

Tomasz Zarycki

Innowacjonizm jako legitymizacja : dyskursy innowacji, gospodarki opartej na wiedzy, społeczeństwa informacyjnego i pokrewne w perspektywie krytycznej

Zarządzanie Publiczne nr 27 (1), 20-34

2014

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Tomasz Zarycki

Innowacjonizm jako legitymizacja. Dyskursy innowacji, gospodarki opartej na wiedzy, społeczeństwa informacyjnego i pokrewne w perspektywie krytycznej

Artykuł przedstawia analizę genezy i funkcji szerokiego spektrum dyskursów modernizacyjnych odnoszących się do takich pojęć, jak „gospodarka oparta na wiedzy/gospodarka napędzana wiedzą”, „gospodarka innowacyjna” czy też „społeczeństwo informacyjne/innowacyjne”. Odwołując się do metod krytycznej analizy dyskursu, pokazuje podstawowe mechanizmy legitymizacji nierówności społecznych i reprodukcji hierarchii we współczesnym świecie przy użyciu wspomnianych dyskursów nazywanych tu – ze względu na silny komponent wizji zmian społeczno-kulturowych – „dyskursami nowego społeczeństwa”. W artykule szczególnie podkreślono rolę omawianych dyskursów w legitymizowaniu zależności krajów peryferyjnych i półperyferyjnych w rozumieniu teorii systemu światowego Wallersteina.

Słowa kluczowe: gospodarka oparta na wiedzy, gospodarka innowacyjna, społeczeństwo informacyjne, krytyczna analiza dyskursu, teoria systemu światowego, ideologia dominująca.

1. Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie krytycznego oglądu szerszego spektrum dyskursów wieszczących nastanie nowej, jakościowo odmiennej od poprzednich, epoki rozwoju społeczno-gospodarczego, której cechy opisuje się poprzez odwołanie do pojęć takich, jak „gospodarka oparta na wiedzy (GOW)/gospodarka napędzana wiedzą” (*knowledge-based/knowledge-driven economy*), „gospodarka innowacyjna” (*innovative economy*), „społeczeństwo informacyjne” (*information society*) oraz wielu pojęć pokrew-

nych. Cechą szczególną wspomnianych dyskursów jest to, że oprócz też odnoszących się do fundamentalnych zmian, jakie obserwujemy dziś w sferze technologii, zawierają one często wiele radykalnych twierdzeń dotyczących towarzyszącym im jakoby zmianom społecznym i kulturowym. To właśnie tym ostatnim aspektem (nazywanym tu „dyskursem nowego społeczeństwa” oraz „dyskursem innowacjonizmu”) poświęcone będą interpretacje prezentowane w niniejszym tekście.

Przedstawiona analiza wpisuje się w ramy tzw. krytycznej analizy dyskursu (Duszak, Fairclough 2008) będącej z kolei typem jakościowej analizy dyskursu (Wodak, Krzyżanowski 2011). Warto tu zaznaczyć, że pojęciu dyskursu nada-je się dziś wiele rozmaitych znaczeń (Czyżewski 2013, s. 3–35), jednak w niniejszym tekście za Ruth Wodak przyjęte zostanie założenie, iż „dyskurs zakłada istnienie wzorców i wspólnych cech w ramach wiedzy i struktur, natomiast tekst jest konkretną i unikatową realizacją dyskursu” (Wodak 2011, s. 18). Prezentowana analiza prowadzona będzie w ramach socjologicznego wariantu krytycznej analizy dyskursu, a więc zorientowanej w mniejszym stopniu lingwistycznie, a w większym makrospołecznie

Tomasz Zarycki – Uniwersytet Warszawski, Instytut Studiów Społecznych im. Roberta B. Zajonca.

Autor chciałby podziękować anonimowym recenzentom tego tekstu za cenne uwagi, z których starał się skorzystać. Jest również zobowiązany Piotrowi Korysiowi i Tomaszowi Warczokowi za wskazanie użytecznej literatury dotyczącej omawianych tu zagadnień. Za istotną inspirację chciałby podziękować także studentom uczestniczącym w seminarium poświęconym tejże tematyce prowadzonym w Instytucie Studiów Społecznych UW w latach 2011–2012 i 2012–2013. Za wszystkie słabości tego tekstu odpowiedzialność ponosi jednak oczywiście wyłącznie jego autor. Przedstawione badania były finansowane przez Narodowe Centrum Nauki (NCN) w ramach projektu nr 2012/05/B/HS6/00834.

(Horolets 2008). Szczególnie uprzywilejowaną tu szkołą będzie zaś krytyczna analiza dyskursu inspirowana teorią Pierre'a Bourdieu (Warczok 2013) odwołującą się do szerszych kontekstów społecznych (w tym ekonomicznego i politycznego) zjawisk językowych. W myśl zasad tej szkoły badawczej przedstawiona zostanie próba rekonstrukcji nieoczywistych założeń wspomnianych dyskursów, kontekstu ich powstawania oraz funkcji legitymizacyjnych, jakie pełnią. W szczególności, w dalszej części tekstu, zarysowana będzie rekonstrukcja mechanizmów, dzięki którym analizowane dyskursy postrzegać można jako funkcjonalne z punktu widzenia naturalizacji podporządkowanej pozycji Europy Środkowej w globalnym podziale pracy.

2. Geneza wizji nowego społeczeństwa

Przyjrzyjmy się na wstępie genezie omawianych tu dyskursów. Zorientowani krytycznie autorzy dość zgodnie identyfikują okres kryzysu politycznego końca lat sześćdziesiątych z symbolicznym wydarzeniem, jakim okazał się dla państw zachodnich przełom 1968 r. Był to moment wykształcenia się warunków dla systemowej zmiany dominujących dotąd rozumień procesu modernizacji i wyobrażeń celów rozwoju społecznego. Luc Boltanski i Eve Chiapello (2005) piszą w tym kontekście o rodzącym się właśnie wtedy „nowym duchu kapitalizmu”. Jest on w ich ujęciu trzecim wielkim etapem rozwoju kapitalizmu następującym po etapie pierwszym, który charakteryzowała symboliczna postać przedsiębiorczego kapitalisty wiedzonego przez etos pioniera, oraz po etapie kolejnym, a więc erze dominacji wielkich firm kierowanych przez dyrektorów, budujących lojalność pracowników w oparciu o etos zapewnienia im bezpieczeństwa socjalnego. Etap trzeci, czyli współczesny, określane przez Boltanskiego i Chiapello właśnie mianem „nowego ducha kapitalizmu”, symbolizowany jest z kolei przez postać menedżera głoszącego etos uczciwości i zaufania. Obecnie dawne hierarchie zastępowane mają być przez sieci, pionowe zależności – przez dialog oparty na zaufaniu, a dawni apodyktyczni przełożeni – przez liderów nawiązujących ze swoimi podwładnymi relacje partnerskie. Instytucjonalna

i społeczna odpowiedzialność za los pracowników zastępowana jest obciążeniem ich samoodповідzialnością za właściwe i refleksyjne budowanie własnej ścieżki rozwoju zawodowego. Wizje racjonalnych hierarchicznych organizacji zastępować zaczynają hasła „elastycznych przepływów”, „projektów” i „sieci”, a symbolem „złej przeszłości” staje się stara „biurokracja”. Przewycięzenie tejże przeszłości jest zatem ważnym celem rozwoju, a drogą do jego osiągnięcia stają się innowacje. Dzięki nim pracownicy mają jakoby zostać uwolnieni ze sztywnych, hamujących postęp i indywidualny rozwój zależności hierarchicznych. Emancypacja pracownika wcześniej poddanego rygorom zasad podawanych w trybie nakazowym zastąpiona zostaje w dużym stopniu przez samokontrolę. Dawni autorytarni i konserwatywni dyrektorzy stają się wizjonerami nieprzymuszającymi już podwładnych do bezwzględnej dyscypliny, ale roztaczającymi przed nimi ścieżki indywidualnego rozwoju. Elementem tej transformacji jest także osłabienie podziału na sferę prywatną i zawodową, czego przejawem są coraz częstsze sytuacje, w których firma organizuje życie prywatne swoich pracowników. Nowym podstawowym źródłem ekscytacji zapewniającej poczucie sensu życia i celowości poświęceń na rzecz kariery staje się w tym układzie zmiana. Wcześniejsze długoterminowe zarządzanie karierą zastępuje celebrowanie mobilności, elastyczności i adaptacji.

