessig, Lawrence. 2009. *Remix: Making Art and Commerce Thrive in the Hybrid Economy*. New York: Penguin Books.
- Levy, Steven. 1984. *Hackers: Heroes of the Computer Revolution*. Garden City, NY: Anchor Press/Doubleday.
- Lewis, Michael. 2014. *Flashboys*. New York: Norton & Co.
- MacKenzie, Donald A. 2008. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, MA-London: MIT Press.
- Mazzucato, Mariana. 2014. *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. London–New York: Anthem Press.
- Merton, Robert K. 1973. *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nowak, Andrzej W. 2013. „Demokratyzowanie czy neoluddyzm – reforma uniwersytetu wobec wyzwań technonauki.” *Praktyka Teoretyczna* 7: 169–193.
- Nuvolari, Alessandro i Francesco Rullani. 2007. „Curious Exceptions? Open Source Software and ‘Open’ Technology.” W *Handbook of Research on Open Source Software: Technological, Economic and Social Perspectives*, red. Kirk St. Amant i Brian Still. London: Information Science Reference.
- Polanyi, Michael. 1967. *The Tacit Dimension*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Pospiszyl, Michał i Jan Sowa. 2015. „Odbezpieczyć historię: Dyskusja wokół książki *Inna Rzeczpospolita jest możliwa!*” <http://www.praktykateoretyczna.pl/jan-sowa-michal-pospizyl-odbezpieczyc-historie-dyskusja-wokol-ksiazki-inna-rzeczpospolita-jest-mozliwa/>.
- Raymond, Eric S. 2001. *The Cathedral and the Bazaar: Musings on Linux and Open Source by an Accidental Revolutionary*. Beijing-Cambridge, MA: O'Reilly.

- Roosth, Hannah Sophia. 2010. *Crafting Life: A Sensory Ethnography of Fabricated Biologies*. Praca doktorska, MIT, Cambridge MA, Program in Science, Technology and Society. <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/63236>.
- Rowland, Nicholas J. i Jan-Hendrik Passoth. 2010. „Actor-Network State: Integrating Actor-Network Theory and State Theory.” *International Sociology* 25: 818–841.
- Sahraoui, Sofiane, Noor Al-Nahas i Rania Suleiman. 2007. „An Agile Perspective on Open Source Software Engineering.” W *Handbook of Research on Open Source Software. Technological, Economic, and Social Perspectives*, red. Kirk St. Amant i Brian Still. Hershey, PA: Information Science Reference.
- Sassen, Saskia. 2015. „At the Systemic Edge.” *Cultural Dynamics* 27.1: 173–181.
- Sawczuk, Tomasz. 2015. „Piękna i nieszczęśliwa: O książce Jana Sowy *Inna Rzeczpospolita jest możliwa?*” *Kultura Liberalna* 327.
- Scott, James C. 1998. *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. New Haven: Yale University Press.
- Simonyi, Károly i David Kramer. 2012. *A Cultural History of Physics*. Boca Raton: CRC Press.
- Söderberg, Johan. 2010. „Misuser Inventions and the Invention of the Misuser: Hackers, Crackers and Filesharers.” *Science as Culture* 19.2: 151–179.
- Söderberg, Johan. 2011. *Free Software to Open Hardware: Critical Theory on the Frontiers of Hacking*. Göteborg: University of Gothenburg.
- Sowa, Jan. 2015. *Inna Rzeczpospolita jest możliwa!: Widma przeszłości, wizje przyszłości*. Warszawa: Wydawnictwo W.A.B.
- Sowa, Jan i Krystian Szadkowski (red.). 2011. *Edu-factory: Samorganizacja i opór w fabrykach wiedzy*. Kraków: Korporacja Ha!Art.
- Srinivas, Krishna Ravi. 2010. „Open Source Drug Discovery: A Revolutionary Paradigm or a Utopian Model.” W *Incentives for Global Public Health: Patent Law and Access to Essential Medicines*, red. Thomas Pogge, Matthew Rimmer i Kim Rubenstein. Cambridge: Cambridge University Press.
- Star, Susan Leigh. 1990. „Power, Technology and the Phenomenology of Conventions: On Being Allergic to Onions.” *The Sociological Review* 38.1: 26–56.
- Star, Susan Leigh i James R. Griesemer. 1989. „Institutional Ecology, ‘Translations’ and Boundary Objects: Amateurs and Professionals in Berkeley’s Museum of Vertebrate Zoology, 1907–39.” *Social Studies of Science* 19.3: 387–420.
- Therborn, Göran. 2015. *Nierówność, która zabija: Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*. Tłum. Paweł Tomanek. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Traweek, Sharon. 1992. *Beamtimes and Lifetimes: The World of High Energy Physicists*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Troxler, Peter; Maxigas. 2014. „We Now Have the Means of Production, but Where is My Revolution?” *Journal of Peer Production* 5.
- Zaród, Marcin. 2013a. „Fabryki edukacji: Laboratoria wytwórcze jako nowe narzędzie edukacji technicznej.” *Edukacja Biologiczna i Środowiskowa* 48.4.
- Zaród, Marcin. 2013b. „Non-Formal Science and Technology: Preliminary Participant Observation Study of Fab-Lab Łódź.” https://www.academia.edu/5408478/Non-formal_science_and_technology._Preliminary_participant_observation_study_of_Fab-Lab_%C5%81%C3%B3d%C5%BA.
- Zaród, Marcin. 2015a. „Działanie, doświadczenie, wiedza: Wokół prac Harry’ego Collinsa.” *Przegląd Socjologii Jakościowej* XI.4.
- Zaród, Marcin. 2015b. „Hacking Collective as a Trading Zone: Notes from the Ethnography of Hackerspaces in Poland.” *Kultura i Edukacja* 4 (w druku).
- Zaród, Marcin. 2015c. *Laboratories and Trading Zones: Notes on Hacking Collectives in Poland*. Warszawa: Digital Economy Lab Reports.
- Ziman, John. 2002. *Real Science: What it is, and What it Means*. Cambridge–New York: Cambridge University Press.

