

# Rewolucja menedżerów – zapomniana diagnoza

## Managerial revolution – forgotten diagnosis

Krzysztof Pieliński

Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, Katedra Ekonomii i Nauk Społecznych

### Abstract

The theory of managerial revolution, formulated in 1940s. and 1950s, seems to be a potential powerful instrument in the interpretation of the modern global crisis of capitalism. The general cause of not being so seems to lie in the domination of neoliberal language and treating hypothetical managerial revolution as an anticapitalist one.

**Keywords:** managerial revolution, capitalism, neoliberalism, power, property

Gdy niekorzystne zjawiska przekroczą masę krytyczną i nadane im zostanie miano kryzysu, sięgamy często do przeszłości, mając nadzieję znaleźć tam tych, którzy niekorzystny kierunek zmian przewidywali, jak i powody, dla których nie zostali przedwstępnie wysłuchani.

Ta retrospektywna mądrość bywa zróżnicowana. Może być świadomą nadchodzących zagrożeń analizą procesów, które do kryzysu rzeczywiście doprowadziły, może być też dostawcą narzędzi, które ex post – niezależnie od intencji ich twórców – naturę kryzysu pozwalają wytłumaczyć. W niniejszym tekście zajmujemy się tym drugim przypadkiem. Twierdzimy mianowicie, że natura współczesnego globalnego kryzysu ekonomicznego może być – przynajmniej częściowo – zrozumiała dzięki diagnozie przemian kapitalizmu dokonanej w ramach teorii tzw. rewolucji menedżerskiej (managerial revolution). Twierdzimy również, iż fakt, że narzędzia stworzone tam nie zostały użyte, wynika przede wszystkim, z ideologicznych powodów – zdobycia dominacji przez język neoliberalny.

Doświadczenia wyciągnięte z Wielkiego Kryzysu 1929-33 doprowadziły, jak wiadomo, do zwycięstwa idei Keynesa, co najłatwiej określić negatywnie – do załamania wiary w samorównoważenie się wolnego rynku. „Wraz z Keynesem – przypomina Sławomir Sierakowski – kończy się filozofia gospodarcza i pozostaje

jedynie gospodarcza polityka. Przemiany instytucjonalne XX wieku, a także odkrycie i zastosowanie *Ogólnej teorii...* prowadzą do ostatecznego zwycięstwa polityki nad gospodarką. Nie jest to oczywiście jednoznaczne z utrwaleniem kontroli państwa. Życie gospodarcze można poddać wolnej grze sił rynkowych, ale zawsze będzie to decyzja państwa i polityków. Państwo może w wyniku decyzji politycznej określać skalę interwencji albo niemal zupełnie abdykować ze swoich funkcji kontrolnych<sup>1</sup>. Tak więc, gospodarka stała się polem interwencji i przedmiotem regulacji.

Owe interwencje i regulacje doprowadziły do spektakularnych osiągnięć – efektów przede wszystkim trwałego wzrostu ekonomicznego – powstania tego co bywało określane mianem „społeczeństwa obfitości” czy „państwa dobrobytu”. Z czasem, stymulującym popyt, zgodnie z nauczaniem Keynesa, politykom ekonomicznym towarzyszyć zaczęli politycy społeczni. W miarę jak przegrywających w wyścigu konkurencyjnym przestawano uważać za mniej efektywnych i zaradnych, a zaczęto uznawać za ofiary systemu<sup>2</sup>, w miarę jak koncepcję równości szans zastępować zaczęła koncepcja równości rezultatów, w miarę jak środkami urzędywistnienia sprawiedliwości społecznej stały się wzrastające wydatki publiczne przedsiębrane bez względu na ich efektywność, w miarę jak język uprawnień marginalizował język obowiązków, tworzyło się państwo opiekuńcze<sup>3</sup>.

Kryzys tego typu państwa w latach 70., u którego podstaw leżały, zarówno czynniki ideowe (m. in. sprzeczności opinii co do kierunków prowadzenia polityki gospodarczej wśród keynesistów), jak i strukturalne (spadek tempa rozwoju gospodarczego, wzrost bezrobocia i kumulująca się inflacja), doprowadziły do zwycięstwa neoliberalizmu traktowanego przez jednych jako ideologia, przez innych jako zgoła nowy porządek społeczny<sup>4</sup>.