Boltanski i Chiapello wprowadzają jednocześnie ciekawe pojęcie „trybów” lub „reżymów uzasadniania” (*modes de justification*). W ich rozumieniu tryby te definiują wartości, które w danym okresie postrzegane są jako kluczowe, a więc ekscytujące. Generują one u wciągniętych w wir danego porządku pracowników energię emocjonalną oraz poczucie sensu własnych działań. Jak sugerują ci autorzy, w ostatnich dekadach traciły na znaczeniu tryby określone przez nich jako: „narodowy” (uzasadniany interesem kraju i rodziny, odwołujący się do języka polityki i autorytetów) oraz „obywatelski” (uzasadniany wizją legitymizowaną przez liderów będących reprezentantami woli politycznej większych grup). Jednocześnie zyskały na znaczeniu tryby uzasadniania określane jako: „międzynarodowy” (w którym wartościami autotelicznymi są innowacje, zmiany czy też sztuka)

oraz „rynkowy” (gdzie legitymizacja odbywa się na podstawie hasel głoszonych przez osoby mające zdolność do prezentowania się jako gwiazdy przedsiębiorczości, twórcy nowych produktów, idei bądź innowatorzy).

Współcześnie za najważniejszy z trybów uzasadniania Boltański i Chiapello uznają „zorientowany na projekty”. W jego logice centralną wartością staje się elastyczność, zatem zdolność szybkiego przerzucania się z jednego projektu na drugi, a także zaufanie oraz umiejętność „słuchania innego”. Ideałem osobowościowym w takim systemie okazuje się swoista „mentalność projektowa”, czyli społecznie konstruowana akceptacja dla ulotności związków, której kluczowym aspektem jest krótkotrwałość i ograniczony charakter zobowiązań. Dawny reżym kategoryzacji w organizacjach, stanowiący dotychczas podstawę przemieszczeń awansowych, zastępowany jest w nowym układzie przez reżym indywidualnego przemieszczenia silnie związany z ideą indywidualnej uczciwości.

W opinii Boba Jessopa przyjęcie nowych form symbolicznej legitymizacji interpretowane może być jako reakcja na kryzys fordyzmu, w którym przewagę konkurencyjną zapewniała przede wszystkim skala produkcji pozwalająca minimalizować jej koszty (Jessop 2005). Dyskurs „gospodarki opartej na wiedzy” (GOW) można według niego rozpatrywać w szczególności jako współtworzący „reklasyfikację” towarów, usług i przemysłów, tj. umożliwiającą zmianę ich symbolicznych hierarchii. Zmiana ta była zdaniem Jessopa mniej lub bardziej świadomym wyborem reformy symbolicznej legitymizacji, obliczonym na dowartościowanie tych typów usług i towarów, w zakresie produkcji (a przynajmniej dystrybucji) których przewaga Stanów Zjednoczonych nad innymi krajami pozostawała najbardziej bezwzględna i oczywista. W opinii tego autora proces ów może być interpretowany jako reakcja na rosnącą już od kilku dekad konkurencję dla USA ze strony gospodarek azjatyckich.

Elementem tej polityki jest też forsowanie prawnej ochrony własności intelektualnej. Jak dowodzi Jessop, znaczną rolę w promocji dyskursów innowacyjności i GOW mają globalne instytucje pozostające pod silnym wpływem Stanów Zjednoczonych, takie jak Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy

czy OECD, mające zdolność promocji nowych idei nie tylko za pomocą środków symbolicznych, lecz także presji instytucjonalnej. Warto tu podkreślić, że Jessop sugerował, iż przyjęcie modelu GOW jako dominującego dziś paradygmatu dyskursu rozwojowego było wynikiem wybrania go przez kręgi decyzyjne wspomnianych instytucji globalnych. Wyboru tego, wedle niego, dokonano spośród kilku innych konkurencyjnych wizji, a nastąpiło to w momencie, gdy kryzys poprzedniego paradygmatu stał się już nieodwracalny.

Wyłonienie się takiego nowego „porządku semiotycznego” (*semiotic order*) jest przez Jessopa rozpatrywane jako element procesu semiozy (*semiosis*), na który składają się trzy podstawowe fazy: tworzenie różnorodnych modeli, wybór spośród nich najbardziej obiecującego oraz uruchomienie procesów zakorzeniających wybrany dyskurs (*variation, selection, retention*). Autor ten sugeruje, że atutem wizji GOW jako podstawy nowego porządku semiotycznego była jej zdolność do synergicznego łączenia różnych pokrewnych dyskursów i idei z określonymi interesami. Co ciekawe, jedną z tych składowych zintegrowanych wokół wizji GOW była, według niego, ideologia „trzeciej drogi” wiązana z nazwiskiem Anthony’ego Giddensa.

3. Mechanizmy psychologiczne i technologie „rządomości” jako fundamentalne komponenty dyskursów nowego społeczeństwa

Niezwykle ważnym elementem legitymizacji mechanizmów władzy w ramach opisanych powyżej nowych trybów uzasadniania są indywidualistyczne orientacje mentalne, które Nikolas Rose (2008) określa mianem „nowej etyki psychologicznej”. Niesie ona według niego wizję konieczności wyzwolenia „wolnego, przedsiębiorczego ja” dążącego do samospełnienia, doskonałości i sukcesów. Koncepcja ta może być interpretowana, jak sugeruje ów autor, jako efekt sekularyzacji władzy duchowej, w szczególności przeniesienia jej z rąk dawnych kapłanów w ręce współczesnych „ekspertów od subiektywności”. To oni w pierwszym rządzie proponują dziś dominujące znaczenia sensu życia, cierpienia, tech-

nicyzując jednocześnie tradycyjne pytania egzystencjalne.

Rose pisał w tym kontekście o tworzeniu przez wspomnianych ekspertów osobników o regulowanej autonomii oraz o produkcji racjonalności politycznej nowego typu (Rose, Miller 1992). Procesy te mogą być też postrzegane jako modyfikacja dawnej koncepcji obywatela, polegająca na przejściu od modelu podmiotu politycznego odczuwającego odpowiedzialność wobec szerszej wspólnoty do modelu kalkulującego egoisty zarządzanego przez wolność wyboru. Jednocześnie opcje wyboru tegoż nowego „wyzwolonego” podmiotu kontrolowane są w dalszym ciągu odgórnie, w szczególności za pośrednictwem rosnącej armii ekspertów.

Innym sposobem określenia tej logiki, inspirowanym pracami Michela Foucaulta, jest koncepcja „uodpowiedzialniania” podmiotów. W takim kontekście szczególnie użyteczne okazuje się pojęcie „rządomyślności” (Foucault 1993). W myśl tej wizji opiera się ona na obserwacji podporządkowanych jednostek oraz zdolności do definiowania przyjmowanych przez nich norm i sposobów ich interpretacji. W efekcie dyscyplina z zewnętrznego przymusu przekształca się w głos wewnętrzny. Foucault identyfikował mechanizmy rządomyślności już od oświecenia, ale – jak wskazuje wielu analityków – właśnie współczesne mechanizmy kontroli społecznej zdają się najwyraźniejszymi ich przejawami. Współcześnie ważnym elementem wdrożenia tego mechanizmu jest tzw. dyskurs terapeutyczny oparty na idei zarządzania sobą według planu podpowiadanego przez ekspertów, w szczególności terapeutów, coachów i mentorów (Jacyno 2007).

Boltański i Chiapello sugerują, że zmiany relacji władzy, związane symbolicznie z wydarzeniami 1968 r. w krajach zachodnich, pozwoliły na wypromowanie wspomnianych tu nowych trybów uzasadniania, które rozpatrywać można m.in. jako odpowiedź na narastającą w latach wcześniejszych falę krytyki sztywnych stosunków pracy. Ich symbolem były duże przedsiębiorstwa, zarówno państwowe, jak i korporacje, oraz stosowane przez nie rutynowe formy wynagradzania i awansowania.

