

ÚVOD DO EKONOMICKEJ SOCIOLÓGIE

**Daniel
Gerbery**



STIMUL
2022

ÚVOD DO EKONOMICKEJ SOCIOLOGIE

Daniel Gerbery



STIMUL
Bratislava 2022

ÚVOD DO EKONOMICKEJ SOCIOLÓGIE

Autor:

© Daniel Gerbery, PhD.

Afiliácia:

Univerzita Komenského v Bratislave, Filozofická fakulta, Katedra sociológie
<https://fphil.uniba.sk/katedry-a-odborne-pracoviska/katedra-sociologie/>

Recenzenti:

Katarína Strapcová, PhD.
Richard Filčák, PhD.

Jazyková úprava:

Mgr. Julie Džambazovič

Ilustrácia na obálke:

www.shutterstock.com

© STIMUL a Daniel Gerbery, 2022

Dielo je vydané pod medzinárodnou licenciou **Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0** (vyžaduje sa: povinnosť uvádzať pôvodného autora diela; len nekomerčné použitie diela; nie je možné vytvárať odvođeniny diela bez predchádzajúceho súhlasu autora). Viac informácií o licencií a použití diela:



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Vydavateľstvo:

STIMUL, Univerzita Komenského v Bratislave, Filozofická fakulta, Bratislava
<http://fphil.uniba.sk/stimul>

1. vydanie

111 strán, rozsah autorského textu 103 NS, 5,2 AH

Publikácia vznikla ako výsledok riešenia projektu APVV-20-0449 *Vzdelávacie dráhy mladých ľudí – faktory a mechanizmy ich voľby*.

ISBN 978-80-8127-348-3 (PDF)

OBSAH

Úvod	5
ČO JE TO EKONOMICKÁ SOCIOLOGIA?	7
Vymedzenie ekonomickej sociológie	7
Čo znamená slovo „ekonomický“?	11
Ekonomická sociológia a ekonómia	14
Zhrnutie	18
SPOLOČNOSŤ A TRH I	19
Čo je to trh?	19
Trh ako pole	22
Siete a trh	24
Trh v klasickej sociológii	28
Zhrnutie	39
SPOLOČNOSŤ A TRH II	41
Karl Polanyi a „Veľká transformácia“	42
Otázky spojené s konceptom ukotvenia	45
Percepcia konceptu ukotvenia v ekonomickej sociológii	54
Zhrnutie	59

KULTÚRA A EKONOMIKA	61
Konštitutívny a komplementárny prístup k vzťahu medzi kultúrou a trhom	62
Interaktívny model vzťahu medzi kultúrou a ekonomikou	66
Zhrnutie	70
INŠTITÚCIE A EKONOMIKA	71
Vybrané inštitucionálne teórie v ekonómii	75
Nový inštitucionalizmus v ekonomickej sociológii	79
Zhrnutie	85
PRÁCA A SPOLOČNOSŤ	86
Práca v historickej komparatívnej perspektíve	87
Sociologické pohľady na prácu	90
Sociologické pohľady na odcudzenú prácu	95
Zhrnutie	102
Literatúra	104

ÚVOD

EKONOMICKÁ SOCIOLOGIA skúma ekonomické javy zo sociologickej perspektívy. Do analýz ekonomického života vnáša sociologické koncepty, modely a metodologické prístupy. Kladie otázky o spoločenskom a kultúrnom kontexte ekonomického života, úlohe sociálnych štruktúr, inštitúcií, či kultúry. Predkladaná učebnica má za cieľ priblížiť zaujímavý svet ekonomickej sociológie prostredníctvom vybraných tém, ktoré v nej v súčasnosti rezonujú.

Ekonomická sociológia patrí na Katedre sociológie Filozofickej fakulty UK k novším kurzom. Aj z tohto dôvodu doteraz chýbal nejaký systematizujúci pokus o predstavenie jej kľúčových ideí a argumentov. Predloženým textom sa túto medzeru snažíme zaplniť. Učebnica ponúka podklad pre premýšľanie o vybraných oblastiach ekonomického života. Neposkytuje encyklopedický prehľad rôznych tém, škôl, prístupov, ale na niekoľkých témach sa snaží ilustrovať spôsob, akým sociológovia a sociologičky premýšľajú, a čo si všímajú, keď hovoria a píšú o ekonomike.

Učebnica predpokladá určitú mieru znalostí o dejinách sociologickeho myslenia a sociologických teóriách. Vyžaduje aj, aspoň, minimálnu orientáciu v oblasti ekonómie a jej základných konceptoch. Viaceré užitočné zdroje možno nájsť priamo v texte a v zozname literatúry na konci textu.

Učebnica má šesť kapitol. Prvá kapitola prináša základné informácie o ekonomickej sociológii ako vednej disciplíne a približuje jej vzťah k ekonómii, s ktorou zdieľa nielen predmet záujmu, ale aj niektoré teoretické a metodologické perspektívy. Druhá kapitola je ve-

novaná trhu ako spôsobu koordinácie a organizácie ekonomických aktivít. Predstavuje sociologické prístupy k trhu (trh ako pole, trh ako sieť) a vybrané aspekty teórií predstaviteľov klasickej sociológie. Tretia kapitola je v určitom zmysle pokračovaním druhej kapitoly. Na trh a trhovú ekonomiku však nazeráme zo špecifickej perspektívy. Pozornosť venujeme konceptu ukotvenia, ktorý stál pri zrode súčasného záujmu o ekonomickú sociológiu a stále zohráva kľúčovú úlohu v jej teoretických diskusiách a empirických výskumoch. Štvrtá kapitola vnáša do úvah o ekonomickom živote vplyv kultúry. Predstaví spôsoby, akými možno systematizovať rôzne pohľady na vzťah kultúry a ekonomiky. Čitateľ sa dozvie, že trhy môžu byť kultúrou ovplyvňované, ale aj priamo vytvárané a formované. V piatej kapitole sa pristavíme pri sociálnych inštitúciách, ktoré sú základom sociologického pohľadu na svet. Keďže inštitúcie a ich vzťah k ekonomike boli objektom pretrvávajúceho záujmu v sociológii i ekonómii, pozornosť venujeme nielen súčasnej ekonomickej sociológii, ale aj vybraným inštitucionálnym ekonomickým teóriám. Posledná kapitola je venovaná práci. Nie je to náhoda, pretože ľudská práca je (ešte stále) jadrom akéhokoľvek ekonomického systému. Kapitola predstaví základné charakteristiky práce a to, ako sa menili v čase. Popri tom poskytne prehľad základných sociologických prístupov. Veľkú pozornosť venuje sociologickým teóriám odcudzenej práce, pretože odcudzenie a odcudzená práca sa stávajú v dôsledku zmien v povahe práce a v organizácii trhu práce naliehavými témami.

Bratislava, február 2022

ČO JE TO EKONOMICKÁ SOCIOLÓGIA?



V TEJTO KAPITOLE PREDSTAVÍME:



- základné charakteristiky ekonomickej sociológie
- spôsoby, ako definovať ekonomiku, a ich konzekvencie
- rozdiely medzi ekonomickou sociológiou a ekonómiou

VYMEDZENIE EKONOMICKEJ SOCIOLÓGIE

EKONOMICKÁ SOCIOLÓGIA je subdisciplína sociológie, ktorá sa zaoberá sociologickou analýzou ekonomických javov. Základným predmetom skúmania je vzťah spoločnosti a ekonomiky. Ekonomická sociológia vychádza z predpokladu, že ekonomika neexistuje vo vzduchoprázdne, ale že je ukotvená v sociálnych vzťahoch a štruktúrach, sociálnych inštitúciách či kultúre. Ekonomiku teda skúma v jej spoločenskom a kultúrnom kontexte. V centre pozornosti sú spoločenské a kultúrne predpoklady fungovania ekonomiky, ich vplyv na ekonomiku, ako aj dopady ekonomiky na spoločnosť a kultúru. Ekonomická sociológia teda predpokladá, že ekonomické štruktúry sú sociálnymi štruktúrami a ekonomické konanie je konaním sociálnym.

Ekonomická sociológia je vnútorne veľmi bohatá vedná disciplína, obsahuje rôzne výskumné smery. Pýta sa aj na skutočnosti, ktoré na prvý pohľad vyzerajú samozrejme. Príkladom sú otázky: „Ako je možné fungovanie trhov?“, „Ako vzniká sociálny poriadok v ekonomike a ako sa udržiava?“, „Na základe čoho sa rozhodujeme

v podmienkach neistoty?"; „Ako vzniká naše presvedčenie o hodnote vecí?“. Dôraz ale kladie aj na klasické sociologické koncepty a ich využitie pri skúmaní ekonomických javov: „Ako inštitúcie ovplyvňujú fungovanie trhu?"; „V čom spočíva význam sociálnych vzťahov pre ekonomickú spoluprácu a konkurenciu?"; „Čo udržiava dôveru v ekonomických výmenách?“. Popri tom sa v ekonomickej sociológii venuje pozornosť aj racionalite rozhodovania, morálke, emóciám, reguláciám, neformálnej ekonomike, globalizácii, ekonomickým nerovnostiam a mnohým ďalším témam.

Pluralita tém v ekonomickej sociológii sa prejavuje aj v pluralite metód. V raných fázach vývoja sa ekonomická sociológia opierala predovšetkým o metódy historickej a komparatívnej analýzy. Príkladom sú práce Maxa Webera či Ěmila Durkheima, ktoré si priblížime v ďalších častiach učebnice. Historickú a komparatívnu analýzu ale nájdeme aj v prácach súčasných autorov. Popri tom dôležitú úlohu zohráva inštitucionálna analýza, analýza sociálnych sietí, analýza polí, ale aj kvantitatívne empirické analýzy, využívajúce štandardné metodologické inštrumentárium sociológie.

Rôznorodosť tematického zamerania a metód odráža multiparadigmatickú povahu ekonomickej sociológie. Ako argumentuje významný americký sociológ George Ritzer (2001: 60), paradigma definuje, čo by malo byť v rámci danej vedy skúmané, aké otázky by mali byť kladené, ako by mali byť formulované a aké pravidlá by mali byť uplatňované pri interpretácii získaných odpovedí. Ekonomická sociológia obsahuje viacero paradigiem, ktoré nájdeme aj v samotnej sociológii a z ktorých ani jedna nemá dominantné postavenie.

A čomu konkrétne sa teda ekonomická sociológia venuje? V nasledujúcich boxoch sú uvedené dva príklady sociologického skúmania ekonomických javov. Tieto príklady sú z nedávnej minulosti a súčasnosti, avšak rovnako podnetné bádania možno nájsť naprieč celými dejinami sociológie – od jej počiatkov až po súčasnosť.

BOX 1: VIVIANA ZELIZER A SOCIOLOGICKÉ SKÚMANIE VPLYVU MORÁLNYCH PRESVEDČENÍ

Viviana Zelizer, kľúčová postava americkej sociológie, sa venovala najmä analýzam vzťahu medzi fungovaním trhov a morálnymi presvedčeniami. Hneď jedna z jej prvých prác sa stala klasikou žánru. V roku 1978 publikovala štúdiu *Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America*¹, v ktorej analyzovala expanziu životného poistenia v USA v druhej polovici devätnásteho storočia, ktorá nasledovala po obdobiach, kedy tento produkt bol zásadne odmietaný. Autorka na množstve historických, archívnych dokumentov skúmala dôvody a podoby odporu vtedajšej spoločnosti voči predstave, že ľudskej smrti (a teda aj životu) možno pripísať finančnú hodnotu, tak, ako to prinášali prvé programy životného poistenia. Monetarizácia smrti bola vnímaná ako znesvätenie, ktoré premenilo posvätnú udalosť na vulgárnu komoditu. Zároveň úzky (a komerčný) vzťah k smrti urobil zo životného poistenia objekt kritiky založenej na „magických dôvodoch“, ktoré boli rezistentné voči obchodníckej argumentácii.² Povedané jazykom ekonomickej sociológie, morálne presvedčenia blokovali rozvoj trhu, ktorý mal v iných krajinách (napríklad v Spojenom kráľovstve) priaznivejšie podmienky.

Zelizer zároveň skúmala, čo spôsobilo to, že v druhej polovici devätnásteho storočia sa životné poistenie stalo akcep-

¹ Argumenty uvedené v štúdiu autorka o čosi neskôr rozviedla podrobnejšie v knihe *Morals and Markets. The Development of Life Insurance in the United States* (1979).

² Poistovacie spoločnosti vydávali v tom čase svojim obchodným zástupcom nariadenia, aby v prípade takýchto výhrad argumentovali, že „životné poistenie nemôže ovplyvniť výskyt smrti v určitom čase“ (Zelizer 1978).

tovatelným a že celé odvetvie zažilo nevídaný rozmach, a to napriek tomu, že ponúkalo v podstate vždy ten istý produkt. Na jednej strane sa zvyšovalo povedomie o ekonomickej hodnote smrti, aj vďaka demografickým a sociálno-ekonomickým zmenám (rodiny žijúce v mestách boli závislé len od príjmu živateľa rodiny, v prípade jeho smrti tento príjem zanikol a rodiny nededili pôdu, ktorú by mohli využívať). Na druhej strane, kľúčovú úlohu zohrala transformácia finančného ohodnotenia do sakrálnych rituálov. Objavil sa nový koncept „dobrej smrti“, zodpovednosti otca voči rodine, či idea nesmrteľnosti v podobe pretrvávajúcej starostlivosti o členov rodiny.