Polityka neoliberalna, której podstawowe założenia zostały sformułowane przez tzw. szkołę chicagowską, zakładająca samoczynność dostosowywania się podaży i popytu czynników produkcji, składa się z kilku elementów. „Obejmuje ona deregulacje rynków finansowych, prywatyzację, osłabienie instytucji osłon socjalnych, osłabienie związków zawodowych i mechanizmów ochronnych ryn-

<sup>1</sup> Sierakowski S., 2009. *Historia kryzysu i kryzys historii.* (w:) Kryzys. Przewodnik Krytyki Politycznej. Warszawa, s. 15.

<sup>2</sup> Przełomowe w tej mierze znaczenie w USA miało dzieło M. Harringtona, *Inna Ameryka* (1962).

<sup>3</sup> Por. na ten temat: Esping-Andersen G., 1999. *The three worlds of capitalism.* Cambridge; Luhman N., 1994. *Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego.* Warszawa; Zawadzki S., 1996. *Państwo o orientacji społecznej: geneza-doświadczenia-perspektywy.* Warszawa. Opis tego procesu z perspektywy neokonserwatywnej zawiera praca: Murray Ch., 2001. *Bez korzeni. Polityka społeczna USA 1950-1980.* Poznań.

<sup>4</sup> Por. na ten temat: Saad-Filho A., Johnston D. (red.), 2009. *Neoliberalizm przed trybunałem.* Warszawa, s. 13.

ków pracy, skurczenie administracji państwowej, obcinanie najwyższych stawek opodatkowania, otwarcie międzynarodowych rynków towarowych i kapitałowych oraz odejście od pełnego zatrudnienia pod hasłem jego naturalnego poziomu. W międzynarodowej polityce gospodarczej dominował tzw. *konsens waszyngtoński*, który opowiada się za prywatyzacją, wolnym handlem, rozwojem zorientowanym na eksport, mobilnością kapitału finansowego, deregulacją rynków pracy oraz restrykcyjną polityką makroekonomiczną<sup>5</sup>. Bohaterem wolnego rynku był racjonalny przedsiębiorca, kierujący się motywem maksymalizacji zysku w długim okresie czasu, a efekty jego działalności traktowano jako pochodne umiejętności dostosowania się do zmiennej dynamiki procesów ekonomicznych. W szczególności, porażka, będąc dowodem błędu w racjonalności ekonomicznej w sposób naturalny karana miała być ozdrowieńczą dla całego systemu eliminacją. „Niewidzialna ręka rynku” doprowadziła jednakowoż do kolejnego kryzysu systemu kapitalistycznego.

Z późniejszej perspektywy, opisano podstawowe jego przyczyny i przejawy. Wymieniano tu deregulację rynków finansowych i brak państwowego nadzoru, rozwój dźwigni finansowych z małym udziałem kapitału własnego, komplikujący się rynek derywatów i kreatywną księgowość w ramach tzw. *private equity*, rozwój funduszy hedgingowych umożliwiających uzyskiwanie zysku w przypadku spadku wartości akcji, procesy namnażające wzrost aktywów niezależnie od relacji między podażą a popytem, rozwój kultury korporacyjnej preferującej dążenie do zysków w krótkim okresie czasu i premiujące, przede wszystkim, zyski ze wzrostu cen akcji, oddzielenie zarobków szefów największych przemysłowych i finansowych korporacji od ich efektywności. Wolny rynek wprowadzony przez neoliberalną ekonomię doprowadził, jednym słowem, do skutków nieprzewidywanych przez przedstawicieli klasycznej ekonomii wolnorynkowej.

Przyczyny tego stanu rzeczy są oczywiście złożone i wielorakie. Twierdzimy tu, iż częściowej interpretacji dostarczyć może teoria rewolucji menedżerów – diagnoza procesu zastępowania właściciela jako centralnego podmiotu procesów gospodarowania przez zarządcę (menedżera). Jakkolwiek zjawisko oddzielenia się własności od zarządzania – główna przesłanka teorii rewolucji menedżerskiej – obserwowane było już od lat 20. XX wieku, dopiero A. A. Berle Jr. i G. Means sformułowali w 1933 roku radykalne twierdzenie o nowym umiejscowieniu efektywnej kontroli nad sferą przemysłową<sup>6</sup>. Analiza stosunków własnościowych w

<sup>5</sup> Palley T. I., 2009. *Od keynesizmu do neoliberalizmu; zmiana paradygmatu w ekonomii*. (w:) *Neoliberalizm przed trybunałem*. op. cit., s. 49.