Krytyka społeczna, której wyrazicielem była rewolucja obyczajowa 1968 r., dotyczyła rów-

niez tradycyjnej obyczajowości i relacji rodzinnych oraz ścieżek dostępu do szkół wyższych, których elitarność ucieleśniały najbardziej egzamininy wstępne. Wspomniany przełom powoduje marginalizację tych mechanizmów legitymizacji porządku społecznego i początek wprowadzania nowych trybów uzasadniania. Innymi słowy, jak sugerują Boltański i Chiapello, moment ten może być rozpatrywany jako podjęcie próby redefinicji dotychczasowych relacji społecznych w sposób, który dawałby wrażenie uwzględnienia postulatów krytyków „starego systemu” przy jednoczesnej naturalizacji i zabezpieczeniu stabilności fundamentów dotychczasowych hierarchii. Byłby to więc początek, jak się wydaje, zasadniczo udanej próby dostosowania się przez elity krajów centralnych systemu światowego do fali krytyki społecznej. Obejmowała ona oczywiście także kooptację do pola władzy przywódców kluczowych frakcji kontestacyjnych ruchów społecznych. Powodzenie tej operacji, jak sugerują cytowani autorzy, było w dużym stopniu związane z nieumiejętnością rozpoznania jej natury przez związki zawodowe. Procesy symbolicznej decentralizacji, a także narastający realny *outsourcing*, rozmyły odpowiedzialność wielkich firm, które do tej pory były głównym przeciwnikiem związkowców, ale i ich głównym partnerem. Jednocześnie ideologia indywidualnej odpowiedzialności osłabiła zwartość organizacyjną central związkowych. W efekcie inkorporacja znacznej części lewicowej krytyki tradycyjnych stosunków społecznych do nowych dyskursów legitymizacji, których kluczowym elementem są dyskursy GOW i innowacyjności, oraz kooptacja części dawnych kontrolit kulturowych do jądra pola władzy uczyniły nowe relacje społeczne odpornymi na większość typów tradycyjnej krytyki.

Skutkiem opisywanych przemian jest dominacja w obecnych trybach uzasadniania binarnego schematu określającego kierunek pozytywnie naznaczonych zmian. Oparty jest on na wizji przejścia od „tradycyjnych relacji społecznych” do „otwartego społeczeństwa”. Rozpatrywać go można właśnie jako odpowiedź na krytykę społeczną symbolicznie związaną z rewolucją obyczajową 1968 r. Schemat ten rekonstruował m.in. Bourdieu, który określał go mianem „nowej socjodycei” (a więc zsekularyzowanej teodycei) stanowiącej podstawę tego, co nazywał „neolibe-

ralną nowomową” (Bourdieu, Wacquant 2001), a szerzej – „ideologią dominującą” (Bourdieu, Boltanski 1976). Oparta jest ona na takich opozycjach, jak: ograniczenie–wolność, zamknięcie–otwarcie, niezmiennosc–elastyczność, nieruchliwość–dynamiczność, przeszłość–nowość, stabilność–wzrost, kolektywizm–indywidualizm, jednorodność–różnorodność, sztuczność–autentyczność oraz totalitaryzm–demokracja. Zrewoltowane w 1968 r. nowe frakcje klasy średniej, odwołujące się do szerszych mas społecznych, w szczególności do robotników i szeregowych pracowników usług, które – jak postulował Bourdieu w *Dystynkcji* (2006) – odróżniać należy od „starej”, schyłkowej klasy średniej (jej typowymi przedstawicielami byli drobni przedsiębiorcy i rzemieślnicy), otrzymały więc w nowym trybie legitymizacji atrakcyjną ofertę. Wydawała się spełniać ona ich najważniejsze postulaty: wyzolenie z okowów tradycyjnych relacji społecznych, biurokracji, rodziny itp., a jednocześnie dawać perspektywę twórczości, wolności, podmiotowości, emancypacji, samorealizacji czy też samorządności. Jak można jednak argumentować, ideologia ta nie naruszyła fundamentów dotychczasowych hierarchii społecznych. Wręcz przeciwnie, w dużym stopniu je zalegitymizowała i znaturalizowała, a zatem zamaskowała. Można ją bowiem rozpatrywać jako w pierwszej mierze reformę w sferze symbolicznej czy też kulturowej, która jednocześnie nie dotknęła fundamentów relacji ekonomicznych i politycznych.

Podporządkowani otrzymali pewien zakres kontrolowanej wolności, głównie w sferze obywatelskiej i kulturowej, oraz obietnicę otwarcia dodatkowych ścieżek awansu społecznego dostępnych jakoby dzięki zmobilizowaniu ponadprzeciętnej zaradności i determinacji. Wizja upadku „starego porządku”, nawet jeśli częściowo odpowiadała rzeczywistości, była zdefiniowana przede wszystkim w sferze symbolicznej, nie zaś ekonomicznej, tymczasem to właśnie ta ostatnia pozostaje fundamentem hierarchii nowoczesnych społeczeństw oraz głównym wyznacznikiem ich stabilności.

4. Parareligijny charakter dyskursów nowego społeczeństwa

Przyjrzyjmy się bliżej wybranym cechom omawianych dyskursów. Kluczowym ich pierwiastkiem jest różnie ujmowana wizja przełomowości czasów, w których żyjemy. Jest ona klasycznym składnikiem tego, co Mike Savage nazywa, nawiązując do głoszenia „nastania nowej epoki”, „epokalizmem” (*epochalism*). To wątpliwe z punktu widzenia empirycznego podejście zyskuje rosnącą popularność we współczesnych naukach społecznych (Savage 2009). Obraz owej przełomowości składa się zwykle z komponentu przeszłego, a więc twierdzenia, że już dokonał się wielki przełom, lecz jego znaczenia nie zdołaliśmy sobie wciąż w pełni uświadomić, oraz z komponentu przyszłego – profetycznego założenia, iż znajdujemy się jednocześnie na progu jeszcze większego przełomu, na który nie jesteśmy przygotowani. Za założeniami tymi stoi oczywiście znana nie od dziś wizja rozwoju społecznego jako procesu podlegającego nieuchronnym prawom logiki historycznej. Prawa te – podobnie jak w klasycznych ujęciach marksistowskich – pozwalają widzieć w przemianach poszczególnych społeczeństw wyzwania stawiane przed nimi przez „historyczne konieczności”. Tak ujmowana logika rozwoju postrzegana jest zwykle zgodnie z klasycznymi teoriami modernizacji jako sekwencja przeobrażeń, które wcześniej czy później będą musiały dotknąć wszystkich części świata, a kwestia szybkości ich dokonywania się określa hierarchie poszczególnych społeczeństw i krajów (stojący na szczycie przechodzą przez kolejne fazy rozwoju najszybciej).

Wizja dramatycznych bezprecedensowych zmian, jakie właśnie dokonują się na naszych oczach, oraz profetyczne obrazy jeszcze poważniejszych przemian mających lada moment nastąpić, będące elementem wszystkich omawianych dyskursów, spełniają wiele istotnych funkcji. Przede wszystkim mają one wzbudzić przekonanie o konieczności sprostania im oraz doprowadzić do pogodzenia się z nieuchronnością zmian w relacjach społecznych, które będą im towarzyszyć. Wiąże się więc z nimi silna zachęta do tego, aby we własnym interesie zaakceptować wizje nowych czasów i dostosować się do ich wymogów.

Sposoby tej akomodacji podpowiadane są przez wizjonerów i ekspertów. Do klasycznych proroków nowej ery należą: Daniel Bell, Manuel Castells, Richard Florida, Ulrich Beck, John Urry czy Alvin Toffler. Jak zauważa Nicholas Garnham (2001), ich pisarstwo ma w dużym stopniu charakter profetyczny, a badania empiryczne, jeśli w ogóle autorzy powołują się na takowe (co nie jest częste), obierają zwykle za cel nie tyle zidentyfikowanie trendów rozwojowych czy rekonstrukcję natury zmieniających się relacji władzy, ile uzasadnienie pożądanego przez nich kierunku przeobrażeń. Deklarowanie nastania „nowej ery” może być postrzegane jako szczególna technika legitymizacji hierarchii społecznych za pomocą konstataowania „obiektywnych wymogów nowych czasów”. W przekonaniu Garnhama, Castells pisząc np. o nosicielach ducha „informacjonizmu”, popada wręcz w świecki mistycyzm.

Idąc podobnym tropem, Katja Valaskivi (2012) stawia intrygującą tezę, że dyskursy głoszące nastanie ery innowacji (nazywane przez nią „innowacjonizmem”) można postrzegać jako współczesne formy mistycyzmu. Mówiąc o innowacjach, wyróżnia ona klasyczne podejście Josepha Schumpetera marginalizujące treść kulturową i autorstwo innowacji, za to podkreślające znaczenie wdrożenia, które dotyczyć może dowolnej zmiany pod warunkiem, że przyniesie ona wymierną korzyść rynkową. Jak zauważa Valaskivi, z tym pragmatycznym ujęciem konkuruje dziś coraz silniej podejście kulturowe akcentujące znaczenie nowości oraz „autentyczności” innowacji. Właśnie w tym wymiarze „innowacjonizm” postrzegany może być jej zdaniem jako nowa forma mistycyzmu, a nawet religii lub też gnozy¹. Jego elementami są kult sukcesu, wzrostu, konkurencyjności i liniowego postępu. Konkurencyjność jawi się jako centralny generator sensów, a innowacje stają się celem samym w sobie. Obywatele kraju konkurencyjnego muszą w myśl podobnych wizji wykształcić mentalność otwartą na podejmowanie ryzyka. Poprzez innowacyjność narody stają się znaczące dla in-

nych, ale prowadzić muszą pełną entuzjazmu nieustającą walkę z powracającą „złą mentalnością”. Ważnymi aktorami w tej walce stają się konsultanci, badacze, urzędnicy oraz dziennikarze. Odgrywają oni rolę „ewangelistów innowacji”, guru, teologów, kapłanów, proroków mających zdolność symbolicznej konsekracji określonych działań, obiektów czy osób jako innowacyjnych.