BOX 2: JENS BECKERT A SOCIOLOGICKÉ SKÚMANIE HODNOTY VECÍ A STATKOV

Jens Beckert patrí k popredným predstaviteľom nemeckej ekonomickej sociológie. Vo svojich sociologických teóriách rozvíjal viaceré námety: od analýzy klasických sociologických diel z pohľadu ekonomickej sociológie až po teoretické skúmanie spoločenských predpokladov existencie trhu. Okrem iného sa zamerával aj na otázku, ako sa utvára naša predstava o hodnote vecí a tovarov a ako sociologicky premýšľať o tak výsostne ekonomicom fenoméne, ako je cena (Beckert, Aspers 2011). Jeho úvahy sa dajú ilustrovať napríklad otázkou „Ako vzniká hodnota umeleckého diela?“

Beckert si všimol predovšetkým predpoklady a proces prisudzovania hodnoty rôznym druhom tovarov a vecí. Pozornosť upriamil na to, že aktéri na trhu si vytvárajú predstavy o hodnote v rámci procesov štandardizácie a klasifikácie, pri

ktorých sa opierajú o inštitucionalizované kritériá, líšiac sa mierou legitimacy, sily i zdrojov, odkiaľ pochádzajú (objektívne štandardy popisujúce technické vlastnosti produktu, štandardy utvárané v sociálnych interakciách, konvencie, kritériá súvisiace so získavaním sociálneho statusu). Ako príklad možno uviesť rozdiel medzi uvažovaním o hodnote práčky a uvažovaním o hodnote vína alebo umeleckého diela. Kým v prvom prípade sa možno oprieť o objektívne štandardy, v druhom prípade zohrávajú dôležitú úlohu sociálne konštruované kritériá, akceptované kvôli spoločenskej pozícií ich tvorcov (galeristi, kurátori, znalci vína).

Zo sociologického hľadiska považoval za dôležité aj to, že s procesom hodnotenia je vždy spojená určitá miera neistoty. A spoločnosti vytvorili celý rad nástrojov a mechanizmov, ako túto neistotu redukovať. Príkladom redukcie neistoty pri prisudzovaní hodnoty/ceny sú produkty, ktorých hodnota sa odvíja na základe sociálneho uznania, ktoré sa poskytuje ich vlastníkom. Podľa Beckerta čím menej sa hodnota tovarov viaže na naplnenie čisto funkčných potrieb, tým viac jej formovanie ovplyvňuje jej symbolická hodnota utváraná aktérmi na trhu.

Dôležitú úlohu zohrávajú aj takzvané normatívne a kognitívne rámce trhu, ktoré sú ukotvené v hodnotovom systéme spoločnosti. Formujú totiž posudzovanie legitimacy a účelnosti produktov. V tomto zmysle Beckert tvrdil, že trhy sú morálne projekty.

ČO ZNAMENÁ SLOVO „EKONOMICKÝ“?

V predchádzajúcej časti sme viackrát použili adjektívum „ekonomický“. Napokon, je aj súčasťou názvu vedeckej subdisciplíny a tejto

učebnice. Na prvý pohľad ide o slovo, ktoré má samozrejmy význam, pri ktorom sa netreba pozastaviť. Každý si asi vie predstaviť množstvo javov a procesov, ktoré by sa ním dali charakterizovať. Čo majú ale spoločné? Dá sa nájsť definícia toho, čo je „ekonomické“?

Odpoveď závisí od toho, ako chápeme samotnú ekonomiku. Podľa jednej z definícií, *ekonomika predstavuje interakciu spoločnosti s jej prostredím, ktorá zahŕňa aktivity (produkciu, distribúciu a výmenu tovarov a služieb), pomocou ktorých sa zabezpečujú prostriedky na uspokojenie potrieb*. Ide o inštitucionalizovanú interakciu – teda o interakciu, ktorá má ustálený charakter, riadi sa pravidlami a je ukotvená v sociálnej štruktúre danej spoločnosti. Podľa inej bežnej definície *ekonomika zahŕňa aktivity, v ktorých dochádza k racionálnej voľbe medzi alternatívnymi využitiami vzácnych zdrojov/prostriedkov na dosiahnutie určitého cieľa*.

Prvá definícia je všeobecnejšia, ekonomiku chápe ako akýkoľvek spôsob zabezpečovania zdrojov na uspokojovanie potrieb. Čo na prvý pohľad nemusí byť zreteľné, takáto definícia umožňuje zachytiť rôzne formy ekonomického správania (inštitucionalizovaného spôsobu uspokojovania potrieb), ktoré nájdeme v spoločnostiach vyznačujúcich sa rôznou spoločenskou organizáciou. Ako upozorňuje Carlo Trigilia (2002), umožňuje hovoriť o ekonomike v tzv. primitívnych spoločnostiach, kde ekonomické aktivity (produkcia, distribúcia, výmena) nie sú oddelené, ale odohrávajú sa v jednom kontexte – v rodine, v rámci príbuzenských vzťahov, ako aj o trhovej ekonomike, tak ako ju poznáme, kde kľúčovým organizujúcim princípom je trhový mechanizmus, založený na vzťahoch dopytu a ponuky. V oboch prípadoch vieme identifikovať a analyzovať ekonomické javy a procesy.

Druhá definícia je špecifickejšia, ekonomické správanie je definované na základe vzťahu medzi prostriedkami a cieľom, pričom sa zakladá na racionálnej voľbe prostriedkov a maximalizácii úžitku. V tomto zmysle sa potom hovorí o ekonomizujúcom správaní alebo dokonca o ekonomickom správaní vo všeobecnosti. Tu sa dostávame

k významu, ktorý je prirodzene blízky väčšine z nás. Za ekonomické správanie sa zvykne označovať také, ktoré je charakteristické „ekonomizujúcou“ orientáciou, racionálnou voľbou pri sledovaní jasne definovaných cieľov (spojených s maximalizáciou nejakého úžitku).

Voľba medzi týmito dvoma definíciami nie je samozrejmosťou. Má totiž zásadné konzekvencie. Dôkazom je diskusia, ktorá prebehla v druhej polovici dvadsiateho storočia v spoločenských vedách, najmä na pôde ekonomickej antropológie, medzi zástancami tzv. substantívneho a formálneho nazerania na ekonomiku. Tzv. substantívny prístup ako prvý rozvinul Karl Polanyi, významný antropológ, historik a ekonóm, ktorého prínos si bližšie predstavíme v nasledujúcej kapitole. Zastával názor, že ekonomika sa týka vo všeobecnosti zabezpečovania prostriedkov, ktoré sú nevyhnutné na uspokojovanie potrieb spoločnosti. Zároveň kládol dôraz na to, aby tento význam bol jasne oddelovaný od druhého významu, založeného na vzťahu medzi prostriedkami a cieľmi, ktorý hovorí o ekonomizácii a ekonomickom správaní v úzkom zmysle slova. Ten je totiž podľa neho len veľmi ťažko použiteľný mimo spoločností s trhovou ekonomikou, napríklad pri skúmaní ekonomického života v stredoveku. Ak by sa predsa sa len aplikoval pri skúmaní na akúkoľvek spoločnosť v histórii ľudstva (vrátane tých „pred-moderných“), musel by sa prijať dodatočný predpoklad – a síce, že takto chápané ekonomické správanie je univerzálne – že ho možno nájsť naprieč kultúrami a časom. A to Polanyi odmietal a označoval to za tzv. ekonomistický klam (economistic fallacy), ktorý spočíva v zúžení ekonomických aktivít, ktoré sú špecifické pre ľudstvo ako druh, len na fenomén trhu (Gerbery 2015). Zastával názor, že všeobecnejšie zamerané skúmanie ekonomického života, ktoré sa obracia tak k minulosti ako aj prítomnosti, a neobmedzuje sa len na trhovú ekonomiku, by sa malo opierať o substantívne chápanie ekonomiky a „ekonomického“. Len tak je možné postihnúť meniaci sa vzťah ekonomiky a spoločnosti, či rôznorodosť sociálnych inštitúcií, do ktorých je vsadená.

Proti zástancom substantívneho prístupu ostro vystúpili predstavitelia tzv. formálneho prístupu, ktorí považovali (racionálne) voľby v podmienkach vzácnosti zdrojov za účelom maximalizácie úžitku za univerzálny ekonomický princíp. Boli presvedčení, že základné premisy neoklasickej ekonómie možno aplikovať na rôzne kultúry a rôzne časové obdobia histórie ľudstva.

Uvedená debata sa viedla dlhšie obdobie a bola vyčerpávajúca pre obe strany. Dôležitým poučením pre súčasnosť je, že záleží na tom, aké koncepty a pojmy používame a predovšetkým, že vieme, čo znamenajú a aké majú dôsledky.

EKONOMICKÁ SOCIOLOGIA A EKONÓMIA

Je na prvý pohľad zrejmé, že ekonomická sociológia má blízko k ekonómii. Avšak medzi oboma vednými disciplínami existuje veľa rozdielov. Neil Smelser a Richard Swedberg ich zhrnuli v dnes už klasickom diele *The Handbook of Economic Sociology* (2005). Ide o odlišnosti, ktoré sa týkajú piatich oblastí.³

Koncept aktéra. Analytickým východiskom ekonómie je jednotlivec, ktorý „nemá prívlastky“. Ekonomická sociológia predpokladá, že aktér je sociálnou entitou, že vstupuje do vzťahov a rolí a orientuje svoje konanie na iných ľudí. Sociálne interakcie – vrátane interakcií s cieľom ekonomickej výmeny – vedú k vzniku očakávaní, hierarchií, príležitostí i obmedzení, ktoré ovplyvňujú povahu konania. Zároveň, ekonomická sociológia predpokladá pôsobenie spoločnosti na jednotlivca, pričom mechanizmy tohto pôsobenia patria ku kľúčovým objektom jej záujmu.

Koncept ekonomického konania. Chápanie ekonomického konania, založené na maximalizácii úžitku, zvažovaní alternatívne-

³ Táto časť vychádza zo štúdie Úvod: *K sociologickým aspektom ekonomického života* (Gerbery, Hofreiter 2015), ktorá bola súčasťou knihy *Spoločnosť a ekonomika: sociologické perspektívy*.

ho využitia vzácných zdrojov pri stabilných, daných preferenciách, je dlhodobou predmetom sociologickej kritiky. Sociológia rozoznáva viacero typov konania, pričom do jeho teoretickej definície vnáša prvky, ktoré v ekonómii nezohrávajú až takú dôležitú úlohu: či už ide o významy, ktoré sa s konaním spájajú, alebo o normy, neformálne pravidlá, moc. Racionalita sa považuje skôr za premennú, ktorá vyžaduje vysvetlenie, než za samozrejmy, vopred daný predpoklad. Do hry vstupuje aj problém neistoty, nesamozrejmosti sociálneho poriadku, kooperácie a ďalšie otázky, ktorým budeme venovať pozornosť v jednej z nasledujúcich kapitol.

Obmedzenia ekonomického konania. Rozdiel spočíva v rozsahu a povahe skutočností, o ktorých sa predpokladá, že ovplyvňujú ekonomické konanie. Sociológia kladie na ekonomické konanie viac záťaží, predpokladá viac vplyvov vyplývajúcich z ukotvenia ekonomického konania v sociálnych štruktúrach, inštitúciách a sociálnych vzťahoch.

Ekonomika vo vzťahu k spoločnosti. Kým hlavná pozornosť ekonómie hlavného prúdu sa zameriava na ekonomickú výmenu a trh, pričom spoločnosť zostáva upozadená, ekonomická sociológia sa podľa autorov sústreďuje na tri oblasti skúmania, ktoré vyplývajú z chápania ekonomiky ako integrálnej súčasti spoločnosti: na sociologickú analýzu ekonomických procesov, analýzu väzieb medzi ekonomikou a zvyškom spoločnosti a skúmanie zmien v inštitucionálnych a kultúrnych nastaveniach spoločenského kontextu ekonomiky.

Intelektuálne tradície. Na rozdiel od ekonómie vstupuje sociológia veľmi intenzívne do diskusií so svojimi klasikmi a využíva ich pri riešení aktuálnych teoretických problémov. Tým nechceme tvrdiť, že ekonómia svoju históriu ignoruje, to v žiadnom prípade (najmä ak ide o také postavy, akou je napríklad Adam Smith). V sociológii však existuje neustály proces resuscitácie, žiaden autor si nemôže byť istý, že sa naňho zabudlo. Deje sa to v situácii súperiacich paradigmatami a tradícií, z ktorých žiadna nemá dominantné postavenie.

Iní autori pridávajú ešte ďalšie rozdiely. Napríklad Alejandro Portes (2010) dáva do pozornosti nasledujúce skutočnosti:

- Ekonomická sociológia je skeptická k predstave, že ekonomické výmeny a trhy, regulované formálnymi pravidlami, predstavujú vyčerpávajúci obraz ekonomického života alebo jeho najdôležitejšiu časť.
- Ekonomická sociológia kladie dôraz na skutočnosť, že využívanie racionálnych prostriedkov na dosiahnutie cieľov môže viesť k výsledkom, ktoré sa líšia od tých očakávaných, alebo sú dokonca v priamom protiklade k nim.
- Ekonomická sociológia kriticky nazerá na vžitú predstavu, že fungovanie ekonomiky je prirodzene založené na rovnakých podmienkach pre všetkých. A do analýz vnáša témy moci, nerovnosti prístupu k zdrojom a pod.
- Ekonomická sociológia považuje ekonomické konanie za sociálne konanie prinajmenšom z dvoch dôvodov. Po prvé, do hry vstupujú vždy morálne ohľady. A vonkoncom nejde len o morálku v úzkom, bežnom význame slova, keď sa najčastejšie správa s altruizmom alebo „správnym“ konaním. V širšom význame ide o ohľady, ktoré sa opierajú o kolektívne definované a zdieľané hodnoty a ktoré ovplyvňujú tak výber cieľov ekonomického konania, ako aj prostriedkov na ich dosiahnutie. Po druhé, ekonomické konanie je sociálnym konaním aj preto, lebo sledovanie materiálnych („ekonomických“) záujmov ide ruka v ruku so snahou dosiahnuť ciele, ktoré sú vskutku spoločenské – pretože závisia od názorov iných členov spoločnosti. Reč je o snahe získať určité uznanie, status, prístup do sociálnych sietí a pod.