<sup>6</sup> Berle Jr. A. A., Means G. C., 1933. *The Modern Corporation and Private Property*, New York. Za prekursorskie w stosunku do teorii rewolucji menedżerów poglądy, uznać można twierdzenia amerykańskiego socjologa Th. Veblena wyrażone zwłaszcza w: *Absentee Ownership and Business Enter-*

200. największych amerykańskich korporacjach przemysłowych doprowadziła badaczy do wniosku, iż aż 44 % spośród nich kontrolowanych jest przez zarządców (menedżerów), a jedynie 34 % przez formalno-prawnych właścicieli/akcjonariuszy. Dane te uznano za wyraz uniwersalnej i nieuniknionej (wymuszonej przez logikę rozwoju techniki) tendencji wymykania się efektywnej władzy z rąk prawnych właścicieli i przechodzenia jej w ręce nowego merytokracyjnego podmiotu. Zmianie podmiotu decyzyjnego towarzyszyć miała konsekwentnie zmiana motywu. Kontrola nad korporacją, stwierdzali badacze, w przyszłości „...powinna rozwinąć się w czysto neutralną technokrację równoważącą różnorodność żądań wielu grup społecznych i wyznaczającą każdej z nich wielkość dochodu raczej na podstawie polityki publicznej niż prywatnej chciwości”<sup>7</sup>. U swego zarania więc teoria menadżerów, przewidując zmiernych kapitalizmu, zarówno w sferze produkcji, jak i redystrybucji, traktowała ten proces zarówno jako konieczność jak i dobrodziejstwo.

Sam termin „rewolucja menedżerska” wprowadził jednak dopiero w 1941 roku James Burnham<sup>8</sup>. Powołując się na trojakiemu typu doświadczenia – korporacyjny kapitalizm, faszyzm oraz socjalizm – dowodził, że obiektywne wymogi postępu technicznego prowadzą do powstania typu społeczeństwa w którym władza ekonomiczna, a w konsekwencji i polityczna, spoczywać będzie w rękach zarządców - podmiotu efektywnie zarządzającego sferą produkcji<sup>9</sup>. Dowodząc, iż w długich okresach czasu wszystkie atrybuty własności dążą nieuchronnie do koncentracji w rękach grupy wykonującej niesubstytucyjne funkcje techniczne, oddzielenie własności od zarządzania traktował Burnham jako chwilową derywację. Podstawę dominacji klasy zarządców w dojrzałym społeczeństwie menedżerskim stanowiła, analogicznie, jak i na wszystkich dotychczasowych etapach rozwoju społecznego własność, utrzymywana jednak, nie tyle za pośrednictwem indywidualnych praw własności, ale instytucji państwa<sup>10</sup>. Owa etatystyczna kwalifikacja stanowiła przesłankę wizji społeczeństwa totalitarnego – nazwanego w późniejszym okresie „cezarystycznym” – stosującego przemoc, negującego tradycyjne prawa obywatelskie oraz zorganizowanego na zasadzie grupowego wyzysku.

Status poznawczy i ideologiczny analiz Burnhama był jednak specyficzny, stąd ich wpływ pozostał ograniczony. Cechy przypisywane nowemu typowi społecznemu (centralne planowanie, własność państwowa, brak orientacji na tradycyj-

---

*prise in Recent Times: The Case of America*, 1923). Por. na ten temat: Pieliński K., 1979. *Technokratyczne aspekty koncepcji T. Veblena*. Zeszyty Naukowe Instytutu Nauk Politycznych UW 5..

<sup>7</sup> Berle Jr. A. A., Means G. C., 1933. *The Modern Corporation...* . op. cit., s. 356.

<sup>8</sup> Uczynił to w pracy: *The Managerial Revolution*, New York 1941.

<sup>9</sup> Burnham J., 1958. *Rewolucja menedżerska*. Paryż, s. 94-95.

<sup>10</sup> Tamże, s. 93.

nie rozumiany zysk, totalitaryzm, wyzysk zespołowy) nieprzypadkowo przypominały cechy społeczeństw socjalistycznych. „Społeczeństwo menedżerskie” to w istocie rzeczy negatywna utopia ostrzegająca przed możliwym kierunkiem rozwoju społeczeństw liberalnych, o ile ulegną konwergencyjnym rozwiązaniom i zrezygnują z obrony tradycyjnej własności prywatnej. Późniejsza twórczość i działalność polityczna Burnhama jako konserwatysty – apologety tradycyjnego kapitalizmu oraz politycznego i społecznego ładu Ameryki – potwierdzą te obserwacje<sup>11</sup>. Sama teza sformułowana w *Rewolucji menedżerskiej* pozostanie jednak mocną inspiracją: stwierdza ona, iż wymogi rozwoju techniczno-ekonomicznego osłabiają władztwo tradycyjnego kapitalisty zastępowanego przez specjalistę od zarządzania, którego motywami mogą odbiegać od tradycyjnego dążenia do indywidualnej maksymalizacji zysku.