Parareligijnym elementem innowacjonizmu są według Valaskivi także jego „święte miejsca kultu”, z których najbardziej znanym jest Dolina Krzemowa. Staje się ona celem świeckich pielgrzymek liderów politycznych, naukowców i aspirujących przedsiębiorców. Podobnie jak w klasycznych doktrynach religijnych, oprócz wizji świetlanej przyszłości i zbawienia, innowacjonizm zawiera także wizje zagrożeń, pokus oraz koniecznych do unikania pułapek. Związany z nim dyskurs „globalnej gospodarki” i konkurencyjności tworzy obrazy takich właśnie zagrożeń, na które ma być on odpowiedzią lub co najmniej sposobem zarządzania tymi zagrożeniami. Należą do nich np. katastrofa klimatyczna czy też przegrana kraju w globalnej konkurencji wynikająca z kryzysu ekonomicznego albo pogorszenia się jego wizerunku. W takim ujęciu innowacjonizm jawi się jako filozofia zarządzania zagrożeniem (ryzykiem) i nadzieją. Jak sugeruje Valaskivi, może być on więc postrzegany jako metoda ograniczania niebezpiecznej społecznej różnorodności. Staje się łączącą obywateli współczesnych państw ideologią, podzielaną wiarą, sposobem tworzenia wspólnoty, znaturalizowanym kultem „nowego człowieka”.

5. Wizje wielkiego przełomu jako narzędzie regulacji rent kapitałowych

Podstawowe wątpliwości co do założeń interesujących nas dyskursów dotyczą też stawianych przez wspomnianych autorów o przełomowości obecnych czasów. Pojawia się w szczególności pytanie, na ile oczywiste jest nastanie paradygmatu społeczeństwa sieciowego jako jakościowo nowej ery w stosunku do okresów wcześniejszych. Jak wskazuje np. Garnham (2001), rynki w ich różnorodnych historycznych for-

¹ Na możliwość traktowania innowacjonizmu jako dyskursu o charakterze gnostyckim wskazał w swojej pracy uczestnik seminarium w ISS UW 2011/12 Piotr Szlagowski.

mach miały zawsze w dużym stopniu charakter sieciowy. Jednak z drugiej strony nawet bezwzględnie sieciowy charakter internetu może być kwestionowany, jeśli weźmie się np. pod uwagę centralną rolę, jaką w nim odgrywają takie podmioty, jak choćby Google, czy stopień uniformizacji podstawowego oprogramowania tworzonego przez kilka zaledwie, kontrolujących większość światowego rynku, firm. Niezwykle kontrowersyjna jest też główna teza proroków nowej ery mówiąca o nastaniu nowego typu stosunków gospodarczych, w których kluczowym zasobem zapewniającym dominację są takie elementy, jak „wiedza”, „innowacyjność” czy „kreatywność”. Jak argumentuje np. Jessop (2005), można zgodzić się z Castellem, że technologie, a w szczególności nowe technologie informacyjne, kształtują relacje władzy, ale pamiętać należy, iż technologie stosowane są zawsze selektywnie. Castells, w przekonaniu Jessopa, ignoruje fakt, że kluczowym wymiarem współzawodnictwa we współczesnym świecie pozostaje walka o prawo do ponadprzeciętnego zysku.

Utrzymaniu dotychczasowych hierarchii globalnych w tym wymiarze służy też redefinicja relacji pomiędzy rentami z zysku poszczególnych branż oparta na dyskursach GOW i innowacji. Dzięki niej możliwa jest stała dewaluacja wartości pracy fizycznej i aprecjacja wartości zastrzeżonych prawnie technologii i znaków towarowych. Pozwala to np. firmie Apple na ograniczenie kosztów robocizny w takich produktach, jak jej słynny iPhone, do poziomu 2–5% ceny końcowej. Utrzymanie takiej skrajnej proporcji pomiędzy komponentami „fizycznym” i „symbolicznym” w procesie produkcji, pozwalające na zatrzymywanie przez amerykańską centralę firmy prawie całego dochodu ze sprzedaży produkowanych w Chinach urządzeń, możliwe jest właśnie dzięki zmianie ideologicznej legitymizowanej przez dyskurs GOW. Jej ważnym elementem są też idące za nią mechanizmy prywatyzacji i indywidualizacji wiedzy. Castells tymczasem, jak podkreśla Jessop, nie chce postrzegać wiedzy jako spornej relacji społecznej, traktując ją jako zasób o oczywistym i obiektywnym statusie i wartości.

Jednocześnie można przytoczyć wiele innych argumentów podających w wątpliwość wspomniane tezy o przełomowości naszych cza-

sów. Krytycy wskazują, że te jakoby rewolucyjne i nieuniknione zmiany, które zachodzą dziś w stosunkach między wartością przypisywaną własności intelektualnej z jednej strony i pracy fizycznej – z drugiej, są w dużym stopniu przez owe dyskursy współtworzone. Jednocześnie dyskursy te starają się legitymizować wspomniane zmiany, podczas gdy wieszczony przez nie postęp w sferze technologicznej niekoniecznie jest tak rewolucyjny, jak to się sugeruje. Przede wszystkim – jak niejednokrotnie zwracano uwagę – od dłuższego czasu nie pojawiały się żadne naprawdę przełomowe odkrycia naukowe i innowacje. Większa część postępu technologicznego w ostatnich dekadach opiera się bowiem na doskonaleniu znanych wcześniej technologii (Galar 2005). Jak argumentuje m.in. Vaclav Smil (2005), prawie wszystkie ważne dla XX w. wynalazki powstały w latach 1867–1914. Robert Gordon (2000) zwraca natomiast uwagę na niezauważalny wzrost produktywności w ostatnich dziesięcioleciach w porównaniu z wcześniejszymi epokami wielkich wynalazków. Istotnego wzrostu produktywności gospodarki amerykańskiej, a w szczególności najważniejszego dla niej sektora usług, nie przyniosła również – zdaniem Johna Agnewa – komputeryzacja. Nowe technologie nie przyczyniły się także do znaczącego podwyższenia standardu życia ludzi z klas niższych i średnich. W efekcie najważniejsza dla wzrostu gospodarczego zdolność nabywczą społeczeństwa maleje (Agnew 2005).

Są to oczywiście tylko niektóre przykłady argumentów krytycznych, których przytoczenie ma na celu zwrócenie uwagi na arbitralność i kontrowersyjność tez głoszonych przez proroków nowej ery GOW oraz innowacyjności.

6. Dyskurs niestabilności i zmiany jako sposób pośredniej stabilizacji pozycji społecznej elit

Inną ważną i paradoksalną cechą dyskursów GOW i innowacyjności jest ogłoszenie nastania epoki ciągłej i powszechnej zmiany oraz niestabilności. Odwołują się one nierzadko do koncepcji „społeczeństwa ryzyka” Ulricha Becka (2002) a jako swoją odpowiedź na to ryzyko proponują recepty dalszego uelastycznienia. Jak można ar-

gumentować, teza o spektakularnym wzroście ryzyka we współczesnych czasach wydaje się dość arbitralna. Przez Jeffereya Alexandra i Philipa Smitha (1996) została ona np. uznana za przypadek „dyskursu mitycznego”. Niezależnie od jej trafności można natomiast uważać, że jej propagowanie bywa postrzegane jako element systemu zarządzania poprzez strach, który generować mają wizje wspomnianych już nadciągających rzekomo katastrof naturalnych, terroryzmu, migracji ludzkich oraz wojen kulturowych.

Należałoby więc ten dyskurs postrzegać jako próbę redefiniowania tego, co jest politycznie negocjowalne. Dochodzi tutaj zwykle do ograniczenia obszaru politycznej negocjowalności poprzez naturalizację wspomaganą dyskursami naukowymi i paranaukowymi głoszącymi nieuchronność zbliżających się katastrof i konieczność sprostania takim wyzwaniom, jak globalna konkurencyjność. Chodziłoby tu więc o wymuszenie na społeczeństwach pogodzenia się z przeniesieniem na jego barki kosztów owych jakoby bezprecedensowych ryzyk. Wolno tu zatem mówić o ich ukłasnieniu przy jednoczesnym ograniczeniu skali ich dotychczasowej eksternalizacji poza kraje jądra systemu światowego.