Jeffrey Hass (2007) upriamuje pozornosť na fakt, že ekonómovia predpokladajú, že trhy sú prirodzené, samozrejmé súčasti ľudskej spoločnosti a ľudia sa už v podstate rodia ako aktéri na trhu (teda sú prirodzene „vybavení“ k tomu, aby sa mohli zapájať do trhových výmen). Popritom v ekonomickej sociológii sú trhy vnímané ako výsledok politických a sociálnych procesov. Nepredstavujú

vec samu osebe, ale sú ukotvené v spoločnosti, v jej štruktúrach a vzťahoch.

Treba upozorniť na to, že uvedené odlišnosti majú trochu schematickú povahu. Autori totiž porovnávajú dve vedné disciplíny, ktoré nie sú vnútorne homogénne, ale obsahujú rôzne myšlienkové prúdy. Na strane ekonómie je najčastejšie referenčným bodom takzvaná ekonómia hlavného prúdu. Tá ale prešla zaujímavým vývojom, ktorý možno s určitým zveličením vnímať ako isté zblížovanie sa so sociológiou a inými vednými disciplínami⁴, a v súčasnosti v nej nájdeme viaceré prístupy, ktoré poskytujú odpovede na určitú časť kritiky jej predpokladov od iných vied, vrátane sociológie. Spomenúť možno rozvoj novej inštitucionálnej ekonómie, teórie hier, behaviorálnej ekonómie, či rôznych druhov heterodoxnej ekonómie. Napriek tomuto vývoju však medzi teoretickými fundamentmi ekonomickej sociológie a ekonómie zostáva priepasť. Potvrdzujú to napríklad aj nemeckí sociológovia Jens Beckert a Wolfgang Streeck (2008), ktorí v programovom dokumente pre Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung – popredné európske vedecké pracovisko, ktoré sa venuje ekonomickej sociológii – uviedli, že ekonomická sociológia stále zastáva iné pozície. Tento postoj demonštrovali na troch príkladoch:

- Ekonomická sociológia nepredpokladá, že fungujúca ekonomika je synonymom harmonického spoločenského poriadku. Fungujúca ekonomika sociológiu zaujíma – ale preto, lebo upozorňuje, že efektívne dosahovanie ekonomických cieľov závisí od inštitucionálnych, štruktúrnych a kultúrnych podmienok. Zároveň ale sociológia ukazuje, že tieto podmienky umožňujú aj obmedzovanie, regulovanie trhu, realizáciu neekonomických hodnôt a že z nich môžu vyrastať aj konflikty a protiklady.

⁴ Treba dodať, že takéto zblížovanie sa nepredstavuje nič nové. V histórii ekonomickeho myslenia totiž nájdeme viacerých autorov, školy, ktoré mali blízko k sociologickému prístupu k ekonomickým javom. Niektoré z nich spomenie v časti venovanej tradícii ekonomickej sociológie.

- Ekonomická sociológia odmieta vysvetlenie inštitucionálnej ekonómie, že sociálne inštitúcie sú výsledkom dohody racionálnych aktérov, ktorí sledujú vlastný záujem, alebo že sú výsledkom vývoja, v ktorom prežijú len tie inštitúcie, ktoré sa ukážu ako efektívne pri riešení problémov. Inštitúcie vníma ako výsledky sociálnych a politických konfliktov, ktoré sa odohrávajú na pozadí toho, ako rôzni aktéri chápu svoje záujmy.
- Nakoniec, autori sú presvedčení, že existujú zásadné rozdiely medzi ekonomickou sociológiou a behaviorálnou ekonómiou. A to napriek tomu, že behaviorálna ekonómia je postavená na kritike behaviorálnych predpokladov neoklasickej ekonómie. Kritizujú ju kvôli psychologizácii sociálneho konania, ktoré ignoruje kľúčovú úlohu sociálnych štruktúr a socializácie pri koordinácii ľudských aktivít.

Možno teda zhrnúť, že popísané rozdiely stále dobre zachytávajú odlišnosti medzi ekonomickou sociológiou a ekonómiou a môžu slúžiť ako akási mriežka, ktorá sa dá „priložiť“ na realitu a ukázať, aké posuny nastali.

ZHRNUTIE

Ekonomická sociológia skúma ekonomiku v jej spoločenskom a kultúrnom kontexte, keďže ekonomika neexistuje vo vzduchoprázdne, ale je ukotvená v sociálnych vzťahoch a štruktúrach, sociálnych inštitúciách či kultúre. Má široký tematický záber, na ktorý aplikuje rôznorodé teoretické perspektívy a metodologické prístupy. Teoretický a metodologický pluralizmus, ktorý nájdeme v sociológii, sa teda prelieva aj do ekonomickej sociológie. Ekonomická sociológia a ekonómia zdieľajú nielen predmet záujmu, ale aj niektoré predpoklady a spôsoby nazerania na ekonomické javy. Avšak rozdiely medzi nimi stále existujú. Najdôležitejšie sa týkajú konceptu aktéra, konceptu konania, podmienok fungovania trhu a úlohy, ktorú zohráva spoločnosť, jej systém morálnych presvedčení a kultúra.

SPOLOČNOSŤ A TRH I



V TEJTO KAPITOLE PREDSTAVÍME:



- základné charakteristiky trhu
- sociologickú analýzu trhu pomocou konceptov polí (fields) a sietí (networks)
- chápanie trhu v klasickej sociológii

IDEA TRHU JE V SÚČASNÝCH spoločnostiach silno zakorenená. Každodenne sme súčasťou jeho pôsobenia a o trhu, konkurencii, užitočnosti uvažujeme aj v situáciách a oblastiach, ktoré priamo nepodliehajú jeho logike. Pojem „trh“ sa nám môže zdať samozrejмый, podobne ako pojmy „spoločnosť“ či „kultúra“. Pri bližšom pohľade však možno rozlíšiť viaceré jeho významy, prvky i empirické formy, ktoré v bežnom uvažovaní prehliadame. V tejto kapitole predstavíme vybrané sociologické a sociologicky relevantné prístupy k chápaniu trhu a jeho fungovaniu v súčasných spoločnostiach.

ČO JE TO TRH?

Keď sme uviedli, že význam pojmu „trh“ je niečím samozrejмым, nad čím sa nemusíme zamýšľať, neplatí to len v bežnom živote. Týkalo sa to v minulosti aj spoločenských vied. Aj tu bol trh braný ako samozrejmosť, ktorá nepotrebuje hlbšie vysvetľovanie. Ak sa čitateľ vráti k dvom definíciám ekonomiky, uvedeným v prvej kapitole, možno s prekvapením zistiť, že ani jedna z nich neobsahuje explicitnú zmienku o trhu. Absencia trhu bola typická aj pre definíciu samotnej

ekonómie, ktorá bola dlho chápaná ako veda študujúca ľudské správanie z hľadiska vzťahu medzi cieľmi a vzácnymi zdrojmi, ktoré majú alternatívne využitie. To samozrejme neznamená, že by ekonómia trhom nevenovala vôbec pozornosť. Ide len o to, že jeho teoretická reflexia nebola v minulosti vždy prioritou. Ekonomická sociológia bola na tom podobne. Na jednej strane, predstavitelia klasickej sociológie (Max Weber, Émile Durkheim) aktívne vstupovali do diskusií o povahe modernej spoločnosti, charakteristickej expanziou trhovej ekonomiky a vo svojich prácach postihli viaceré kľúčové aspekty jeho fungovania i jeho konzekvencií. Na strane druhej, systematickejší záujem o inštitúciu trhu sa objavil až koncom dvadsiateho storočia s príchodom takzvanej novej ekonomickej sociológie.

Čo je teda trh?

Trh je jedným z kľúčových princípov organizácie vyspelých kapitalistických ekonomík. Pre sociológiu predstavuje **nástroj koordinácie** konania veľkého množstva aktérov, pričom táto koordinácia je utváraná sociálnymi štruktúrami, inštitúciami a kultúrnymi rámcami. Práve tie formujú **stabilné očakávania** voči konaniu iných aktérov a tým **redukujú neistotu**, ktorá je pre trhy typická (Beckert 2009). V tomto sa sociologický pohľad líši od pohľadu ekonómie (hlavného prúdu), ktorý predpokladá, že individuálne trhové výmeny, založené na sledovaní vlastného záujmu, vedú k vytvoreniu spoločenského poriadku. Sociológia do tohto obrazu vkladá niečo, čo jej tam bytostne chýba – spoločnosť. Spoločnosť nevzniká na základe pôsobenia trhového mechanizmu a konania atomizovaných jednotlivcov, ale trhový mechanizmus je utváraný spoločnosťou.

Základné prvky trhu možno nájsť v definícii Patricka Aspersa (2011), podľa ktorého **trh je sociálna štruktúra určená na výmenu vlastníckych práv**, kde dochádza ku konkurencii medzi aktérmi na základe rôznych ponúk a ich ohodnotenia.⁵ To, že sa

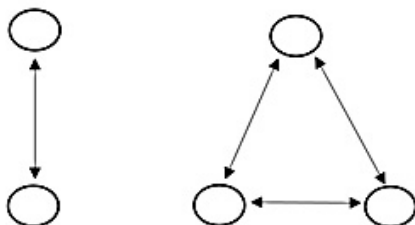
⁵ Táto definícia je zvláštna tým, že ju vieme uplatniť na trh ako miesto – trhovisko, ako aj na trh ako inštitúciu, princíp organizácie ekonomického života.

v definícii objavuje výraz sociálna štruktúra, má dva dôvody. Po prvé, odráža to sociologické stanovisko, že trhy sú viac než len zoskupenie racionálne jednajúcich aktérov. Po druhé, vyjadruje časový rozmer trhu – teda skutočnosť, že trhy pretrvávajú v čase a vyznačujú sa stabilitou. Druhým dôležitým prvkom definície je výmena vlastníckych práv. Aby došlo k trhovej výmene, vlastnícke práva musia byť spoločensky uznané a chránené. Zároveň musia byť ukotvené v existujúcom spoločenskom poriadku – musia mať určitú legitimitu. Len v prípade vlastníckych práv k objektom, ktoré sú vnímané ako legitímny predmet výmeny, môže dôjsť k vynucovaniu ich rešpektovania a kontrole, čo je jedným z predpokladov existencie trhu. Predstava o tom, čo je legitímnym predmetom trhovej výmeny, je historicky podmienená, mení sa v čase. Stačí si spomenúť na trhy s otrokmi alebo na niektoré formy komerčného zaobchádzania so zvieratami, ktoré sú v súčasnosti považované za neprípustné.

Trhy pozostávajú z trhových výmen. Trhové výmeny sú jednou z foriem všeobecnejšie definovaných ekonomických výmen. Inou formou ekonomických výmen je napríklad obchod (obchodná výmena). Trhová a obchodná výmena neznamenajú to isté. Platí, že všetky trhové výmeny predstavujú nejakú formu obchodu, ale nie každý obchod je trhovou výmenou (Aspers 2011: 7). Ide o dôležité analytické rozlíšenie, ktoré nasvecuje ďalšie charakteristiky trhu. Obchodná výmena je akákoľvek výmena vlastníckych práv medzi dvoma stranami. Aby sme hovorili o trhovej výmene a o trhu, musí byť takáto výmena sprevádzaná ďalšími tromi skutočnosťami. Po prvé, pre trhy je charakteristická zameniteľnosť rolí predajcov a kupujúcich. Po druhé, pre trh je charakteristická súťaž, konkurencia. To znamená, že aspoň na jedenej strane (na strane predaja alebo kúpy), musia byť prítomní minimálne dvaja aktéri, ktorých ponuka sa porovnáva. Ale dvaja na trhovou výmenu nestačia, minimálny počet aktérov začína na čísle tri (viď obrázok 1). Je tomu tak preto, lebo konkurencia/súťaž medzi dvoma ponu-

kami má za cieľ dosiahnuť výmenu vlastníckych práv s niekým na druhej strane vzťahu.

Obrázok 1: *Formy ekonomickej výmeny – obchod a trhová výmena (vzťah)*



Zdroj: Aspers (2011: 8)

TRH AKO POLE

Všetky doposiaľ uvedené charakteristiky predstavujú stavebné kamene, z ktorých sa skladá trh a trhové výmeny. Fungujúce trhy sú ale charakteristické aj tým, že sú usporiadané – že na nich vládne poriadok, sú organizované podľa nejakých princípov. Jedným z predpokladov takéhoto poriadku je existencia formálnych i neformálnych očakávaní a pravidiel, „čo a ako sa na trhu robí“. Znamená to, že každý trh má svoju špecifickú kultúru, ktorá zahŕňa hodnoty, normy, pravidlá. Poznať túto kultúru je často predpokladom pre zmysluplné pôsobenie na trhu.