Teorie rewolucji menedżerów, szczególnie dynamicznie rozwijały się jednak po II Wojnie Światowej. Do ich rozwoju i popularności przyczynił się szczególnie A. A. Berle Jr., rozwijając poglądy sprzeciwiające się burnhamowskiemu pesymizmowi. Berle i jego kontynuatorzy twierdzili bowiem, iż mimo pojawienia się w społeczeństwie nowego podmiotu władzy ekonomicznej, istnieją szanse na to, aby „społeczeństwo menedżerskie” uniknęło skutków nie zrównoważonej władzy, szanse obecne w szczególności w ramach cywilizacji zachodniej – istnienie nie zrównoważonej władzy ekonomicznej stanowi tu substancjalną cechę „menedżerskiego socjalizmu”<sup>12</sup>

Powojenni teoretycy rewolucji menedżerskiej pozostawali w znacznym stopniu reprezentantami postawy determinizmu technicznego<sup>13</sup>. Twierdzili więc, iż postęp techniczny, prowadzi do tego, że „najważniejsze części własności kapitalistycznej stały się zbyt duże, aby stanowiły jednocześnie własność i były efektywnie zarządzane przez właścicieli-przedsiębiorców”<sup>14</sup>. O ile we wczesnych spółkach akcyjnych własność korporacji faktycznie spoczywała w rękach akcjonariuszy dostarczających niezbędnego kapitału, a rada nadzorcza wykonywała ciągłe kierownictwo zgodnie z preferencjami i wolą większości właścicieli-akcjonariuszy, to współcześnie, twierdzą reprezentanci rewolucji menedżerskiej, obraz tak jest zasadniczo anachroniczny. „Poprzednio gdy korporacje były jeszcze małe, akcjo-

<sup>11</sup> Znamienna pod tym względem jest apologia kapitalizmu amerykańskiego wyrażona przez Burnhama w: *Congress and American Tradition* (Chicago 1959), oraz apologia indeterminizmu dokonana w *The Machiavellians. Defenders of Freedom* (Chicago 1970).

<sup>12</sup> Berle Jr. A. A., 1958. *Power without Property*. New York, s. 76.

<sup>13</sup> Na temat postawy determinizmu technicznego: Pielński K., 1987. *Dylematy determinizmu technicznego w doktrynie technokratycznej*. Zeszyty Naukowe Instytutu Nauk Politycznych 15, s. 19.

<sup>14</sup> Miliband R., 1970. *The State In Capitalist Society. An Analysis of the Western System of Power*. London, s. 38.

nariusze mogli we władczy sposób wpływać na dyrektora, lecz dziś są na tyle oddaleni, że z trudnością mogą porozumiewać się z zarządem nawet przy pomocy megafonu”<sup>15</sup>. Stopień rozproszenia akcji uniemożliwia nawet funkcjonowanie tradycyjnie rozumianego pakietu kontrolnego. Akcjonariusze nie tylko skazani są na bierność, ale jednocześnie, stwierdzano, zdają sobie sprawę z faktycznego stanu rzeczy – oczekują nie tyle realnego wpływu na działanie korporacji, co raczej udział swój traktują jako lokatę finansową analogiczną oszczędzaniu. Wraz z zaniżaniem realnych podstaw własności zanikać miała więc wola odgrywania właścicielskiej funkcji – ów elementarny subiektywny aspekt własności i władzy<sup>16</sup>.

Teoretycy rewolucji menedżerskiej dowodzili, iż zmierzch znaczenia formalnych właścicieli jest pochodną nie tylko przekroczenia przez ich liczbę krytycznego pułapu, ale także procesu anihilacji tradycyjnego udziałowca. Wypierać go miał mianowicie nowy podmiot inwestujący – fenomen stanowiący przyczynę oddzielenia się własności od zarządzania. Mowa o niebankowych instytucjach finansowych (instytucjach ubezpieczeniowych czy funduszach emerytalnych), a więc strukturach które ze swej istoty nie konstytuują między dostarczycielem środków finansowych a zarządem jakiegokolwiek, quasi-własnościowego stosunku<sup>17</sup>.