Rose (2001) pisze w tym kontekście o biopolitycznej polityce ryzyka jako współczesnej logice kontroli społecznej. Pozwala ona ukrywać się władzy w formie „dyskursu pomocy” czy też ochrony obywateli przed coraz to nowymi niebezpieczeństwami. Dawne dyrektywy i nakaazy zastępowane zostają przez procedury bezpieczeństwa i sugerowane wybory bezpiecznych zachowań, które są jednocześnie wyborami służącymi interesom rządzących.

Innowacje w tym kontekście to zarówno odpowiedź na wspomniane ryzyka, jak i nieuchronny generator nowych, spowodowanych zakłóceniem przewidywalności szeregu procesów. Wolno więc powiedzieć, że opisywany tu proces postrzegać można jako element renegocjowania nowych zasad zarządzania ryzykiem. Jednocześnie niejawnym założeniem omawianych dyskursów pozostaje to, że stabilność, bezpieczeństwo, przewidywalność i reprodukcja pozycji społecznej są nadal wartością centralną, o którą toczy się kluczowe współzawodnictwo. Wartość stabilności, podobnie jak i niezmienna rola hierarchii społecznych, w odniesieniu

do których stabilność jest definiowana, stają się jednak w coraz większym stopniu założeniami przemilczanymi i przechodzącymi do sfery tabu. Zwraca na to także uwagę Valaskivi, sugerując, że to, co określa „innowacjonizmem”, jest w dużym stopniu nie zawsze nazywanym po imieniu sposobem poszukiwania pewności. Innowacjonizm podpowiada rozwiązania problemów niepewności, na wierze w nie buduje wizję nowej racjonalności opartej na rozwiązaniach naukowych i idei postępu.

To, że stabilność i bezpieczeństwo wbrew deklarowanej powszechnie roli zmiany, nowości i projektowej filozofii życia jako centralnych wartości, pozostają kluczowymi stawkami w grach społecznych, pokazują liczne badania przedsiębiorców. I tak np., Michel Villette i Catherine Vuillermot doszli do wniosku, że najbardziej skuteczni przedsiębiorcy raczej minimalizują ryzyko, niż podejmują je na wielu polach. Wprowadzanie innowacji na dużą skalę okazuje się bowiem bardzo kosztowną działalnością, a więc częściej stać na nie przedsiębiorców, którzy odnieśli już sukces, niż odwrotnie. Sam sukces jest zaś przeważnie oparty na zdolności do przejmowania innych podmiotów gospodarczych przy wykorzystaniu ich wszelkich słabości (Villette, Vuillermot 2009).

Mariana Mazzucato (2013) argumentuje jednocześnie, że większość prawdziwie innowacyjnych, a więc ryzykownych na etapie wstępnym badań i wynalazków dokonanych zostało przez podmioty państwowe lub cieszące się gwarantowanym przez państwo monopolem w określonej sferze, gdyż zwykle tylko one zdolne są do zaangażowania znaczących środków w tak niepewne przedsięwzięcia. Jonathan Nitzan i Shimshon Bichler (2009) twierdzą zaś, że kluczową władzę nad gospodarką sprawują dziś największe korporacje, które uniwersalizują korzystne dla nich zasady i mają – co bardzo ważne – wpływ na ich interpretację (np. definicję innowacji) oraz duże wpływy polityczne, jakich pozbawione są mniejsze firmy. Christopher Pike (2001) twierdzi zaś wprost, że współczesne korporacje w istocie nie lubią innowacji. Zajmują się w pierwszej kolejności kontrolą rynków, a największą wartością jest dla nich stabilność dochodów. Ryzykowne, kosztowne i zaburzające przewidywalność zysków innowacje są w tej grze tylko jednym z narzędzi

o częściowo retorycznej naturze. Zmiana i elastyczność stanowią raczej koszty, które korporacje starają się przerzucić na inne podmioty, niż wartość samą w sobie. Dlatego tak ważna rola przypisywana jest obecnie zagadnieniu własności intelektualnej. W szczególności niezwykle istotną funkcję w regulacji stosunków na rynkach globalnych pełni dziś system bardzo kosztownej dla mniejszych podmiotów ochrony praw patentowych, który pozwala zachowywać monopolistyczną kontrolę rynków. Duża część korporacji wydaje znacznie więcej środków na działy prawne niż badawcze, a jak twierdzą Yves Dezalay i Bryant G. Garth (2008), „międzynarodówka prawnicza” stała się dzięki temu jedną z najbogatszych i najbardziej wpływowych elit wielkiego biznesu.

Nie brak też licznych przykładów hamowania przez koncerny rozwoju innowacji, jak pokazuje to przypadek elektrycznego samochodu (Paine 2006) albo odkurzaczy nowej generacji (Dyson 1997). Jednocześnie wspomnieć można, że za dominującymi graczami ekonomicznymi i politycznymi w systemie światowym stoją często bardzo stabilne, wielopokoleniowe struktury klanowe, których reguły funkcjonowania zaprzeczają tezom o powszechnej indywidualizacji i upadku tradycyjnych wartości rodzinnych. Tezy takie mogą dotyczyć „nowych” klas średnich w wielu społeczeństwach, ale wartości wielopokoleniowej struktury rodzinnej pozostają nadal centralną logiką organizacji globalnych elit gospodarczych. Bourdieu pokazał, jak ważna z punktu widzenia funkcjonowania elity gospodarczej krajów zachodnich jest stabilność wielkich klanów, których najbogatsi członkowie inwestują prawie wszystkie swoje dochody w umocnienie pozycji własnych rodzin (Bourdieu 2009). Liczne badania empiryczne wskazują zaś, że w dalszym ciągu znacząca liczba firm i wielkich koncernów pozostaje w rękach rodzin (Lubinski, Fear, Pérez 2013).

7. Dyskurs konkurencyjności jako narzędzie legitymizacji hierarchii i nierówności

Można jednocześnie zwrócić uwagę, że hasło „konkurencyjności” ściśle związane z wizjami GOW i innowacyjności jest nowym sposobem

legitymizacji oraz odnoszenia się do hierarchii bez nazywania jej wprost. „Świat konkurencyjny” to *de facto* „świat hierarchiczny”, w którym lepsi i gorsi, wygrani i przegrani określani są w sposób bardzo jednoznaczny. Kluczowa różnica pomiędzy dawnym pojęciem „hierarchiczności” a promowaną dziś „konkurencyjnością” to – będąca domyślnym założeniem drugiej z nich – płynność współczesnego świata, dynamiczność relacji społecznych i otwartość środowisk elitarnych na zmianę. Dawny świat jawić się ma więc nam jako stabilny, niezmienny i zamknięty, a zatem nie do końca sprawiedliwy w sensie określania praw dostępu do jego najcenniejszych zasobów i elit. W nowym sieciowym świecie niesprawiedliwe, bo kiedyś niezmiennie i niemerytokratyczne hierarchie zastępują dynamiczne sieci, w których ewentualne nierówności rodzi głównie racjonalna konkurencja nagradzająca tylko najlepszych, najbardziej aktywnych i oczywiście innowacyjnych. W tym kontekście jednak nie zawsze zwraca się uwagę na fakt, że dawne hierarchie różnego rodzaju często nieoczekiwanie pokrywają się ze współczesnymi rankingami konkurencyjności.

Dyskursy podkreślające znaczenie konkurencyjności dla rozwoju GOW i innowacyjności można więc w dużym stopniu traktować jako elementy mechanizmów legitymizacji i naturalizacji nierówności lub hierarchii o często długim rodowodzie. Z drugiej strony pełnią one nierzadko funkcję narzędzi redefinicji tych hierarchii czy też adaptacji ich do zmieniających się relacji społecznych i geopolitycznych. Możliwe jest to np. za pomocą wprowadzania i promowania określonych wskaźników konkurencyjności, których ważnym elementem są właśnie wskaźniki innowacyjności. Benoît Godin zwraca w szczególności uwagę na fakt, że kariera takich pojęć, jak GOW związana jest w dużym stopniu z tworzonymi pod ich kątem wskaźnikami statystycznymi pozwalającym ujmować hierarchie krajów w postaci wskaźników powszechnie uznawanych za miarodajne i neutralne. W jego przekonaniu, pojęcie GOW zasadniczo wypromowane zostało jako następcą narodowych systemów innowacji właśnie przez powiązanie z tymże statystyk i rankingów OECD (Godin 2006).