Usporiadanosť trhu a existencia špecifickej kultúry sú v súčasnej ekonomickej sociológii témou pre prístupy, ktoré pri skúmaní trhu využívajú **koncept poľa** (field). Príkladom je **Neil Filgstein**, americký sociológ, ktorý sa zameriava na to, ako vzniká stabilita a zmena na trhoch, na ktorých pôsobia kolektívni aktéri – veľké korporácie, inovatívne firmy, štáty a pod. Ekonomické konanie kolektívnych aktérov sa podľa neho odohráva v arénach, ktoré označuje ako polia, odkazujúc na kľúčový koncept sociológie, ktorý rozvinul predo-

všetkým Pierre Bourdieu. Trhy sú pre Fligsteina poľami súťaženia, konfliktov a súbojov. Aj preto hovorí o trhoch ako o určitom type politiky (*markets as politics*). V každom poli sa aktéri snažia získať dominanciu a následne vytvoriť stabilné inštitucionálne prostredie, ktoré zamedzí, aby niekto ich dominanciu narušil. Kľúčovou charakteristikou takéhoto poľa je tzv. **konceptia kontroly**. Konceptia kontroly predstavuje spôsob, ako aktéri rozumejú fungovaniu ekonomického poľa, ako ho interpretujú a ako na základe toho konajú (Fligstein 1996). Ide o:

- súhrn poznatkov o fungovaní trhu (ako je trh štrukturovaný; aká je konkurencia a pod.);
- súhrn poznatkov o tom, čo sa v danom poli považuje za prijateľné (aké má pole pravidlá – formálne i neformálne);
- súhrn vlastných interpretácií týchto poznatkov.

Konceptia kontroly je teda predstava o pravidlách poľa, jeho kultúre, očakávaníach. Každý kolektívny aktér si rozvíja vlastnú koncepciu kontroly. U firiem to znamená, že majú vlastnú predstavu o fungovaní trhu, vlastnej pozícii, taktike konkurencie a ďalších podobných atribútoch. Zároveň existuje aj konceptia kontroly, ktorú kolektívni aktéri v rámci jedného poľa zdieľajú. Tá je predpokladom pre spoluprácu a udržiavanie stability. Ak sa v ekonomickom poli dosiahne stabilita, tak prevládajúca konceptia kontroly je následne využívaná dominantnými aktérmi na reprodukciu ich postavenia.

Trh ako (bojové) pole nevzniká len tak, z ničoho. Predpokladom jeho existencie sú sociálne inštitúcie – zdieľané pravidlá, ktoré umožňujú aktérom na trhoch organizovať, súťažiť i kooperovať. Fligstein rozlišuje tri typy inštitúcií:

- vlastnícke práva, definované ako sociálne vzťahy určujúce nároky na zisky (firmy);
- štruktúry vládnutia, definované ako pravidlá určujúce podobu konkurencie a kooperácie na trhu, ako aj organizáciu samotných aktérov (firiem);

- pravidlá výmeny, ktoré určujú podmienky, za akých môžu prebiehať trhové výmeny, a kto sa ich môže zúčastniť.

Tieto inštitúcie sa môžu líšiť naprieč rôznymi trhmi. Môžu sa aj meniť v čase, vyvíjať sa. Štruktúry vládnutia obsahujú napríklad aj protimonopolné zákony, ktoré regulujú vznik kartelov, zneužívanie dominantného postavenia na trhu, vznik tzv. vertikálnych dohôd a podobne. A tie, ako vieme, sa musia prispôsobovať vývoju na trhoch i tomu, čo spoločnosť považuje z ekonomického hľadiska za žiadúce a čo nie. Platí to aj pre neformálne praktiky – vzorce správania zdieľané na danom trhu, ktoré sú taktiež súčasťou štruktúr vládnutia. Tie sa môžu meniť aj v dôsledku pôsobenia profesionálnych asociácií združujúcich firmy v určitom segmente, ktoré formulujú vlastné neformálne pravidlá a etiku (príkladom môže byť Slovenská asociácia výskumných agentúr). Asi najdôležitejší je predpoklad zmeny vo vlastníckych právach. Podľa Fligsteina aktuálna podoba vlastníckych vzťahov nie je výsledkom nevyhnutnej historickej logiky a jej existencia nie je nezvratným dôkazom, že ide o najefektívnejšie riešenie pre fungovanie ekonomiky. Súčasná úprava vlastníckych vzťahov nemusí byť definitívna. Tak, ako sa vyvíjala v minulosti, môže podliehať zmenám aj v budúcnosti. Možno predpokladať, že v spoločnosti bude vždy prebiehať súboj o rozšírenie alebo obmedzenie vlastníckych práv, či už zo strany štátu, politických strán, záujmových skupín alebo ďalších aktérov. V tomto ohľade ide o kritiku ekonómie hlavného prúdu a jej chápania vývoja inštitúcií.

SIETE A TRH

Siete a súčasná ekonomická sociológia patria neoddeliteľne k sebe. Záujem o siete stál pri rozmachu ekonomickej sociológie v 90-tych rokoch dvadsiateho storočia a neutícha ani v súčasnosti. Teórie a empirický výskum sietí sú v súčasnosti jedným z kľúčových bádateľských smerov v ekonomickej sociológii. V súvislosti s uvažovaním

o trhu zohrávajú siete dvojakú úlohu. Po prvé, siete predstavujú alternatívnu formu koordinácie ekonomických aktivít, odlišnú od trhu.⁶ Trh a siete sú dva odlišné spôsoby, ako organizovať ekonomické aktivity. Siete, na rozdiel od trhu, predstavujú systém vzťahov založených na reciprocite. Siete v tomto význame boli veľkou témou ekonomickej antropológie. Príkladom je legendárny výskum Bronislava Malinowského, venovaný systému recipročnej výmeny *kula*.⁷ Nás však bude zaujímať druhý aspekt sietí, a síce siete ako súčasť trhu, kde sú ukotvené ekonomické výmeny na trhu. Tento aspekt je rozvíjaný v teóriách sociálnych sietí.⁸

Teóriu sietí ako východisko pre analýzu trhu priniesol do ekonomickej sociológie významný americký sociológ z konca dvadsiateho storočia Harrison White.⁹ White kritizoval ekonómiu za to, že pracuje len s abstraktnými modelmi fungovania ekonomiky a nezaujíma sa o trhy a ich konkrétne podoby. Výsledkom bola podľa neho skutočnosť, že neoklasická ekonómia nemala k dispozícii teóriu trhu (White 1990, citované podľa Swedberg 2003: 122). Ako odpoveď na tento problém rozvinul teóriu trhov ako sietí. Konkrétne sa zamerával na trhy, kde sa vyrábajú produkty (a nie na trhy charakteristické len výmenami – ako je napríklad burza). Kľúčovou charakteristikou ekonomického konania na trhu je podľa neho to, že výrobcovia tovarov pri určovaní ceny a množstva tovaru, ktorý sa má vyrobiť, nezohľadňujú len náklady či predpokladaný dopyt, ale do úvahy berú aj konanie svojich konkurentov. Ich pozícia na trhu (rozhodnutie

⁶ Rozlišujeme tri formy koordinácie ekonomických aktivít: trh, siete a hierarchie.

⁷ Pre viac informácií o Malinowského výskume viď napríklad Kanovský (2004).

⁸ Keďže predpokladáme, že študenti sú oboznámení so základnými pojmami teórie sociálnych sietí, na tomto mieste ich uvádzať nebudeme. Záujemcom odporúčame napríklad text autorov Schimid a Šubrt (2010).

⁹ Základy teórie sociálnych sietí siahajú až k Georgovi Simmelovi, ktorý sa venoval dôsledkom veľkosti skupín a postavenia v skupine. Vo svojej formálnej sociológii analyzoval dyadický vzťah, ale aj to, čo prináša jeho zmena na triádu (napr. ideu „tertius gaudens“ – „tretí, ktorý sa raduje“).

o tom, aké množstvo produktov za aké ceny im umožní maximalizovať zisk) teda závisí od pozície iných producentov, čo následne recipročne limituje možnosti, ktoré sú k dispozícii (Beckert 2011). To spoluvytvára štruktúru trhu a následne definuje strategické rozhodnutia firmiem. White tak prispel k sociologickej predstave, že trhy sú štruktúrované, usporiadané entity – prostredníctvom konania aktérov orientovaných na iných – ktoré dokážu existujúci poriadok reprodukovat'.

Asi najznámejším príkladom aplikácie teórie sietí v ekonomickej sociológii sú práce Marka Granovettera. Jeho štúdia *Getting a Job* (1974) patrí ku klasike žánru. Ukázal v nej dovtedy nerozpoznanú dôležitosť sietí pri hľadaní si zamestnania, resp. pri získavaní informácií, ktoré môžu viesť k nájdeniu si práce. Veľká časť informácií o trhu práce bola totiž získavaná nie v rámci explicitného procesu vyhľadávania informácií a zamestnania, ale ako vedľajší produkt iných sociálnych procesov – prostredníctvom sietí kontaktov. Kľúčové bolo zistenie, že nie každý typ kontaktu má rovnakú relevanciu. Kým silné väzby (siete blízkych ľudí) produkujú obmedzenejšie množstvo informácií s nižším potenciálom pomôcť, slabé väzby sú v tomto ohľade oveľa dôležitejšie, keďže v rozptýlených sieťach sa nachádzajú ľudia, ktorí majú prístup k rôznorodejším informáciám. V tomto zmysle Granovetter hovoril o **sile slabých väzieb**.

Z hľadiska teórie stojí za pozornosť, že dôležitosť väzieb, zapojenia do sietí, na ktorú Granovetter poukázal, oslabil argument, že mechanizmus hľadania si práce možno popísať len v pojmoch zvažovania nákladov a maximalizácie užitočnosti. Poskytol tým podporu pre kritiku ekonómie zo strany ekonomickej sociológie. Avšak treba spresniť, že Granovetterova práca z roku 1974 formálne nebola písaná ako súčasť ekonomickej sociológie. Ekonomická sociológia bola vtedy v útlme, respektíve prežívala v rôznych špecifických formách (ako industriálna sociológia, sociológia trhu práce, sociológia sociálneho štátu). Opätovný rozmach zažila až neskôr v podobe takzvanej novej ekonomickej sociológie. Späťne však

Granovetter túto svoju štúdiu označil za jeden z prvých príkladov novej ekonomickej sociológie, pretože ukázala záujem o kľúčové aspekty fungovania ekonomického života, ktorý vyústil do prvých sporov s neoklasickou ekonomickou teóriou – na jej vlastnom ihrisku (Swedberg 2003).

Skutočný počiatok novej ekonomickej sociológie, ktorý možno datovať k prelomu 80-tych a 90-tych rokov, sa ale spája s iným prelomovým textom Granovettera. V roku 1985 uverejnil štúdiu „*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*“, kde rozvinul teoretické argumenty v prospech teórie sociálnych sietí. Vychádzal z kritiky dvoch prístupov k ľudskému konaniu (Gerbery 2015). Na jednej strane šlo o **príliš socializovaný (*over-socialized*) koncept konania**, v ktorom je konanie vysoko responzívne voči existujúcim normám a hodnotám, ktoré však v dôsledku socializácie nie sú vnímané obmedzujúco. Nájdeme ho v niektorých sociologických teóriách. Na druhej strane šlo o **málo socializovaný (*under-socialized*) koncept konania**, ktorý nepracuje s vplyvom sociálnej štruktúry na ekonomické procesy (dokonalý trh nepotrebuje dlhodobé sociálne vzťahy, vyjednávanie, vzájomné prispôsobovanie sa a pod.) a je zase vlastný klasickej a neoklasickej ekonómii.

Akokoľvek sú oba prístupy rozdielne, až antagonistické, majú jednu vec spoločnú: oba zdieľajú perspektívu atomizovaného aktéra. Kým v prípade málo socializovaného prístupu nejde o nič prekvapivé, pretože atomizovaný aktér sledujúci vlastný záujem patrí k jeho základným predpokladom, v prípade príliš socializovaného prístupu je Granovetterov záver trochu prekvapivejší. Atomizácia aktéra sa tu podľa neho odvíja od úspešnej socializácie, internalizácie očakávaných vzorcov správania, čo marginalizuje pôsobenie aktuálnych sociálnych vzťahov. Teoretické akcentovanie „zvnútorňovania spoločnosti“ vedie v konečnom dôsledku k rovnakému výsledku ako teoretizovanie ekonómie, ktoré vychádza z modelu *homo economicus*.

Granovetter odmieta oba kritizované prístupy a tvrdí, že **ekonomické konanie je ukotvené v konkrétnych, pretrvávajúcich systémoch sociálnych vzťahov**. V sieťach sociálnych vzťahov sa produkujú informácie o motiváciách partnerov zahrnutých do ekonomických výmen, vytvárajú sa predpoklady pre vznik dôvery, čo následne umožňuje vysvetliť existujúci poriadok ekonomického života (Krippner, Alvarez 2007). Sociálne siete štrukturujú trhové výmeny a sprostredkujú možnosť kolektívnej akcie (Beckert 2009).