Marcin Zaród – socjolog techniki i fizyk, doktorant w Instytucie Socjologii UW. Najchętniej pracuje w ramach studiów nad nauką i techniką, poruszając się na styku teorii aktora-sieci i jej krytyk (Karin Knorr-Cetina, Susan Leigh Star, Peter Galison). Pracownik Centrum Nauki Kopernik, współpracuje też z Krytyką Polityczną i Pracownią Badań i Innowacji Społecznych Stocznia. Obecnie prowadzi badanie etnograficzne w wybranych kolektywach hakerskich w Polsce w ramach grantu PRELUDIUM Narodowego Centrum Nauki „Aktorzy-Sieci w zbiorowościach hakerskich”.

DANE ADRESOWE:

Instytut Socjologii UW

Ul. Karowa 18,

00-927 Warszawa

EMAIL: m.zarod@is.uw.edu.pl

CYTOWANIE: Zaród, Marcin. 2015. Polityka, organizacja i praktyki tworzenia wiedzy w kolektywach otwartego kodu. Socjolog techniki czyta *Inną Rzeczpospolitą* Jana Sowy. „Praktyka Teoretyczna” 1(15): 266-286.

DOI: 10.14746/prt.2015.1.8

FINANSOWANIE: Artykuł powstał w ramach grantu „Aktorzy-Sieci w zbiorowościach hakerskich. Studium etnograficzne z zakresu badań nad nauką i techniką”, sfinansowanym ze środków Narodowego Centrum Nauki w konkursie Preludium (nr. grantu 2014/13/N/HS6/04113).

AUTHOR: Marcin Zaród

TITLE: Politics, organization and practices of making knowledge in the open source code collectives. Jan Sowa's "Inna Rzeczpospolita" in a view of sociologist of technology.

ABSTRACT: Jan Sowa in his book "Inna Rzeczpospolita jest możliwa" proposed an alternative model of state organization, based on the concepts of multitude and commons. This article is both a polemic and extension of Sowa's proposal, in the area of social studies of science. Basing on the state of research, including author's ethnographic practice, article highlights issues connected with metrology, cost distribution, motivations of the creators of the commons (basing on the review of research on open source). In the second part of the article the case of Open Source Drug Discovery program is discussed, focusing on the possibility of commons (public health). The case shows how issues presented in the first part could be alternatively resolved, saving part of the Sowa's proposal and avoiding its major drawbacks.

KEYWORDS: Commons, science and technology studies, hacking collectives, open source, sociology of technology