Można też argumentować, że konkurencyjność była odwieczną cechą systemów społecz-

nych niezależnie od ich charakteru. Również w państwach bloku sowieckiego *de facto* konkurowały ze sobą państwowe podmioty gospodarcze, resorty, a także regiony czy regionalne komitety partii komunistycznych. Ewa Balcerowicz (1990) pokazała, że w gospodarkach tzw. późnego socjalizmu niezwykle ważną rolę odrywał proces nazywany przez nią „przetargiem planistycznym”. W świetle jej ustaleń widzimy, że wbrew oficjalnie głoszonym zasadom centralnego planowania, na pośrednich poziomach systemu zarządzania gospodarką (np. w centralach tzw. zjednoczeń) odbywały się konkurencyjne negocjacje pomiędzy podmiotami niższego szczebla. Były one w stanie wpływać na kształt planów centralnych, wykorzystując swoją przewagę informacyjną wobec ministerstw. Ta niewidoczna wówczas w dyskursach publicznych konkurencja dotyczyła w szczególności kontroli nad przepływami publicznych środków finansowych.

Warto zwrócić uwagę, że i dziś o to samo walczą współczesne podmioty publiczne i prywatne w państwach kapitalistycznych. Obecne wpisywanie podobnych procesów wewnętrznej konkurencyjności pomiędzy podmiotami publicznymi w wizję GOW i innowacyjności nie ma więc charakteru odkrycia wcześniej nieistniejących aspektów rzeczywistości społecznej, ale jest przede wszystkim elementem ich instytucjonalizacji oraz legitymizacji. Legitymizacja ta może być jednak często krytykowana jako sprzeczna z misją podmiotów publicznych, które wykorzystywane są w ten sposób przez podmioty prywatne odgrywające rolę wspierających procesy konkurencyjne i *de facto* będące ich największymi beneficjentami (Bristow 2005). Mamy tu więc zwykle do czynienia z legitymizacją zwiększania nierówności społecznych i rozbijaniem publicznych instytucji na konkurujące podmioty pararynkowe, których „rynkowy” sukces w grze o publiczne środki staje się okazją do uzyskania ułatwionego dostępu do nich przez powiązane z nimi podmioty prywatne. Co szczególnie warto podkreślić, zasada „konkurencyjności” podmiotów publicznych, takich jak regiony, szkoły, szpitale itp., łączona jest zwykle arbitralnie z innowacjonizmem i w ten sposób zostaje pośrednio przezeń zalegitymizowana jako naturalny element rozwoju cywilizacyjno-technicznego.

Regulowanie dostępu różnego rodzaju podmiotów do przepływów środków publicznych jest zatem ważną rolą dyskursów innowacyjności. Jak zwraca uwagę Loic Wacquant (2012), współczesne przemiany świata zachodniego nie oznaczają prostego zastąpienia rynku państwem, ale raczej restrukturyzację państwa. Państwo w ich wyniku staje się bardziej liberalne dla górnych warstw społecznych oraz bardziej punitywne i brutalne dla warstw dolnych. Jak zwraca uwagę Anna Gąsior-Niemiec (2008) omawiana transformacja może być też postrzegana jako proces zacierania granic między podsystemem ekonomicznym, politycznym, społecznym i kulturowym. Jak wskazuje ta autorka, korporacje okazały się systemami najlepiej przystosowanymi do wymogów ery globalizacji i postmodernizacji. Źródła ich sukcesu mogą jednak być rozpatrywane z dwóch punktów widzenia. Same korporacje mają tendencję, by przekonywać, że odniosły sukces dzięki swej elastyczności, czyli zdolności do permanentnej adaptacji i innowacji. Z drugiej strony warto jednak zwrócić uwagę, że dzięki swojej wielkości i zdolności oddziaływania na sektor publiczny, są one także w stanie zmieniać otoczenie pod własnym kątem. Jak zauważyła Gąsior-Niemiec, korporacje mają niezrędko umiejętność wpływania na dynamikę innych systemów społecznych, np. mobilizując do określonych działań i zachowań wielomilionowe rzesze swoich klientów. Siła ich polega na uniwersalizacji własnych interesów oraz maskowaniu arbitralności decyzji przypisujących przewagę określonym aktorom.

Kluczową kwestią staje się też posiadana w dużym stopniu przez wielkie korporacje zdolność określania tego, co uznawane jest powszechnie za „nowość” czy „innowację”. Przypisanie takich cech danym rozwiązaniom, obiektom i osobom jest zawsze arbitralne. Ferowanie wyroków w tej sferze, które uznawane będą za prawomocne, wymaga zaś wpisania w odpowiednie struktury władzy symbolicznej. Konieczne jest w tym celu posiadanie odpowiednich zasobów ekonomicznych (niezbędnych m.in. do sfinansowania wdrożenia, marketingu oraz kontroli rynku), kulturowych (w celu uzyskania konsekracji przez pola akademickie i pole medialne) oraz politycznych (wspierających wcześniej opisane tu procesy w różnych wymiarach).

8. Dyskurs nowego społeczeństwa a współczesna pozycja Europy Środkowej w świecie

Dominacja wielkich korporacji jako ważny element tworzący i pozwalający na efektywne wykorzystanie dyskursów GOW i innowacjonizmu związana jest także z innym wymiarem globalnych nierówności. Chodzi tu w szczególności o hierarchię systemu światowego w rozumieniu Immanuela Wallersteina (1974). Jak wiele bowiem na to wskazuje, opisywane tu dyskursy wydają się w dużym stopniu wpisywać również w mechanizmy ekonomicznej, a także symbolicznej dominacji obszarów rdzeniowych systemu światowego nad obszarami peryferyjnymi i półperyferyjnymi.

Wspomniane silne rozmycie granicy pomiędzy elementami normatywnymi a empirycznymi w profetycznych dyskursach nowej ery i nowego społeczeństwa widoczne jest także w ich aspekcie relacji globalnych. Zakładają one bowiem zwykle, że opisywane przez nie byty, takie jak GOW czy „społeczeństwo informacyjne”, już gdzieś istnieją, zwykle arbitralnie przyjmując pewne wybrane kraje czy regiony rdzeniowe za ucieleśnienia takich bądź innych nowych form organizacji społecznej. Nie jest jednak zwykle jasne, kiedy dane przypadki tracą charakter badanych obiektów, w których identyfikuje się mniejszy lub większy poziom danej formy organizacji społecznej, a kiedy ogłaszane są bezkrytycznie jako wzorce do naśladowania i idealne symbole nowoczesności. Można więc zauważyć, że w dyskursach GOW i innowacjonizmu mamy często do czynienia z uniwersalizowaniem określonych form organizacji w krajach centrum systemu światowego, które stają się następnie narzędziami wywierania przemocy symbolicznej na obszary peryferyjne i półperyferyjne. Za obszar taki w szczególności uchodzić może Europa Środkowa znajdująca się pod silną presją zachodniego rdzenia.

Zwrócić należy przede wszystkim uwagę na fakt, że mechanizmy legitymizacji oparte na wizji fundamentalnego przejścia od starego, opresywnego porządku ku nowemu światu wolności i twórczości, które opisywano w pierwszej części artykułu, obserwować można także w wymiarze

międzynarodowym. Ich szczególnym przypadkiem są relacje krajów Europy Środkowej z rdzeniem systemu światowego (Zarycki 2014). Jak wiemy, upadek Imperium Sowieckiego i kryzys jego komunistycznej ideologii został dość efektywnie wpisany w omawiany tu schemat przejścia od starych, „zamkniętych” do nowych, „otwartych” form organizacji społecznej. Przejście to postrzegać można także w ujęciu ideowym jako aspekt przesunięcia od modernizmu do postmodernizmu. Jak zauważył m.in. Zygmunt Bauman (1995), komunizm w takim układzie jawił się jako „ostatni bastion nowoczesności” dzięki czemu upadek Imperium Sowieckiego może być odczytywany nie tylko jako wydarzenie w rozumieniu historyczno-geopolitycznym, lecz także jako element uniwersalnego przejścia od starego, opresywnego systemu organizacji społecznej do nowego świata nowoczesności, emancypacji, twórczości i wolności.

Taka synergia interpretacji, łącząca perspektywę historyczną oraz uniwersalistyczną, była szczególnie wyraźna w krajach Europy Środkowej, które po 1989 r. znalazły się w bezpośredniej orbicie zachodniego rdzenia. Wyzwolenie się spod zależności Moskwy jest w nich po dzień dzisiejszy odczytywane jednocześnie jako ucieczka od brutalnego jarzma wschodniej despotii, jak i przejście ze świata „zamkniętego” do „otwartego” zgodnie ze schematem binarnych opozycji neoliberalnej socjodycei.