V súčasnej ekonomickej sociológii môžeme nájsť rôzne podoby výskumu, ako siete vplývajú na ekonomické aktivity. Autori Smith-Doerr a Powell (2005: 382) ich zhrňajú do troch všeobecnejších kategórií:

- V centre pozornosti sú siete neformálnych vzťahov na trhu práce a na pracovisku, ktoré ovplyvňujú skutočnosti týkajúce sa práce a sveta práce. Táto skutočnosť vyplýva z prepletenia sociálnych väzieb (založených na priateľstve, dôvere) a ekonomických výmen.
- V centre pozornosti sú siete pozostávajúce z formalizovanejších vzťahov a výmen, ktorých cieľom je získať z výmeny určitú (ekonomickú) hodnotu.
- V centre pozornosti sú vzťahové formy riadenia, kde autorita nemá centralizovanú podobu, ale je rozptýlená. Takéto formy riadenia možno nájsť napríklad vo firmách s flexibilným manažmentom.

Samozrejme, tento zoznam nie je zďaleka vyčerpávajúci, ale dobre ilustruje orientáciu ekonomickej sociológie a význam sietí pri skúmaní ekonomických aktivít na trhu.

TRH V KLASICKEJ SOCIOLOGII

Sociológia ako produkt modernity hneď od svojich počiatkov reflektovala rozvoj trhu, trhovej ekonomiky a ich konzekvencií pre

modernú spoločnosť. Táto reflexia do určitej miery zohľadňovala aj to, čo sa dialo v ekonomickej teórii, keďže niektorí predstavitelia klasickej sociológie pôsobili na pomedzi sociológie a ekonómie, alebo sa zapájali do diskusií o ekonomických otázkach vtedajších spoločností, prípadne do diskusií o vzťahu týchto dvoch vied. Na nasledujúcich stranách predstavíme poňatie trhu v dielach troch „klasikov“ – Karla Marxa, Maxa Webera a Émila Durkheima. Keďže predpokladáme, že študenti sociológie dôkladne poznajú práce týchto autorov z kurzov sociologickej teórie, pozornosť budeme venovať len vybraným aspektom ich teórií, ktoré sa dotýkajú trhu ako kľúčovej inštitúcie moderných spoločností. Obmedzíme sa pritom len na tie, ktorým je podľa našich a skúseností venovaná pri výučbe sociológie menšia pozornosť.

Karl Marx

Práca Karla Marxa zásadne ovplyvnila nielen ekonomickú sociológiu, ale sociológiu vo všeobecnosti. Jeho tézy sú dodnes predmetom debát a poskytujú bohatý zdroj inšpirácií pre rozvíjanie teórií o povahe súčasnej spoločnosti. Z veľkého množstva tém, ktoré Marx v súvislosti s trhom analyzoval, sa zameriame na jeho chápanie trhu.

Trhový mechanizmus a povaha kapitalizmu patrili ku kľúčovým témam, ktoré analyzoval z rôznych tematických perspektív. Marx stál v ostrej opozícii voči vtedajšej ekonomickej teórii pri viacerých teoretických otázkach, a to z viacerých dôvodov. Čo sa týka trhu, rozdiel v prístupe bol markantný. Kým v ekonómii prevládal názor, že trh predstavuje nástroj pre harmonizáciu záujmov v spoločnosti, Marx upozorňoval na systematické kontradikcie, ktoré trh nedokáže nielenže vyriešiť, ale aj prispieva k ich posilňovaniu. Tieto kontradikcie sú prejavom hlbších problémov, ktoré siahajú k základným princípom fungovania kapitalizmu. Aj preto bol trh pre Marxa sekundárnym teoretickým problémom, pretože sám osebe nepredsta-

voval základnú sociálnu realitu alebo princíp, ktorý by umožnil vysvetlenie sociálneho poriadku v moderných spoločnostiach. Marx dokonca varoval pred skúmaním, ktoré by sa zameriavalo len na trh sám osebe – na skúmanie ponuky a dopytu, cirkulácie tovaru, či tvorbu cien. Tie totiž nemožno vysvetliť správaním sa ekonomických aktérov na trhu, individuálnymi preferenciami či voľbami. Pozornosť je nevyhnutné zamerať na štrukturálne obmedzenia, ktoré ležia mimo trhu – predovšetkým na povahu výrobných vzťahov (Slater, Tonkiss 2001: 64). Tie spôsobujú systematickú náchylnosť kapitalizmu a trhu ku krízam.

Trh pre Marxa predstavoval miesto mystifikácie, a to v dvojakom význame. Jednak, ako sme uviedli vyššie, z pozorovania trhu nie je možné identifikovať skutočné, fundamentálne princípy jeho fungovania. A jednak preto, že trh zastiera štrukturálne kontradikcie, ktoré sú v ňom prítomné. Marx kritizoval formálne deklarovanú rovnosť a spravodlivosť, ktorú mal kapitalizmus a trhová ekonomika priniesť. Spochybňoval ich univerzálnosť a poukazoval na to, že sú efektívnym prostriedkom na udržiavanie moci. Rozlišoval teda medzi tým, ako sa trh a trhové vzťahy javia, a tým, aké v skutočnosti sú.

Argument, že trhy sú determinované silami nachádzajúcimi sa mimo nich, je rámcom pre Marxove analýzy aj ďalších ekonomických javov, vrátane povahy práce alebo tovarov/komodít. V prípade tovarov rozlišoval dve hodnoty – úžitkovú hodnotu (use value) a výmennú hodnotu (exchange value). Tovar je úžitkovou hodnotou v tom zmysle, že ho možno využiť na uspokojenie potrieb. Úžitková hodnota závisí od fyzických vlastností tovaru. Na rozdiel od nej, výmenná hodnota tovaru nespočíva v jeho objektívnych vlastnostiach, ale odkazuje k hodnote, ktorú tovar získava v ekonomickej výmene, kde sa kladie na roveň iným tovarom. Výmenná hodnota je javovou formou obsahu tovaru, pričom tieto dve skutočnosti možno odlíšiť. Kým v nekapitalistických spoločnostiach existoval priamy a transparentný vzťah medzi produkciou a spot-

rebou, v kapitalizme je tento vzťah narušený. Produkty, ktoré sa stávajú tovarmi, už nemajú pre výrobcov úžitkovú hodnotu – nie sú produkované kvôli uspokojeniu potrieb, ale pre potreby trhu. Považba trhu s tovarmi (a hodnotami) v kapitalizme je potom určená snahou zvyšovať výmennú hodnotu a akumulovať ju, a nie snahou o uspokojovanie potrieb alebo o produkciu niečoho „substantívneho“ (Slater, Tonnkis 2001: 67).

Keď sa z produktu stáva v kapitalizme tovar, mení svoju povahu. Prestáva byť jednoduchou vecou a nadobúda „metafyzickú rafinovanosť“. V tejto súvislosti Marx používa pojem „tovarový fetiš“ (commodity fetishism). Označuje ním proces, v ktorom tovary získavajú hodnotu na základe výmenného vzťahu medzi sebou, a zo zreteľa sa stráca skutočnosť, že ich vyprodukovala ľudská práca. Práca sa zhmotňuje v produkte, ale jeho pôvod (a výrobca) sa vytrácajú.

Max Weber

Max Weber svojou snahou o preklopenie ekonómie a sociológie vytvoril pole ekonomickej sociológie, ktoré potom kodifikoval viacerými kľúčovými prácami. Ekonomickej sociológii vtlačil pečať svojho sociologického prístupu: posunul ju bližšie k „vedám o kultúre“, ktoré si všímali kultúrne konštruované významy v konaní a ich chápanie a interpretáciu, včlenil do nej svoju teóriu konania, ako aj koncept racionality. Zásadným spôsobom rozšíril obsahové zameranie ekonomickej sociológie. Hoci väčšina študentov sociológie si Maxa Webera spája s dielom *Protestantská etika a duch kapitalizmu* (1904/1905), nejde vonkoncom o jediné dielo venované štúdiu ekonomických javov. Max Weber písal o stredovekých obchodných spoločnostiach, poľnohospodárstve v Nemecku, či o produktivite v priemyselných podnikoch. Základy ekonomickej sociológie ako vedy položil vo svojom monumentálnom diele *Hospodárstvo a spoločnosť* (1921), kde sa pokúsil o systematický výklad základného

kategoriálneho aparátu, a v posmrtno vydanéj práci *Dejiny hospodárstva* (1923), v ktorej sú zachytené jeho prednášky na Univerzite v Mníchove v kurze „Prehľad všeobecnej spoločenskej a hospodárskej histórie“. *Dejiny hospodárstva* obsahujú veľa empirického materiálu, príkladov, ktoré z tejto knihy robia vhodný doplnok ku knihe *Hospodárstvo a spoločnosť*, ktorá je písaná ťažšie prístupným, abstraktným jazykom.

Kľúčové sociologické práce a myšlienky Maxa Webera študenti isto poznajú z iných sociologických kurzov, či už ide o kurzy z dejín sociologického myslenia alebo sociologickej teórie. Prístupné sú aj viaceré analýzy jeho diela¹⁰, ktoré pokrývajú jednako Weberovo uvažovanie o ekonomike, ako aj základný kategoriálny aparát ekonomickej sociológie, načrtnutý v druhej kapitole knihy *Hospodárstvo a spoločnosť*. My sa zameriame na to, akú úlohu zohrával trh v jeho ponímaní kapitalizmu a aké faktory ovplyvnili jeho rozvoj.

Weber nazeral na vývoj modernej spoločnosti ako na postupujúci proces racionalizácie. A ekonomická sféra a trh boli pre neho príkladom realizácie racionality. Konkrétne, realizáciou účelovej racionality. Účelovo-rationálne konanie využíva predmety alebo ľudí ako prostriedky pre vlastné racionálne účely s ohľadom na úspech. Je teda orientované podľa účelu, prostriedkov, ale aj vedľajších následkov: zvažujú sa v ňom prostriedky vzhľadom k účelom, účely vzhľadom k vedľajším následkom a rôzne účely navzájom (Skovajsa 2012: 581). Narastajúci význam účelovej racionality je spojený s oslabovaním vplyvu tradície, tabu, alebo dedenia sociálnych pozícií. Sledovanie vlastného záujmu v trhových výmenách, vedených účelovou racionalitou, je tak do určitej miery (nikdy nie úplne) oslobodené od týchto skutočností a trhová výmena je založená na logike neosobnej kalkulácie, bez ohľadu na to, čo alebo kto je zahrnutý do

¹⁰ Viď napríklad Keller, 2004; Loužek 2005, Novosad, 2016.

trhovej transakcie (Slater, Tonnkis 2001: 74).¹¹ Dominantné postavenie účelovej racionality predstavuje jeden z dôležitých faktorov, ktoré prispievajú k stabilite, predvídateľnosti a racionalite trhového prostredia. Racionalita ekonomického života a trhu sa však neodvíja len od účelovej racionality na individuálnej úrovni. Dôležitú úlohu zohrávajú aj racionality iných sfér života spoločnosti (Weber hovoril o pluralite racionalizácie), ako napríklad racionalita v oblasti práva alebo vedeckého poznania.

Weber rozlišoval medzi formálnou a substantívnou racionalitou. Kým formálna racionalita odkazuje na logiku kalkulácie, substantívna racionalita odkazuje k cieľom konania, respektíve k základným hodnotám, ktoré formujú orientáciu na (rôzne) ciele. V prostredí trhu sa substantívna racionalita vzťahuje k uspokojovaniu potrieb. Trhy podľa Webera nemožno charakterizovať len formálnou racionalitou, pretože vždy obsahujú aj prvky substantívnej racionality. Vo viacerých situáciách sa oba typy racionality môžu prelínať. Avšak pozor, ak by sme chceli zhodnotiť racionalitu trhu ako takého alebo racionalitu spoločenského poriadku (teda postúpili by sme na nad-individuálnu úroveň), tak k dispozícii máme len kritérium formálnej racionality. Pretože, podľa Webera to, že moderný spoločenský poriadok sa vyznačuje formálnou racionalitou, je vecou empirického faktu. To, či je racionálny aj z pohľadu substantívnej racionality, je vec názoru, morálneho rozhodnutia (Slater, Tonnkis 2001: 76).

Prechod ku spoločnosti založenej na trhu, ku kapitalizmu, je v kurzoch dejín sociologického myslenia často podávaný z jednej perspektívy – optikou diela *Protestantská etika a duch kapitalizmu*, v ktorom Weber analyzuje vplyv protestantizmu na rozvoj ka-

¹¹ Treba upozorniť, že Weber netvrdil, že v reálnom živote prevláda tento typ konania. Jeho analýza bola založená na ideálnych typoch. Ako konštatuje Skovajsa (2012: 582), „Weberov pohľad na skutočné podoby konania v sociálnom živote má ďaleko od jednostranného racionalizmu“.

pitalistickej racionálnej mentality moderných podnikateľov (Keller 2004). Aj to prispieva k pokrivenému obrazu Webera ako autora monokauzálnej teórie vzniku kapitalizmu. V úzadí zostávajú Weberove úvahy o inštitucionálnych aspektoch historického vývoja, ktoré podal v knihe *Dejiny hospodárstva*. Systematickejšiu podobu týmto úvahám dal Randall Collins (1980), keď sa pokúsil zosystematizovať Weberove argumenty do podoby formalizovanej teórie, postavenej na kauzálnom reťazci vzniku kapitalizmu (schéma 2). V tomto kauzálnom reťazci sleduje logiku argumentov Webera: najprv vysvetľuje hlavné prvky kapitalizmu, potom popisuje prekážky, ktoré im bránili rozvinúť sa, a nakoniec spoločenské podmienky, ktoré umožnili ich vznik (Collins 1980: 928). V nasledujúcej časti popíšeme dve časti modelu, tak ako je zobrazený v schéme 2: hlavné prvky kapitalizmu a spoločenské podmienky, ktoré ho umožnili.