Reprezentanci teorii rewolucji menedżerów dowodzili, iż władcza pozycja właściciela-akcjonariusza ulega erozji, również z powodu poszerzania się luki kompetencyjnej. Tradycyjny egalitarno-kapitalistyczny ideał biznesu zakładał prostotę i oczywistość podstawowych zasad jego prowadzenia, łatwość pozyskiwania nowych rozwiązań technicznych czy organizacyjnych. Sukces pozostawał, przynajmniej potencjalnie, w zasięgu każdego członka tego typu wyidealizowanej społeczności, wyznaczniki bowiem jego kumulowały się – przy odpowiedniej zapobiegliwości i przewidywalności – w toku codziennych doświadczeń życiowych. Tak więc i pacybut mógł planować zostać milionerem. Wymogi determinizmu technicznego zasadniczo zmieniają te sytuację. „Ci którzy nie są aktywni w zarządzaniu przedsiębiorstwem – twierdzi J. K. Galbraith - mają coraz mniej wiedzy o tym, co dzieje się, oraz coraz mniejsze możliwości informowania się i to w sytuacji, gdy wzrastający rozmiar i komplikacja przedsiębiorstwa wznaga znaczenie wymogów wiedzy koniecznej przy podejmowaniu rozumnych decyzji”<sup>18</sup>. Charakter współczesnej techniki uniemożliwia, jednym słowem, odgrywanie władczych funkcji przez coraz bardziej niekompetentnego akcjonariusza. „Czynności menedżerskie stały się bardziej odrębne, bardziej złożone i wyspecjalizowane, coraz

<sup>15</sup> Berle Jr. A. A., 1961. *Economic Power and the Free Society*. New York, s. 7.

<sup>16</sup> Berle Jr. A. A., 1963. *The American Economic Republic*, New York, s. 29.

<sup>17</sup> Berle Jr. A.A., 1958. *Power without Property*. op. cit., s. 122.

<sup>18</sup> Galbraith J. K., 1967. *The New Industrial State*, London 1967, s. 87.

bardziej decydujące dla całego procesu wytwórczego”<sup>19</sup>, przyjmując charakter zasadniczego i niesubstytucyjnego czynnika produkcji. „Proces wytwórczości jest technicznie i dosłownie niemożliwy, jeśli ktoś nie będzie wykonywał funkcji zarządzania”<sup>20</sup>, a „jedyną gorszą rzeczą nad utratę władzy przez małego i pasywnego akcjonariusza byłoby jej niekompetentne wykonywanie”<sup>21</sup>.

Rozwinięciem argumentacji kompetencyjnej jest rozumowanie strukturalno-organizacyjne definiujące zarządców, nie jako grupę, ale strukturę. Już w początkach lat 30. gdy Berle i Means przeprowadzali badania struktury ekonomii amerykańskiej sugerowano, że specyficzną cechą nowego wewnątrz korporacyjnego ośrodka władzy jest fakt, iż członkowie jego odpowiedni status zawdzięczają przynależności do organizacji. Burnham, traktując o nowym podmiocie władzy, wskazywał na pośredni charakter nowej własności. „Menedżerowie – twierdził – będą spełniać swoją władzę nad narzędziami wytwórczości nie wprost poprzez prawa własności nadane im jako jednostkom, lecz pośrednio poprzez władzę nad państwem, które z kolei będzie posiadało władzę nad narzędziami wytwórczości. Państwo – to znaczy instytucje, które stanowią państwo – będzie – jeśli chcemy to tak nazwać, własnością menedżerów”<sup>22</sup>.

Najbardziej rozwiniętą koncepcję rewolucji menedżerskiej sformułował był J. K. Galbraith. Podobnie, jak i poprzedników, tak i Galbraitha interesowały ekonomiczne i społeczne skutki globalizmu ekonomicznego, podobnie jak i poprzedników szczególnie zainteresowanie budziła rozbieżność między konwencjonalnym oglądem sfery ekonomicznej społeczeństwa a faktami. Globalizm ekonomiczny jest dla Galbraitha skutkiem rewolucji naukowo-technicznej prowadzącej do przemian w dziedzinie działania dojrzałych korporacji – tych gdzie nie jest już możliwa kontrola dokonywana przez tradycyjnego właściciela. Podkreślając decydującą rolę umiejętności i kompetencji niezbędnych przy stosowaniu nowoczesnej techniki, podkreślał Galbraith to, iż ilość oraz szczegółowość wymaganych w tej mierze informacji przekracza znacznie to, co może dostarczyć jednostka. Analiza nowej rzeczywistości prowadziła do wniosku, że o ile współczesna technika wymusza przekroczenie indywidualnego progu niekompetencji, o tyle z drugiej strony, kreuje powstanie osobowości grupowej. „Organizacja – dowodził Galbraith – jest układem, który pozwala zastępować bardziej wyspecjalizowany wysiłek lub wiedzę kilku czy też wielu jednostek przez jeden jednorodny. Odpowiednikiem specjalizacji jest zawsze organizacja – i organizację wnoszą sami specjaliści, którzy poje-

<sup>19</sup> Burnham J., 1958. *Rewolucja menedżerska*, op. cit., s. 102.