Michał Buchowski (2008) pokazuje to połączenie, rekonstruując lokalny polski wariant opozycji przejścia od świata zamkniętego do otwartego. Zidentyfikował on w dominujących w Polsce dyskursach neoliberalnych następujący zestaw fundamentalnych opozycji: socjalizm–kapitalizm, cynizm–realizm, nepotyzm–wydajność, wyuczona bezradność–wyuczona zaradność, apatia–innowacyjna adaptacyjność, kryminalna adaptacja–praworządność, brak etyki pracy–wysokie standardy etyki pracy, nieuczciwość–uczciwość, pasywność–aktywność. Buchowski w swojej analizie podkreśla przede wszystkim rolę zrekonstruowanej przez niego postkomunistyczno-neoliberalnej socjodycei (którą nazywa również opozycją „Homo Sovieticus vs. Homo Westernicus”) w legitymizacji pionowych relacji społecznych, przede wszystkim uprzywilejowania kontrolujących zasoby materialne i symbo-

liczne elit wobec zdominowanych ekonomicznie grup społecznych. Sygnalizuje także, że wspomniany schemat może być również używany do legitymizacji nierówności regionalnych, co uzasadnia na przykładzie niezamożnych i obciążonych przez problemy społeczne tzw. popegeerskich regionów kraju.

Wymiar regionalny możliwych zastosowań wspomnianej opozycji jako narzędzia legitymizacji nierówności ekonomicznych pokazał bardziej systematycznie Andrés Rodríguez-Pose (1999), zwracając uwagę na naturalizujący podział bogatszych i biedniejszych regionów na społeczności skłonne do innowacji (*innovation prone*) oraz niechętnie innowacji (*innovation averse*).

Warto zauważyć, że na taką funkcję wspomnianych tu opozycji wskazać można także w przypadku zależności regionu Europy Środkowej od zachodniego rdzenia. Pozwala ona zalegitymizować ekonomiczną dominację w kategoriach kulturowo-psychologicznych (niedostatecznego jakoby stopnia otwartości, innowacyjności, zaufania, twórczości itp.) oraz historycznych (rzekomo ciągle nieprzezwyciężona spuścizna komunizmu definiowana w pierwszym rządzie również w kategoriach kulturowo-mentalnościowych).

W tym kontekście warto przypomnieć krytykę wizji modernizacji Ulricha Becka czy Anthony'ego Giddensa przedstawioną przez Chantalle Mouffe. Zwróciła ona uwagę, że proponowane przez nich pojęcie „nowoczesności” używane jest dla odróżnienia pomiędzy tymi, którzy dobrze rozumieją nowe warunki nowoczesnego, posttradycyjnego świata, a tymi, którzy wciąż desperacko trzymają się przeszłości. „Posługiwanie się ‘nowoczesnością’ w ten sposób jest bez wątpienia mocnym zabiegiem retorycznym pozwalającym wytyczyć polityczną granicę między ‘nowoczesnymi’ i ‘tradycjonalistami’ czy ‘fundamentalistami’, jednocześnie negując polityczny charakter tego przesunięcia” (Mouffe 2008, s. 70). Taka według niej dość częsta strategia sprzyja rozgrywaniu polityki w rejestrze moralności, a szerzej – legitymizacji nierówności w kategoriach moralnych.

Jak zauważa John Lovering (1999), pojęcie konkurencyjności, a głównie „konkurencyjności regionalnej”, łatwo daje się stosować jako legity-

mizacja publicznego wsparcia podmiotów prywatnych. W szczególności chodzi tu o większe firmy międzynarodowe zdolne do przedstawiania się jako „wysokotechnologiczne” bez względu na rolę, jaką odrywają w zwiększaniu zamożności mieszkańców czy ich wkład w rozwój regionu, w imię dobra którego są wspierane z funduszy publicznych.

Dowody na to, że mechanizm ten jest szczególnie efektywnie stosowany wobec Europy Środkowej przez koncerny pochodzące z rdzenia systemu światowego, zebrał m.in. Jan Drakokoupil (2009). Norman Fairclough (2006) na przykładzie rumuńskim pokazał zaś, jak zależność w wymiarze symbolicznym i politycznym powoduje, że peryferyjny kraj Europy Środkowej sam pozbawia się zdolności określania swoich problemów i celów rozwoju. Przyjęte bowiem w jego dokumentach cele i strategie nie wynikają z empirycznej diagnozy jego problemów, ale z ideologicznego zamiaru osiągnięcia stanu „społeczeństwa informacyjnego”, który to jest przedstawiany jako już istniejąca powszechnie rzeczywistość w najbardziej rozwiniętych krajach Zachodu.

Za kluczowy problem uznać tu można wspomnianą w pierwszej części artykułu naturalizację, a więc ukrycie przez dyskursy GOW i innowacyjności fundamentalnych hierarchii i ich naturalizację za pomocą języka symbolicznego sugerującego relatywną łatwość ich pokonania. Jednocześnie zasadniczy wymiar tych hierarchii, czyli nierówności w zasobach kapitałowych, różnice w zdolności do wydajnej i długofalowej akumulacji kapitału ekonomicznego maskowane są poprzez przeniesienie uwagi na sferę kulturową i mentalnościową. Mamy tu zatem do czynienia z przesunięciem akcentu z istoty zależności na zjawiska, które są w dużo większym stopniu ich efektami i sposobami legitymizacji niż jej źródłami.

Trudno w trakcie powyższych rozważań wyciągnąć proste wnioski, które miałyby okazać się użyteczne dla aktorów peryferyjnych. Dyskursy GOW, nowego społeczeństwa i innowacjonizmu jako globalne dyskursy hegemoniczne (czy też – posługując się terminologią Bourdieu – ortodoksyjne), nawet jeśli wydają się wpisywać w znany od wieków mechanizm przenoszenia ryzyka i kosztów niestabilności systemu świa-

towego z jego rdzenia na peryferie, mają dziś tak silnie ugruntowany status i stoi za nimi tak znaczna potęga ekonomiczna krajów należących do centrum systemu światowego, że trudno sobie wyobrazić, iż ich kwestionowanie doprowadzić może do szybkich i widocznych zmian globalnych konfiguracji sił. Nie znaczy to oczywiście jednak, że zmiany takie nie są możliwe czy kwestionowanie opisywanych tu poglądów nie ma miejsca. Jak pokazało wiele odwołań literaturowych w niniejszym artykule, w krajach zachodniego rdzenia identyfikujemy całe spektrum kontrdyskursów krytycznych wobec dominującej wizji nowego społeczeństwa i innowacjonizmu. Uznać je można za dyskursy heretyckie w rozumieniu Bourdieu i zauważyć, że większość z nich pochodzi z obszaru, który tenże autor określał mianem zdominowanej części pola władzy, innymi słowy, tworzone są przez zdominowane frakcje dominujących elit, zwykle raczej przez aktorów zorientowanych na kapitał kulturowy niż ekonomiczny.

Choć peryferii i półperyferii w sensie politycznym i gospodarczym nie stać raczej na własne ideologie nowoczesności, tak jak trudno im też promować otwarte hasła antyinnowacjonizmu, można sobie teoretycznie wyobrazić alianse pomiędzy zdominowanymi frakcjami elit rdzenia oraz elitami krajów peryferyjnych. Takie hipotetyczne porozumienia pozwoliłyby na wzmocnienie dyskursów krytycznych wobec opisywanego tu dyskursu neoliberalnej ortodoksji i potencjalnie prowadziłyby do osłabienia siły dominujących globalnie frakcji elit. Warto zwrócić uwagę, że na takim właśnie porozumieniu zdominowanej frakcji elit centralnych i większości elit peryferyjnych oparty był w dużym stopniu upadek zarówno Imperium Rosyjskiego w czasie I wojny światowej, jak i Związku Sowieckiego na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w. (Nowak 2009, s. 79–80).

Uniwersalistyczne i emancypacyjne motywy dyskursów hegemonicznych, zarówno w przeszłości, jak i obecnie, choć zwykle służą legitymizacji dominujących układów władzy, mogą być również wykorzystywane dla demokratyzacji systemu i osiągania własnych celów przez kontr-elity. Trzeba w tym kontekście przypomnieć, że główne ruchy antysystemowe w bloku sowieckim budowały swoje przesłanie, odwołując się

w dużym stopniu do idealistycznych i równościowych haseł władz komunistycznych. Tak czyniła zarówno polska „Solidarność”, jak i organizacje na terenie ówczesnego ZSRR. Między innymi litewski „Sajudis” czy ukraiński „Ruch” były, w myśl brzmienia swoich pełnych nazw, „ruchami wsparcia pierestrojki”.