Collins hovorí o racionalizovanom alebo dokonca o racionálnom kapitalizme, ktorý je podľa Webera charakteristický svojou metodickosťou a predvídateľnosťou. Všetky tieto vlastnosti súvisia s hlavnými komponentmi, ktoré ho vytvárajú a ktoré v takej podobe a kombinácii nenájdeme v iných ekonomických systémoch. Prvými dvoma sú súkromné vlastníctvo prostriedkov výroby (dostupných na predaj na otvorených trhoch), ktoré umožňuje ich koncentráciu v rukách podnikateľov a manažovanie na základe efektívnosti a technológie, využívané v podnikateľských organizáciách. Ďalším komponentom je trh práce s pracovnou silou, ktorá je rezponzívna na dopyt. Posledným prvkom je trh a obchodné výmeny na trhu, ktoré podľa Webera nesmú byť obmedzované reštrikciami. Pod reštrikciami mal Weber na mysli najmä neekonomické dôvody obmedzovania pohybu tovarov, ktoré bolo možné nájsť v pred-moderných spoločnostiach, ale aj iné prekážky brániace napríklad obchodu na dlhé vzdialenosti.

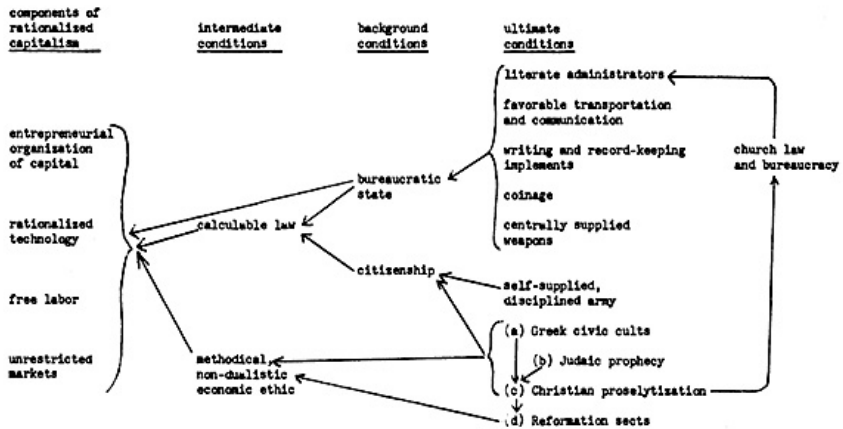
Collins rozlíšil tri druhy spoločenských podmienok, ktoré umožnili odbúranie bariér pre voľný pohyb pracovnej sily, tovarov a vý-

robných faktorov, a ktoré prispeli k vytvoreniu inštitucionálneho zá-
 zemia pre kapitalizmus: základné (ultimate), rámcové (background)
 a sprostredkujúce (intermediate) podmienky. K sprostredkujúcim
 podmienkam, ktoré sú voči kapitalizmu časovo „najbližšie“, patrí
 právny systém vytvárajúci priestor pre vypočítateľné a očakávateľné
 pôsobenie na trhu a ne-dualistická ekonomická etika. Krátko sa pri-
 stavíme pri druhej podmienke. V takmer všetkých pred-moderných
 spoločnostiach podľa Webere existovali dva odlišné systémy etiky:
 jedna pre členov skupiny, komunity, a druhá pre „tých druhých“.
 Prvá bola charakteristická princípmi férovosti, spravodlivosti, statu-
 su a tradície. Druhá zase ich opakom vrátane podvádzania či úžery.
 Obe formy etiky boli prekážkami pre rozvoj kapitalizmu: prvá kvôli
 tomu, že brzdila komercializáciu ekonomického života, druhá kvô-
 li brzdeniu nadväzovania trvalejších obchodných vzťahov (Collins
 1980: 931).

Ďalšími v rade sú rámcové podmienky, ktoré majú politický
 charakter: vznik byrokraticky organizovaného štátu, založeného
 na univerzálnom občianstve a spravovaného profesionálnou tried-
 dou úradníkov, sudcov a pod. Ich začlenenie do modelu vysvetlenia
 vzniku kapitalizmu posilňuje jeho dôraz na inštitucionálnu strán-
 ku historického vývoja. V poslednom rade sú základné podmienky,
 ktoré boli zdrojom expanzie štátu a občianstva. A opäť je zrejмый
 príklon nielen ku kultúrnym vysvetleniam (rola náboženstva), ale
 aj k vysvetleniam založeným na inštitucionálnych a organizačných
 predpokladoch.

V modeli sa objavujú aj ďalšie kauzálne vzťahy, ktoré dokazujú,
 že Weber mal rozpracovaných viacero hypotéz o dôvodoch vzniku
 a rozvoja kapitalizmu, ako aj o jednotlivých medzi-krokoch. Je to
 o ďalší dôvod viac, prečo venovať väčšiu pozornosť čitateľsky púta-
 vým *Dejinám hospodárstva*.

Schéma 1: Kauzálny reťazec vzniku kapitalizmu podľa M. Webera



Zdroj: Collins (1980: 931)

Émile Durkheim

Émile Durkheim sa na rozdiel od Maxa Webera nesnažil nájsť prepojenie medzi ekonómiou a sociológiou. Ekonomická sociológia pre neho nebola spoločným priestorom dvoch disciplín, ale výsostné územie sociológie, v ktorom sa pozornosť venuje ekonomickým inštitúciám (týkajúcim sa produkcie bohatstva, výmeny a distribúcie). Voči (klasickej politickej) ekonómii sa vymedzoval obsahovo – v knihe *Spoločenská delba práce* (1893), ako aj metodologicky – v knihe *Pravidlá sociologickej metódy* z roku (1895). Vymedzil sa predovšetkým voči jej konceptu racionálne kalkulujúceho jednotlivca. Sociálny poriadok moderných spoločností podľa neho nevzniká ako vedľajší produkt výmeny jednotlivcov, ktorí vstupujú do vzájomných zmluvných vzťahov: sociálny poriadok sa vyvinul diferenciaciou kolektivity (založenej na delbe práce) a nie agregáciou jednotlivcov (Slater, Tonnkis 2001: 83).

Durkheim odmietal aj predstavu, že trh môže byť základom spoločenského poriadku. Podľa neho je to presne naopak – existuje

tencia trhu si vyžaduje/predpokladá existenciu spoločenského, morálneho poriadku. Tento argument demonštroval na príklade zmluvných vzťahoch. Zmluvu, kontrakt totiž vnímal ako najdôležitejšiu ekonomickú inštitúciu modernej spoločnosti. A to v dvojakom význame. Po prvé, prehlbujúca sa funkčná diferenciácia viedla k takému nárastu významu ekonomických výmen založených na zmluve, že trhová výmena v podobe zmluvného vzťahu sa stala dominantným módom sociálnej interakcie (Beckert 2002: 84). Po druhé, narastajúca (kvantitatívna) prítomnosť zmluvných vzťahov šla ruka v ruke s ich narastajúcim vplyvom na povahu spoločenskej integrácie. Avšak teoretický záujem o zmluvné vzťahy bol u Durkheima súčasťou aj širšie koncipovaného problému, a síce, ako môže spoločnosť, ktorá sa čoraz viac opiera o súkromné zmluvy a voluntaristické ekonomické výmeny, garantovať sociálnu súdržnosť (ibid.).

Podľa Durkheima, žiadna zmluva, žiaden zmluvný vzťah na trhu, do ktorého jednotlivci vstupujú, nie je len čistou ekonomickou kategóriou, ale je v ňom sprítomnená aj spoločnosť. V zmluvnom vzťahu existuje vždy určitý neredukovateľný, ne-kontraktálny element, ktorý sa týka existujúceho morálneho poriadku. Spoločnosť tu vstupuje na scénu v podobe svojich predstáv, sociálnych pút a morálnych záväzkov.¹² Príkladom zo súčasnosti môže byť predpoklad inherentne prítomný v zmluve medzi zamestnávateľom a zamestnancom, že vykonávaná práca nebude narúšať ľudskú dôstojnosť (vieme ale, že toto normatívne očakávanie/požiadavka spoločnosti nie je v prípade niektorých typov zamestnaní vôbec reflektované). Ne-kontraktálny element má aj praktickejšiu stránku. Je výrazom nevyhnutne obmedzenej povahy zmluvného vzťahu, pretože zmluva pokrýva len určitú vymedzenú množinu situácií, ktoré by mohli ovplyvniť jej obsah a cieľ. Tento element vypĺňa prázdny priestor a znižuje riziko,

¹² Patrí sem aj právo (právne predpisy), ktoré Durkheim považoval za empiricky pozorovateľnú formu morálky (Kusá, Kostlán 2009).

že trhová výmena bude prerušená alebo že nevznikne. Zároveň vytvára priestor pre vznik dlhodobých zmluvných vzťahov.

Durkheim ale ponúka ešte jeden argument pre svoj predpoklad ne-kontraktualného prvku zmluvného vzťahu. Sociálne putá a morálny poriadok predchádzajú trhovú výmenu aj preto, lebo trhová výmena produkuje nedostatočný základ pre stabilné sociálne vzťahy, a tým aj pre spoločnosť. Bez nich by koniec trhovej výmeny znamenal koniec vzťahu medzi aktérmi.

Jeden z kľúčových argumentov Durkheima o povahe modernej spoločnosti s rozvíjajúcim sa trhom (trhmi) sa týkal prehlbujúcej sa delby spoločenskej práce, spojenej s prechodom od mechanickej k organickej solidarite a jej vzťahu k spoločenskému poriadku. Študenti sociológie dobre poznajú túto časť Durkheimovho diela, ktorému sa v kurzoch dejín sociologického myslenia venuje veľká pozornosť. Preto ju popíšeme len v krátkosti a upozorníme na niektoré aspekty tejto témy, ktoré zvyknú byť zanesené dezinterpretáčnymi nánosmi. Durkheim hľadal odpoveď na nasledujúcu otázku: *„Ako je možné, že čím viac je jednotlivec viac samostatný, tým tesnejšie závisí od ostatných?“* (Durkheim 2004: 38). Rozlíšenie mechanickej a organickej solidarity Durkheim zakladá na rozdieloch v povahe právnych noriem. Kým mechanická solidarita sa spája viac s právom založenom na represívnych, trestajúcich sankciách, organická solidarita sa rozvíja v kontexte tzv. reštitučného, opravného práva, zameraného na nápravu vecí – ich navrátenie do pôvodnej podoby. Durkheim potom ukazuje, ako rastúca delba práce a špecializácia činností – v moderných spoločnostiach nevyhnutne spojená s expanziou trhu a trhovej ekonomiky – vedie síce k rastúcej diferenciacii členov spoločnosti, ale ako zároveň medzi nimi vzniká prepojenie a závislosť na celku. Tu treba upozorniť, že pojem solidarita Durkheim nepoužíva vo význame spolupatričnosti alebo empatie voči situácii iných ľudí. V slovenskom kontexte na to poukázali Kusá a Kostlán, keď argumentovali, že Durkheim chápe solidaritu v štruktúrnom význame: solidarita znamená sociálnu väzbu, súdrž-

nosť, integráciu (Kusá, Kostlán 2009: 166). Hlavným predmetom záujmu nie je to, či a do akej miery možno moderné spoločnosti vykazujú prítomnosť kolektívnych pocitov empatie a účasti, ale spôsoby, ako sa udržiava spoločenský poriadok v trhovej spoločnosti. Aj preto autori preferujú používanie pojmu organická integrácia alebo súdržnosť. Druhé upozornenie sa týka konceptu organická solidarita. Kusá a Kostlán ukázali, že jeho bežné používanie (delba práce = organická solidarita) nevyčerpáva všetky významy, ktoré možno nájsť vo výklade samotného Durkheima. Durkheim totiž organickú solidaritu chápal aj ako ideálny typ, ktorý nemožno stotožniť so žiadnou modernou spoločnosťou (Kusá, Kostlán 2009: 171). Alebo v ešte trochu viac posunutom význame – ako vzdialený cieľ, ktorý si vyžaduje spoločenské úsilie. Videné z tejto perspektívy, prechod od mechanickej k organickej solidarite v dôsledku postupujúcej delby práce – ktorá sa odohráva v kontexte trhu a trhových výmen – nepopisuje už uzavretú časť histórie vývoja spoločnosti, ale zostáva príbehom s otvoreným koncom.

ZHRNUTIE

Trh je nástrojom koordinácie konania veľkého množstva aktérov. Ekonomická sociológia si všíma úlohu sociálnych štruktúr, inštitúcií a kultúrnych rámcov, ktoré formujú stabilné očakávania voči konaniu iných aktérov a tým redukujú neistotu. Pri konceptualizácii trhu využíva koncept poľa i sociálnych sietí. Pomocou nich dáva do popredia tie aspekty fungovania trhu, ktoré v ekonómii absentovali alebo zostávali v úzadí. Trh bol predmetom uvažovania aj v klasickej sociológii. Avšak každý z jej predstaviteľov si v súvislosti s expanziou trhu, ktorá sprevádzala rozvoj modernej spoločnosti, kládol iné otázky. Kým Marx chápal trh ako miesto mystifikácie a zakrývania štruktúrnych síl, pre Webera bola ekonomická sféra a trh príkladom postupujúcej racionalizácie. Pri Weberovi netreba zabúdať ani na to, že vznik a rozvoj kapitalizmu nevysvetľoval len vo vzťahu

k notoricky známej „protestantskej etike“, ale predpokladal celý reťazec príčin a následkov. Durkheim kládol dôraz na to, že existencia trhu si vyžaduje/predpokladá existenciu spoločenského, morálneho poriadku a nie naopak. Tento princíp stelesňuje zmluva, kontrakt. Podľa Durkheima, každá zmluva obsahuje určitý neredukovateľný, ne-kontraktuálny element, ktorý sa týka existujúceho morálneho poriadku.