<sup>20</sup> Tamże, s. 106.

<sup>21</sup> Galbraith J. K., 1967. *The New Industrial State*, op. cit., s. 87.

<sup>22</sup> Burnham J., 1958. *Rewolucja menedżerska*, op. cit., s. 75.

dynczo są technicznie niepełnosprawni, i w dużej mierze bezużyteczni, natomiast w funkcjonalnym stosunku produkcyjnym z innymi specjalistami uzupełniają się przynosząc pełny i przydatny rezultat”<sup>23</sup>. Konsekwentnie, współczesną sferę przemysłową „można zrozumieć jedynie jako efektywny wysiłek wytwarzania za pomocą organizacji osobowości grupowej, która ze względu na swe cele zdecydowanie przewyższa osobowość jednostki, a ponadto obdarzona jest nieśmiertelnością. Potrzeba tego rodzaju osobowości grupowej wynika z faktu, że w nowoczesnym przemyśle wiele decyzji, a w tym wszystkie ważne, zależy od informacji, która dysponuje nie tylko jeden człowiek”<sup>24</sup>. Tak więc, brzmi konkluzja, w sferze dojrzałych korporacji gdzie wymogi techniki prowadzą do erozji władczej pozycji akcjonariusza-kapitalisty, podmiotem władzy okazują się być nie indywidualni ludzie, ale system ich organizacji – technostruktura<sup>25</sup>.

Tak oto w miarę rozwoju społeczeństwa kapitalistycznego, które w wyniku zachodzących przemian określane jest mianem przemysłowego, władza, jak i postać indywidualnego kapitalisty zanika. Pozostaje on biernym odbiorcą dywidendy, wysokość której określana jest w ramach autonomicznych ośrodków wewnątrz-korporacyjnych. Własność swój status zawdzięcza nie temu że jest „posiadana”, ale dzięki temu, że jest organizowana i administrowana<sup>26</sup>. „Pasywna własność, taka jak akcje, nie usprawiedliwia się sama przez się. Wywodzące się z niej zyski i straty nie pozostają w koniecznym ... stosunku do wykonywanej pracy, podjętego ryzyka lub użyteczności agregatu własności. Zarówno oryginalna moralna podstawa (nagroda za wydajność i oszczędność), jak i oryginalne funkcje praktyczne (wymaganie indywidualnych umiejętności w stosowaniu kapitału) zaniknęły”<sup>27</sup>. Tak więc mamy do czynienia z dokonaną rewolucją menedżerską: „własność, w swym podstawowym sensie, rozdzieliła się. Element władzy odseparował się od niej i został skoncentrowany w niewielu rękach. Ta kombinacja wydarzeń znaczy więcej niż przesunięcie w sferze papierów wartościowych, więcej niż przemiany w sferze udziałów akcjonariuszy. Wyznaczają one rozwój nowej społeczno-ekonomicznej struktury”<sup>28</sup>.

Istotnym elementem teorii rewolucji menedżerskiej było, zarówno stwierdzenie pojawienia się nowego podmiotu władzy ekonomicznej, jak i przypisywanie

<sup>23</sup> Galbraith J. K., 1973. *Economics and the Public Purpose*, Boston, s. 81.

<sup>24</sup> Galbraith J. K., 1967. *The New Industrial State*, op. cit., s. 61.

<sup>25</sup> Tamże, s. 60.

<sup>26</sup> Berle Jr. A. A., 1963. *The American Economic Republic*, op. cit., s. 35.

<sup>27</sup> Tamże, s. 44.

<sup>28</sup> Berle Jr. A. A., 1958. *Power without Property*. op. cit., s. 54. Por. na ten temat: Alasco J., 1950. *Intellectual Capitalism. A Study of Changing Ownership and Control In Modern Industrial Society*. New York, Montreal, London.



zarządcom nowego typu motywacji. W tej mierze napotkamy różne opinie. Dla jednych (Burnham) zarządcy to grupa dążąca do zysku poprzez instytucje własności państwowej, dla innych to grupa maksymalizująca kolektywny sukces organizacyjny (Galbraith), dla jeszcze innych to „neutralna technokracja” skłonna do uwzględniania szerszego interesu społecznego. Czynnikiem łączącym jednakowoż tak różne opinie był element negatywny – menedżerowie, stwierdzano, nie kierują się w zarządzaniu „własnym” przedsiębiorstwem motywami charakterystycznymi tradycyjnemu właścicielowi; racjonalność menedżera jest odmienna od tej przypisywanej tradycyjnemu kapitaliście.