Odkładając tymczasem rozważania o radykalnych wariantach zmiany globalnej konfiguracji władzy, można zwrócić uwagę, że niezależnie od przyszłości systemu światowego, pogłębianie naszego zrozumienia ambiwalencji wspomnianych dyskursów hegemonicznych wydaje się użyteczne z każdego punktu widzenia. Nie sposób zaprzeczyć, że wiele z nich może promować procesy pozytywne i opisywać realnie następujące przemiany. Świadomość ich niejednoznaczności, sprzeczności i funkcji legitymizacyjnych, której wzmacnianiu w swoich założeniach służyć miał niniejszy tekst, może pozwalać przede wszystkim aktorom peryferyjnym na uniknięcie przynajmniej niektórych kosztów bezkrytycznego powielania ortodoksyjnych schematów.

Literatura

- Agnew J.A. (2005). *Hegemony. The New Shape of Global Power*. Philadelphia: Temple University Press.
- Alexander J.C., Smith P. (1996). „Social science and salvation: Risk society as mythical discourse”, *Zeitschrift Fur Soziologie*, t. 25, nr 4, s. 251–262.
- Balcerowicz E. (1990). *Przetarg planistyczny: mechanizm i skutki społeczno-gospodarcze*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bauman Z. (1995). *Wieloznaczność nowoczesna, nowoczesność wieloznaczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Beck U. (2002). *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności* (przekł. S. Cieśla). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Boltanski L., Chiapello E. (2005). *The New Spirit of Capitalism*. London–New York: Verso.
- Bourdieu P. (2006). *Dystynkcja. Społeczna krytyka władzy sądzona* (przekł. P. Biłos). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Bourdieu P. (2009). *Rozum praktyczny. O teorii działania* (przekł. J. Stryżyk). Kraków: Wydawnictwo UJ.
- Bourdieu P., Boltanski L. (1976). „La production de l'idéologie dominante”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, t. 2, nr 2–3, s. 3–73.

- Bourdieu P., Wacquant L.J.D. (2001). „NeoLiberal NewSpeak: Notes on the new planetary vulgate”, *Radical Philosophy*, t. 105, s. 2–5.
- Bristow G. (2005). „Everyone’s a ‘winner’: Problematising the discourse of regional competitiveness”, *Journal of Economic Geography*, t. 5, nr 3, s. 285–304.
- Buchowski M. (2008). „Widmo orientalizmu w Europie”, *Recykling Idei*, t. 10, s. 98–107.
- Czyżewski M. (2013). „Teorie dyskursu i dyskursy teorii”, *Kultura i Społeczeństwo*, t. 2, s. 3–25.
- Dezalay Y., Garth B.G. (2008). „Law, lawyers, and empire: From the foreign policy establishment to technical legal hegemony”, w: M. Grossberg, C. Tomlins (red.), *The Cambridge History of Law in America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Drahokoupil J. (2009). *Globalization and the State in Central and Eastern Europe: The Politics of Foreign Direct Investment*. London: Routledge.
- Duszak A., Fairclough N. (red.). (2008). *Krytyczna analiza dyskursu. Interdyscyplinarne podejście do komunikacji społecznej*. Kraków: Universitas.
- Dyson J. (1997). *Against the Odds: An Autobiography*. London: Orion Business Books.
- Fairclough N. (2006). *Language and Globalization*. New York: Routledge.
- Foucault M. (1993). *Nadzorować i karać. Narodziny więzienia* (przekł. T. Komendant). Warszawa: Alatheia-Spacja.
- Galar R. (2005). „Adaptive versus managerial approach to S&T policy”, w: A. Kukliński, K. Pawłowski (red.), *Europe – The Strategic Choices*. Nowy Sącz: Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University.
- Garnham N. (2001). „Information society theory as ideology: A critique”, *Studies in Communication Sciences*, t. 1, nr 1, s. 129–166.
- Gąsior-Niemiec A. (2008). „Nowy regionalizm w Europie. Zarys problematyki”, w: P. Jakubowska, A. Kukliński, P. Żuber (red.), *Problematyka przyszłości regionów. W poszukiwaniu nowego paradygmatu*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Godin B. (2006). „The knowledge-based economy: Conceptual framework or buzzword?”, *The Journal of Technology Transfer*, t. 31, nr 1, s. 17–30.
- Gordon R.J. (2000). „Does the ‘New Economy’ measure up to the great inventions of the past?”, *Journal of Economic Perspectives*, t. 14, nr 4, s. 49–74.
- Horolets A. (red.) (2008). *Analiza dyskursu w socjologii i dla socjologii*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Jacyno M. (2007). *Kultura indywidualizmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jessop B. (2005). „Cultural political economy, the knowledge-based economy, and the state”, w: A. Barry, D. Slater (red.), *The Technological Economy*. London: Routledge.
- Lovering J. (1999). „Theory led by policy: The inadequacies of the ‘New Regionalism’ (illustrated from the case of Wales)”, *International Journal of Urban and Regional Research*, t. 23, nr 2, s. 379–395.
- Lubinski C., Fear J., Pérez P.F. (red.) (2013). *Family Multinationals: Entrepreneurship, Governance, and Pathways to Internationalization*. London: Routledge.
- Mazzucato M. (2013). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. London: Anthem Press.
- Mouffe C. (2008). *Polityczność* (przekł. J. Erbel). Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Nitzan J., Bichler S. (2009). *Capital as Power: A Study of Order and Creorder*. New York: Routledge.
- Nowak A. (2009). *Ofiary, imperia i historycy. Studium przypadków (od XVIII do XXI wieku)*. Kraków: Arcana.
- Paine C. (2006). *Who Killed the Electric Car?* Culver City: Sony Pictures Home Entertainment.
- Pike C.G. (2001). *Virtual Monopolies: Building an Intellectual Property Strategy for Creative Advantage: From Patents to Trademarks, from Copyrights to Design Rights*. London: Nicholas Brealey Pub.
- Rodríguez-Pose A. (1999). „Innovation prone and innovation averse societies: Economic performance in Europe”, *Growth and Change*, t. 30, nr 1, s. 75–105.
- Rose N. (2001). „The politics of life itself”, *Theory, Culture & Society*, t. 18, nr 6, s. 1–30.
- Rose N. (2008). „Psychology as a social science”, *Subjectivity*, t. 25, s. 446–462.
- Rose N., Miller P. (1992). „Political power beyond the state: Problematics of government”, *British Journal of Sociology*, t. 43, nr 2, s. 173–205.
- Savage M. (2009). „Against epochalism: An analysis of conceptions of change in British sociology”, *Cultural Sociology*, t. 3, nr 2, s. 217–238.
- Smil V. (2005). *Creating the Twentieth Century Technical Innovations of 1867–1914 and Their Lasting Impact*. Oxford: Oxford University Press.
- Valaskivi K. (2012). „Dimensions of innovationism”, w: P. Nynäs, M. Lassander, T. Utriainen (red.), *Post-Secular Society*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Villette M., Vuillermot C. (2009). *From Predators to Icons: Exposing the Myth of the Business Hero*. Ithaca: ILR Press.

Wacquant L. (2012). „Three steps to a historical anthropology of actually existing neoliberalism”, *Social Anthropology*, t. 20, nr 1, s. 66–79.

Wallerstein I.M. (1974). *The Modern World-System*. New York: Academic Press.

Warczok T. (2013). „Dyskurs ucieleśniony, dyskurs skontekstualizowany. Podejście inspirowane teorią Pierre’a Bourdieu”, *Przegląd Socjologii Jakościowej*, t. 9, nr 1, s. 32–47.

Wodak R. (2011). „Badania nad dyskursem – ważne pojęcia i terminy”, w: R. Wodak, M. Krzyżanowski (red.), *Jakościowa analiza dyskursu w naukach społecznych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Łośgraf.

Wodak R., Krzyżanowski M. (red.) (2011). *Jakościowa analiza dyskursu w naukach społecznych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Łośgraf.

Zarycki T. (2014). *Ideologies of Eastness in Central and Eastern Europe*. London: Routledge.

Innovationism as legitimization. A critical perspective on discourses of innovation, knowledge-based economy, information society and others

The paper presents an analysis of the genesis and functions of a wide range of modernization discourses on knowledge-based/knowledge-driven economy, innovative economy, or information society. Relying on the methods of critical discourse analysis (of what we call “discourses of the new society”, given their strong component of the vision of socio-cultural changes), it shows the basic mechanisms of legitimization of social inequalities and reproduction of hierarchies in the contemporary world. The paper uses the Wallerstein notions of the world system theory to focus on the role of the discourses in legitimization of the dependence of the peripheral and semi-peripheral countries.

Keywords: knowledge-based/knowledge-driven economy, innovative economy or information society, critical discourse analysis, world-system theory, dominant ideology.