SPOLOČNOSŤ A TRH II



V TEJTO KAPITOLE PREDSTAVÍME:



- dielo Karla Polanyiho
- koncept ukotvenia (embeddedness)
- jeho význam pre ekonomickú sociológiu

VPREDCHÁDZAJÚCEJ KAPITOLE sme spomenuli výraz „nová ekonomická sociológia“. Ide o fázu vo vývoji ekonomickej sociológie, ktorá začala na prelome 80. a 90. rokov dvadsiateho storočia a ktorá zohrala dôležitú úlohu v rozšírení záujmu o sociologickú analýzu ekonomických javov. Pri jej zrode stál jeden koncept stojaci roky mimo pozornosti. Ide o koncept „ukotvenia“ (embeddedness), ktorý do spoločenských vied priniesol Karl Polanyi, ktorého sme spomenuli v prvej kapitole pri diskusii o definícii ekonomiky a „ekonomického“.

Koncept ukotvenia odkazuje k vzťahu ekonomiky, trhu a spoločnosti – k tomu, že ekonomické konanie je ukotvené v neekonomických inštitúciách, je vsadené do existujúcej sociálnej štruktúry. V rámci tzv. novej ekonomickej sociológie sa tento koncept využil na zdôraznenie sociologicky špecifického prístupu k skúmaniu ekonomických javov, ktorý mal rozširovať perspektívu ekonomickej teórie hlavného prúdu. V kapitole si predstavíme nielen tento koncept, ale aj širší kontext a reakcie, ktoré v ekonomickej sociológii vyvolal.

KARL POLANYI A „VEĽKÁ TRANSFORMÁCIA“

Kľúčovou prácou Polanyiho je *Veľká transformácia* (1944), v ktorej analyzuje dôvody neutešeného spoločenského vývoja v prvej polovici dvadsiateho storočia. Kládne si otázku, prečo relatívne dlhé obdobie mieru a prosperity (1815 – 1914) bolo vystriedané ekonomickou krízou, nárastom fašizmu a dvoma svetovými vojnami. Pri hľadaní odpovedí obracia pozornosť k narastajúcej dominancii samoregulujúceho sa trhu, k jeho expanzii ako organizačného princípu spoločenského života. Príčiny politických, ekonomických turbulencií a tragédií hľadá v období „zrodenia“ trhovej ekonomiky. V tejto súvislosti hovorí o dvoch veľkých transformáciách: v poradí *druhá* veľká transformácia, ktorá sa prejavila príchodom veľkej hospodárskej krízy, nárastom fašizmu a politickej nestability, bola výsledkom *prvej* veľkej transformácie – expanzie samoregulujúceho sa trhu a trhového liberalizmu.

Osou výkladu v knihe je dianie v Anglicku v 18. a 19. storočí, ktoré zahŕňa ekonomické procesy (zmeny vo výrobe, vytváranie predpokladov pre vznik trhovej ekonomiky, trhu práce a pod.), vývoj v oblasti sociálno-politických intervencií ako aj vplyv ekonomickej teórie a jej vtedajších reprezentantov. Výklad autora má dve línie (Dale 2010). Prvou je technologicko-ekonomická argumentačná línia, kde poukazoval na dôsledky technologických inovácií, zmien vo výrobe a s tým súvisiacich procesov (napr. rapídny presun veľkej časti populácie z vidieka do miest). Poukazoval tiež na to, že bezproblémové a ekonomicky ziskové fungovanie nových veľkokapacitných výrobných podnikov, ktoré využívali moderné technológie, si vyžadovalo nepretržitú ponuku výrobných faktorov, a to najmä pôdy a pracovnej sily. To predpokladalo ich komodifikáciu. **Komodifikácia** znamenala pretvorenie týchto faktorov na tovary/komodity, ktoré možno vymieňať na trhu, ustanovenie príslušných trhov a podriadenie týchto faktorov zákonom ponuky a dopytu. Podľa Polanyiho to viedlo k vzniku tzv. fiktívnych komodít, pretože pôda

a ani práca nevznikli pôvodne ako tovar pre účely trhovej výmeny.¹³ Tento vývoj – transformácia výrobných faktorov na fiktívne komodity – predstavoval podľa Polanyiho zdroj problémov pre trhovou ekonomiku, pretože prispieval k jej nestabilite tým, že vytváral napätia a zdroje konfliktov. Komodifikácia pôdy, práce a peňazí totiž vyvoláva obrannú reakciu časti spoločnosti, protipohyb, zacielený na ich ochranu. Spoločnosť sa tak ocitá medzi dvoma mlynskými kameňmi – expanziou trhu a jej odmietaním.

Druhou argumentačnou líniou výkladu bol spor s klasickou ekonómiou, s jej predstavami o povahe človeka a s jej presvedčením o univerzálnosti trhovej ekonomiky.¹⁴ Kritiku idey univerzálnosti motívov ľudského konania, konkrétne formálnej racionality, orientácie na zisk a univerzálnosti trhovej výmeny, Polanyi postavil na teoretických a historických argumentoch. Trhová výmena je podľa neho len jednou z viacerých foriem ekonomickej interakcie a jej dominancia sa objavuje len za určitých historických a inštitucionálnych podmienok. Polanyi (2006: 48) tvrdil, že „hoci inštitúcia trhu bola už od neskorej doby kamennej celkom bežná, jej rola v ekonomickom živote bola iba vedľajšia“. Formálna racionalita, ktorá stojí v základe trhových výmen, teda nepredstavuje nejakú abstraktnú alebo technickú logiku, ktorá by bola aplikovateľná univerzálnie (Slater, Tonkiss 2001).

¹³ V tejto súvislosti uviedol nasledovný argument: „Práca je len iné meno pre ľudskú aktivitu, spojenú so samotným životom, ktorý nie je žitý na predaj, ale z úplne iných dôvodov, a túto aktivitu nemožno od zvyšku života oddeliť, skladovať a mobilizovať. Pôda je len iné meno pre prírodu, ktorú človek nevyrobil. A konečne, skutočné peniaze sú len známkou kúpnej sily, ktorú spravidla vôbec nemožno vyrobiť, ale vzniká prostredníctvom bankového mechanizmu alebo štátnych financií“ (Polanyi 2006: 76).

¹⁴ Nešlo o spor čisto akademický. Poukázaním na niektoré jej omyly sa Polanyi snažil objasniť kontext rozvoja trhovej ekonomiky, pretože ekonomická teória v tomto období dokázala ovplyvňovať kľúčových aktérov prebiehajúcich makrospoločenských zmien.

Cieľom oboch výkladových línií bolo objasniť povahu *prvej* veľkej transformácie, keď došlo k tomu, že „namiesto ekonomiky ukotvenej v sociálnych vzťahoch, sú sociálne vzťahy ukotvené v ekonomickom systéme“ (Polanyi 2006: 62). Anglické reálie poslúžili Polanyimu ako pozadie, na ktorom vykreslil, ako sa trhová ekonomika zbavovala záťaží, ako sa pokúsila dvihnúť kotvy, vnorené do sociálnych inštitúcií a sociálnych vzťahov a fungovať autonómne, podľa vlastných pravidiel. Došlo k inštitucionálnemu oddeleniu ekonomických procesov, čo bolo historickou novinkou. Pretože, ako Polanyi poznamenal, „normálne je ekonomický poriadok iba funkciou poriadku sociálneho, v ktorom je obsiahnutý. Ani kmeňová, ani feudálna, ani merkantilistická spoločnosť nemala oddelený ekonomický systém. Spoločnosť devätnásteho storočia, v ktorej bola ekonomická aktivita izolovaná a bol jej prisúdený zvláštny motív, bola vlastne jedinou odchýlkou“ (Polanyi 2006: 75).

Oddelenie ekonomiky a spoločnosti nastala v dôsledku toho, že ekonomická výmena ako princíp ekonomického správania sa v dôsledku vhodných inštitucionálnych podmienok stala dominantnou. Ide pritom len o jeden z možných organizujúcich princípov zaisťujúcich fungovanie a integráciu ekonomického systému. Ďalšími sú reciprocita, redistribúcia alebo domáce hospodárenie. Napríklad, v pred-moderných spoločnostiach sa vyskytujú všetky štyri princípy, vrátane ekonomickej výmeny, avšak tá tam zostáva v podriadenom postavení voči iným prevládajúcim princípom ekonomického správania. Až s príchodom modernej spoločnosti sa princíp výmeny dostáva do popredia: keď sa spája s novou, autonómnou inštitúciou – trhom, ktorý produkuje vlastné ekonomické motívy konania. Ostatné princípy ekonomického správania toto nedokážu.

Naznačené procesy (zmeny vo výrobe, utváranie fiktívnych komodít, inštitucionálna separácia ekonomickej sféry) majú závažné dôsledky, pretože „takýto inštitucionálny model nemôže fungovať, pokiaľ sa spoločnosť nejako nepodriadi jeho požiadavkám“ (Polanyi

2006: 75). Trhová ekonomika si teda začala prispôsobovať fungovanie spoločnosti na svoj vlastný obraz. Spoločnosť bola posúvaná do takej pozície, aby umožnila trhu fungovať podľa vlastných pravidiel. V tomto zmysle sa sociálne vzťahy stali ukotvenými do ekonomického systému a nie ekonomika do sociálnych vzťahov. A v tomto zmysle prebehla prvá transformácia, ktorá viedla k tragickej transformácii v prvej polovici dvadsiateho storočia.

OTÁZKY SPOJENÉ S KONCEPTOM UKOTVENIA

V Polanyiho chápaní vzťahu ekonomiky a spoločnosti možno nazriť na určité vnútorné napätia, momenty, keď sa Polanyiho argumenty nielenže vzpierajú jednoznačnej interpretácii, ale umožňujú dospieť aj k protikladným záverom. Jedno z takýchto napätí, ktorému bolo venované veľa pozornosti, sa týka samotného chápania vzťahu medzi ekonomikou a spoločnosťou. Na jednej strane u Polanyiho nájdeme **koncept neukotvenej ekonomiky** (*disembedded economy*) a na strane druhej **koncept vždy ukotvenej ekonomiky** (*always embedded economy*). V prvom prípade Polanyi popisuje proces, ako sa trhová ekonomika zbavuje sociálnych pút, oddeľuje sa a formuje vlastný, inštitucionálne autonómny svet. Neukotvená ekonomika je výsledkom veľkej transformácie a ako taká funguje v trhovej spoločnosti. Vzťah ekonomiky a spoločnosti teda nemá konštantnú podobu, mení sa, a to v závislosti od dominujúceho mechanizmu integrácie a jeho inštitucionálneho vzorca. V tomto zmysle Polanyi využíva gradualistický koncept ukotvenia, v ktorom vzťah ekonomiky a spoločnosti má podobu historickej premennej. Základné črty tohto konceptu znázorňuje tabuľka 1. Treba dodať, že ide o schému v pravom zmysle slova, pretože podáva schematický obraz meniaceho sa vývoja ekonomiky v spoločnosti. Jednotlivé formy integrácie¹⁵ sa totiž navzájom nevyklučujú, môžu sa vyskytovať

¹⁵ Domáce hospodárenie, reciprocita, redistribúcia, výmena.

paralelne v rámci jedného typu spoločnosti. Dominujúcu funkciu integrácie však zohráva vždy len jedna z nich.

Tabuľka 1: Základy gradualistického konceptu ukotvenia

	<i>MIESTO EKONOMIKY V SPOLOČNOSTI</i>	
	Ukotvená	Neukotvená
Sociálna štruktúra	Spoločenstvo	Spoločnosť
Základ výmeny	Status	Kontrakt
Forma integrácie	Domácnosť / reciprocita / redistribúcia	Trh
Motívy	Motívy vyplývajúce zo sociálnej pozície	Hlad a zisk
Inštitúcie	Rodina, príbuzenstvo, náboženstvo	Ponuka a dopyt

Zdroj: Gemici (2008: 19)

Rozvíjaním konceptu prechodu, tranzície z jedného stavu (ekonomika ukotvená v sociálnych vzťahoch a inštitúciách) do stavu druhého (ekonomika odpútaná od sociálneho rámcovania) Polanyi pokračuje v klasických sociologických konceptualizáciách prechodu k modernej spoločnosti, ktoré boli často formulované pomocou dichotomických kategórií. Inšpiráciou preňho bolo známe rozlíšenie medzi „Gemeinschaft“ (spoločenstvom) a „Gesellschaft“ (spoločnosťou), ktoré formuloval Ferdinand Tönnies.

Spoločnosť je charakteristická neosobnými vzťahmi, stratou prirodzenej jednoty, organického zakorenenia ľudských interakcií a vzťahov v orientácii na ciele spoločenstva ako celku. V spoločnosti sú vytvorené podmienky pre voľbu autonómnych, individuálnych cieľov a kalkulatívne konanie pri výbere prostriedkov, čo da-

lej rozdrobuje pôvodnú jednotu. Diferenciu medzi spoločenstvom a spoločnosťou zodpovedá rozdiel medzi dominanciou statusu a kontraktu ako základov sociálnej organizácie (spoločenstvo vo význame *Gemeinschaft* je založené na *statuse*, spoločnosť vo význame *Gesellschaft* na *kontrakte*). V spoločenstve založenom na *statuse* je ekonomické správanie určované príslušnosťou k skupine, sociálnou pozíciou. Respektíve, formulované viac v polanyiovskom jazyku, ekonomické správanie je určované motívmi vyplývajúcimi z príslušnosti k skupine alebo zo sociálnej pozície. Ide o motívy vyrastajúce z neekonomického základu. Z hľadiska konceptu ukotvenia je dôležité, že to, či dominuje *status* alebo *kontrakt*, súvisí s podobou vzťahu medzi ekonomikou a spoločnosťou. Ako konštatuje samotný Polanyi, „*status* alebo *Gemeinschaft* dominuje tam, kde je ekonomika ukotvená v neekonomických inštitúciách; *kontrakt* alebo *Gesellschaft* je charakteristická prítomnosťou motivačne dištinktívnej ekonomiky“ (Polanyi 1957: 70).