Można by powiedzieć tak: gdy neoliberalna filozofia ekonomiczna podjęta w latach 80. wysiłek zwiększenia efektywności gospodarki kapitalistycznej (a pośrednio również globalnej), to inspiracji szukała przede wszystkim w szkole manchesterskiej. Paradygmatem psychologicznym natomiast, na którym szkoła ta budowała ideę *laissez-faire*, było zachowanie indywidualnego kapitalisty-właściciela z charakterystycznym mu typem racjonalności, poziomem akceptacji dopuszczalnego ryzyka, świadomością dotkliwych osobistych skutków fałszywych decyzji. Jednakże w latach 80. XX wieku podmiotami władzy ekonomicznej, w największych korporacjach przemysłowych i instytucjach finansowych, byli już menedżerowie kierujący się inną racjonalnością, podejmujący inny stopień ryzyka bo indywidualnie coraz mniej ograniczani degradującym skutkiem porażki. Wszak wśród przyczyn kryzysu wymienia się również specyficzną „kulturę korporacyjną” – zmierzanie przez zarządców do osiągnięcia zysku w krótkim okresie czasu, odcierwanie zarobków menedżerów od efektywności zarządzanych przez nich instytucji. Skutki wolnego rynku nieprzypadkowo były więc odmienne.

Warto postawić pytanie dlaczego analizy dokonane w ramach teorii rewolucji menadżerskiej nie zostały wzięte pod uwagę? Dlaczego nie posłużyły do opracowania rozwiązań alternatywnych? Na jedną istotną przyczynę tego stanu rzeczy chcemy zwrócić uwagę. Przypomnijmy, iż teorie rewolucji menadżerów popularne w latach 50. i 70. stanowiły element szerszej tradycji interpretacyjnej zwanej koncepcjami społeczeństwa przemysłowego<sup>29</sup>. Podzieliły też los tych ostatnich. Ideologie społeczeństwa przemysłowego dostarczały specyficznej interpretacji procesów zachodzących w najbardziej rozwiniętych krajach zachodnich po II wojnie światowej. Ich reprezentanci (determiniści techniczni w różnym stopniu) przekonani byli o tym, iż jednym z efektów rewolucji naukowo-technicznej jest powstanie nowego typu społeczeństwa, na tyle nowego, że zasługującego na nowe kwalifikacje. Pojawia się tu więc określenia społeczeństwa industrialnego, społeczeń-

<sup>29</sup> Por. na ten temat: Morawski W., 1975. *Nowe społeczeństwo przemysłowe. Analiza i krytyka koncepcji*, Warszawa: Pielniński K., 1980. *O ewolucji doktryny technokratycznej*. Państwo i Prawo 8.

stwa merytokratycznego, społeczeństwa technologicznego czy technotronicznego, określenia zastępujące kategorie liberalizmu, kapitalizmu i społeczeństwa burżuazyjnego. Nowopowstające społeczeństwo przemysłowe charakteryzować się miało bezprecedensowymi historycznie cechami. Fundamentem ich miała być ekonomia obfitości – efekt odkrycia paradygmatu trwałego wzrostu – pozwalająca rozstać się ze światem, w którym ekonomia była grą o sumie zerowej. Towarzyszyć temu miała racjonalizacja władzy, życia społecznego oraz świadomości społecznej – powstanie społeczeństwa nowego typu prowadzić miało m.in. do „zmierchu ideologii”<sup>30</sup>. Ideologowie społeczeństwa przemysłowego stwierdzali ponadto – z różnym natężeniem – o wzroście roli państwa jako podmiotu organizującego gospodarkę i życie społeczne. Wreszcie cechą nowego typu społeczeństwa miał być wzrost mobilności społecznej opartej o zasady merytokratyczne.

Nie zamierzamy charakteryzować tu szczegółowo ideologii społeczeństwa przemysłowego. Kwestią istotną jest fakt, iż przynależą one do tradycji stwierdzającej wypieranie kapitalizmu przez konieczności rozwoju gospodarczego i przemysłowego<sup>31</sup>. Oddalając legitymacje kapitalizmu dostarczane przez klasyczną ekonomię polityczną i doktryny liberalne (oddalając jednocześnie krytyki kapitalizmu artykułowane w ramach tradycji lewicowej), ideologowie społeczeństwa przemysłowego dostarczali równocześnie mocnej obrony nowej rzeczywistości. Traktowali ją więc jako nieuchronny skutek rozwoju nauki i techniki. Konsekwentnie, jako determiniści techniczni, przewidywali upodabnianie się wszystkich innych społeczeństw do dziś istniejących społeczeństw przemysłowych proporcjonalnie do stopnia osiągniętego stopnia rozwoju cywilizacyjnego. Na fakt, iż adresatem tych teorii były również kraje realnego socjalizmu i kraje trzeciego świata, wskazuje sformułowana tu teoria konwergencji. Teorie społeczeństwa przemysłowego stanowiły więc kolejną obronę społeczeństw zachodnich, ale już jako postkapitalistycznych. Ta ostatnia okoliczność tłumaczy, naszym zdaniem fakt, iż wraz ze zwycięstwem retoryki, a następnie praktyki neoliberalnej, teorie społeczeństwa przemysłowego, jak i w szczególności teoria rewolucji menedżerów, uległy marginalizacji. Neoliberalizm, jakkolwiek oparty bezpośrednio na nauczaniu szkoły chicagowskiej, korzystał z wizji samoregulacji procesów gospodarczych stworzonych przez A. Smitha i szkołę manchesterską. Spontaniczny wolny rynek uchodził tu za najlepszą metodę koordynacji działań ekonomicznych, niewidzialna ręka rynku realizację racjonalnie uzasadnionej zasady ludzkiej sprawiedliwości, a społeczeństwo liberalne w całości jako optymalny ład globalny. Neoliberalizm dowodził więc o dobroczynności społeczeństwa kapitalistycznego jako kapitalistyczne-

---

<sup>30</sup> Bell D., 1960. *The End of Ideology. On the Exhaustion of Political Ideas in Fifties*. Illinois.

<sup>31</sup> Dahrendorf R., 2008. *Klasy i konflikt klasowy w społeczeństwie przemysłowym*. Kraków, s. 86.

go właśnie, oddalając wszelkie próby jego podważenia za dowód uległości wobec anachronicznych projektów społecznych – dotyczyło to również teorii społeczeństwa przemysłowego.

## Piśmiennictwo

1. Alasco J., 1950. *Intellectual Capitalism. A Study of Changing Ownership and Control In Modern Industrial Society*. New York, Montreal, London.
2. Bell D., 1960. *The End of Ideology. On the Exhaustion of Political Ideas in Fifties*. Illinois.
3. Berle Jr. A. A., 1958. *Power without Property*. New York.
4. Berle Jr. A. A., 1961. *Economic Power and the Free Society*. New York.
5. Berle Jr. A. A., Means G. C., 1933. *The Modern Corporation and Private Property*. New York.
6. Berle, Jr. A. A., 1963. *The American Economic Republic*. New York.
7. Bunham J., 1970. *The Machiavellians. Defenders of Freedom*. Chicago.
8. Burnham J., 1959. *Congress and American Tradition*. Chicago.
9. Burnham J., 1958. *Rewolucja menedżerska*. Paryż.
10. Dahrendorf R., 2008. *Klasy i konflikt klasowy w społeczeństwie przemysłowym*. Kraków.
11. Esping-Andersen G., 1999. *The three worlds of capitalism*. Cambridge.
12. Galbraith J. K., 1973. *Economics and the Public Purpose*. Boston.
13. Galbraith J. K., 1967. *The New Industrial State*. London.
14. Harrington M., 1962. *Inna Ameryka*. New York.
15. Luhman N., 1994. *Teoria polityczna państwa bezpieczeństwa socjalnego*. Warszawa.
16. Miliband R., 1970. *The State In Capitalist Society. An Analysis of the Western System of Power*. London.
17. Morawski W., 1975. *Nowe społeczeństwo przemysłowe. Analiza i krytyka koncepcji*. Warszawa.
18. Murray Ch., 2001. *Bez korzeni. Polityka społeczna USA 1950-1980*. Poznań.
19. Saad-Filho A., Johnston D. (red.), 2009. *Neoliberalizm przed trybunałem*, Warszawa.
20. Pieliński K., 1987. *Dylematy determinizmu technicznego w doktrynie technokratycznej*, Zeszyty Naukowe Instytutu Nauk Politycznych 15.
21. Pieliński K., 1980. *O ewolucji doktryny technokratycznej*, Państwo i Prawo 8.
22. Pieliński K., 1979. *Technokratyczne aspekty koncepcji T. Veblena*. Zeszyty Naukowe Instytutu Nauk Politycznych UW.
23. Sierakowski S., 2009. *Historia kryzysu i kryzys historii*. (w:) *Kryzys. Przewodnik Krytyki Politycznej*. Warszawa.
24. Zawadzki S., 1996. *Państwo o orientacji społecznej: geneza-doświadczenia-perspektywy*. Warszawa.