Tönniesom inšpirovaná dualita ukotvenej a neukotvenej ekonomiky sa stretla s kritikou, ktorá poukazovala najmä na dve skutočnosti. Po prvé, spochybňovalo sa, či naozaj existuje tak silný rozdiel medzi *statusom* a *kontraktom*. Pretože, ako argumentoval už Durkheim (viď podkapitolu 2.3), každá trhová výmena založená na *kontrakte* obsahuje aj nekontraktálny element. V podobnom duchu argumentuje Krippner (2004), keď kritizuje predstavu, že trhy nie sú považované za komplexné sociálne vzťahy. Podľa nej každá transakcia je sociálna, vrátane krátkodobých trhových výmen, ktoré na prvý pohľad nevytvárajú sociálne väzby. Je tomu tak preto, lebo „v každej trhovej výmene je obsiahnutá história bojov a sporov, ktoré vyprodukovali aktéri s určitými chápaniami seba a sveta, čo ich predisponuje k tomu, aby realizovali výmenu podľa určitého konkrétneho súboru sociálnych pravidiel a nie podľa iného“ (Krippner 2004: 112). Po druhé, výsledky historických skúmaní ukazujú, že skutočný vývoj ekonomického života bol komplexnejší než naznačuje dualita spoločenstva a spoločnosti.

Popri predstave vývoja od ukotvenej k neukotvenej ekonomike Polanyi na viacerých miestach zdôrazňuje, že ekonomika sa od spoločenských vzťahov a inštitúcií nemôže odtrhnúť, ale že v nich zostáva vždy ukotvená (*always embedded economy*). Hneď v úvode knihy Veľká transformácia uvádza, že myšlienka samoregulujúceho trhu je úplnou utópiou, ktorá sa nikdy nemôže zrealizovať. „Takáto inštitúcia nemôže existovať bez toho, aby nezničila ľudskú a prírodnú podstatu spoločnosti“ (Polanyi 2006: 9). V tomto vysvetlení zohráva dôležitú úlohu koncept fiktívnych komodít¹⁶. Neukotvená ekonomika predpokladá plnú komodifikáciu ľudskej práce i prírody, čo znamená ich podriadenie autonómnym pravidlám samoregulujúceho trhu. Dôsledkom plnej komodifikácie (úplnej podriadenosti) by však bola deštrukcia tak pracovnej sily ako aj prírody. Uvedený proces však naráža na protipohyb, ktorý je zameraný na ochranu spoločnosti pred pôsobením trhu. Protipohyb môže mať podobu vytvárania pravidiel pre trhy s fiktívnymi komoditami, tvorbu zákonov, a pod. Výsledkom je, že ekonomika sa vyvážuje zo sociálnych pút vždy len do určitej miery. Dvojitý pohyb – narástanie dominancie trhovej ekonomiky a ochranný protipohyb spoločnosti – vytvárajú rámec pre vzťah ekonomiky a spoločnosti. Niektorí autori to prirovnávajú k napínaniu elastického pásu, keď „pokusy dosiahnuť väčšiu autonómiu trhu zvyšujú úroveň napätia. S ďalším napínaním sa pás buď pretrhne – predstavujú sociálnu dezintegráciu – alebo sa ekonomika vráti na viac ukotvenú pozíciu“ (Block 2001).

V súvislosti s dvojitým pohybom, prostredníctvom ktorého ekonomika zostáva vždy ukotvená, Polanyi kritizuje predstavu zdie-

¹⁶ Fiktívne komodity mali predobraz v Tönniesových tézach o neprirodzenosti vzťahov založených na kontraktach a neprirodzenom, utopickom charaktere samoregulujúceho trhu (Dale 2010: 50). Samozrejme, obísť tu nemožno ani vplyv Marxa, ktorého Polanyi podrobne študoval. Ako však upozorňuje Dale (2010: 77), Polanyi a Tönnies chápali komoditu empiricky, ako vec, ktorá sa kupuje a predáva na trhu, a nie ako sociálny vzťah (ako tomu bolo u Marxa).

lanú liberálnymi ekonómami jeho doby, že za krízy môžu štátne intervencie, ktoré narušili pôvodné bezproblémové fungovanie prirodzene utvárajúcej trhovej ekonomiky. Ak by k štátnym intervenciám nedošlo, spoločnosť by mohla profitovať z benefitov, ktoré samoregulujúci trh prináša. Podľa Polanyiho, expanzia trhovej ekonomiky nebola prirodzeným procesom, ale vyžadovala si „ohromný nárast ustavičného, centralizovaného a kontrolovaného intervencionizmu. Paradoxne, snaha (podľa Polanyiho – snaha liberálnych ekonómov) obmedziť zásahy štátu predpokladala štátny intervencionizmus. Na rozdiel od trhovej ekonomiky bol protipohyb spoločnosti spontánnym procesom. „Zatiaľ čo ekonomika laissez-faire bola výsledkom zámernej činnosti štátu, následné reštrikcie laissez-faire začali spontánne. Laissez-faire bolo v pláne, plánovanie nie“ (Polanyi 2006: 142). Zároveň, úloha štátu zostáva aj naďalej dôležitá, a to najmä na trhoch s fiktívnymi komoditami. Oblúkom sa tak dostávame k napätiu v architektúre Polanyiho argumentov: trhová ekonomika je založená na vyvážovaní sa zo sociálnych pút, ale skutočnosť, že dôležité časti jej základu majú fiktívnu povahu, si vyžaduje intervenciu štátu.

Koncept vždy ukotvanej ekonomiky však možno chápať ešte inak než len v súvislosti s dvojitém pohybom. Podľa Kurtulus Gemici ide o metodologický princíp, v ktorom namiesto skúmania meniaceho sa miesta ekonomiky v spoločnosti Polanyi ponúka metódu pre štúdium ekonomického života, ktorá je v protiklade k metodologicému individualizmu ekonómie (Gemici 2008: 19 – 20). Holistický prístup možno vytušiť už z vyššie rozoberaných aspektov Polanyiho prác. Jeho analýzy sa pohybujú na úrovni makroobjektov (ekonomika, politika, spoločnosť) a sústreďuje sa na inštitucionálnu maticu spoločnosti, od ktorej potom odvíja vysvetľovanie ľudského správania a jeho motívov. O holistickom pohľade na spoločnosť hovoria aj Block a Somers (1984), keď pripomínajú, že Polanyi považoval všetko ľudské správanie za sociálne utvárané, a že nehľadal rozdiely medzi rôznymi typmi motívov a záujmov, ale medzi rôznymi so-

ciálnymi usporiadaniami, ktoré generujú odlišné motívy a záujmy. Treba však dodať, že ak hovoríme o koncepte vždy ukotvenej ekonomiky ako o metodologickom princípe stojacom v opozícii voči metodologickému individualizmu ekonómie, tak nejde len o to, že ľudské správanie je sociálne determinované, ale o to, že samo osebe neposkytuje dostatočné vysvetlenie zmien vo vzťahu ekonomiky a spoločnosti. Teda nepredstavuje adekvátnu úroveň, na ktorej by sa mala odohrávať analýza tohto vzťahu.

Napätie medzi konceptom neukotvenej a vždy ukotvenej ekonomiky nie je jediné, ktoré možno v Polanyiho prácach objaviť. Ďalšie sa týka nevyhnutnosti konfliktu obsiahnutom v dvojitom pohybe¹⁷ a krízy, ktorá z neho plynie. Expanzia trhu vyvoláva protipohyb spoločnosti, ktorý zase poškodzuje samoreguláciu trhu, čo má negatívne dopady na spoločnosť. Problém nastáva vtedy, ak sa tento argument spojí s argumentom o vždy ukotvenej ekonomike. Ak je ekonomika vždy ukotvená, implikujúc, že samoregulujúci trh je utópiou, ku krízam a konfliktom by nemalo dochádzať. Práve z toho dôvodu, že existujú obranné mechanizmy pred realizáciou neukotvenej ekonomiky.

Určité východisko z tejto situácie vidí Block (2001) v tom, že podľa neho zdroj konfliktov a krízy Polanyi nevidel len v interakcii expanzie trhovej ekonomiky a ochranného protipohybu, ale predovšetkým v interakcii ochranného protipohybu uskutočňujúceho sa na národnej úrovni a globálnym inštitucionálnym nastavením – konkrétne existenciou medzinárodného zlatého štandardu, ktorý inštitucionalizoval logiku sebaregulujúceho trhu: Nekompatibilita medzi tým, čo sa dialo v rámci národov, a tým, čo sa dialo medzi národmi, vytvorila katastrofu“.

¹⁷ Od expanzie trhovej ekonomiky a jej odpútania sa od sociálnych inštitúcií a vzťahov k protipohybu spoločnosti.

Prípado Speenhamland

Uzlovým bodom viacerých tenzií a zároveň zdrojom mnohých nedorozumení bola Polanyiho analýza kontextu vzniku trhu práce v Anglicku, známeho pod označením Speenhamlandský systém.¹⁸ Speenhamlandský systém vznikol v roku 1795 ako reakcia na prehľbujúce sa sociálne problémy a pauperizáciu prevažne vidieckeho obyvateľstva na juhu Anglicka. Išlo o zavedenie peňažnej podpory ku mzdám s cieľom zabezpečiť dosiahnutie stanoveného minimálneho príjmu rodiny, ktorý sa odvíjal od veľkosti rodiny a ceny chleba. Na rozdiel od tzv. starého zákona o chudobe, platného ešte od čias Alžbety I., táto podpora bola určená aj pre pracujúcich (ak príjmy boli nižšie ako suma stanovená nariadením). Speenhamlandská škála nemala status zákona, bola prijatá skôr neformálne, s pôvodnou platnosťou len v Speenhamlande a okolí (zodpovednosť za podporu mali jednotlivé diecézy). Rozšírila sa však aj inde, vrátane priemyselných častí Anglicka. Súvislosti a konzekvencie prijatia a rozšírenia škály boli pre Polanyiho dôležitými prvkami výkladu v knihe Veľká transformácia, kde mu slúžili ako základ pre úvahy o nástupe trhovej spoločnosti a jeho dôsledkoch.

Trh práce bol podľa Polanyiho posledným z trhov, ktorý bolo treba v procese inštitucionalizácie trhovej ekonomiky ustanoviť, keďže pôda i peniaze boli do procesu komodifikácie zahrnuté skôr než samotná práca. V tejto súvislosti Polanyi hovorí o troch fázach vývoja smerom k trhu práce, pričom Speenhamlandský systém predstavoval jeho počiatočný bod. Po Speenhamlande nasledovala reforma legislatívy týkajúcej sa chudoby, ktorá vyústila do prijatia tzv. Nového zákona o chudobe v roku 1834. Následne došlo k rozvoju

¹⁸ Táto analýza sa u Polanyiho a v textoch, ktoré sa ním zaoberajú, objavuje pod rôznymi názvami. Najčastejšia je skratka „Speenhamland“, ktorá má skôr časový než geografický význam. Označuje sa ňou obdobie platnosti nariadení, ktoré sa prvýkrát objavili v okrsku s rovnakým názvom v južnom Anglicku.

skutočného – konkurenčného trhu práce, ktorý vyvolal obrannú reakciu spoločnosti v podobe prijímania novej sociálnej legislatívy, vzniku odborových hnutí a pod. Speenhamlandský systém tak síce predstavoval jednu z posledných bariér vytvorenia jednotného trhu práce, ktorého vznik bol v danom období podporený okrem iného aj zrušením zákona o usídlení obmedzujúceho mobilitu za prácou, zároveň však bol aj spúšťačom procesov vedúcich k dovŕšeniu utvárania trhovej ekonomiky.

Napriek pôvodným zámerom Speenhamland podľa Polanyiho priniesol radu negatívnych nezamýšľaných efektov. Istota dorovnanie mzdy do stanovenej úrovne viedla zamestnávateľov k tomu, že výšku mzdy znižovali, keďže zvyšné peniaze boli doplatené z verejných zdrojov. Následkom bolo, že „v priebehu niekoľkých rokov produktivita práce začala klesať k produktivite žobrákov, čo poskytovalo zamestnávateľom ďalší dôvod, aby nezvyšovali mzdy nad škálu. Len čo intenzita práce a starostlivosť a efektivita, s ktorými bola vykonávaná, klesali na konečnú spodnú úroveň, práca sa stala neodlíšiteľnou od „ponevierania sa“ či predstierania práce vykonávanej len na oko“ (Polanyi 2006: 83). Zavedenie určitej verzie garantovaného minimálneho príjmu viedlo podľa Polanyiho k poklesu produktivity práce, k ďalšiemu prehlbovaniu chudoby a dokonca k závislosti na dávkach.

Polanyi chápal toto zlyhanie ako výsledok snahy vytvoriť trhovú ekonomiku bez trhu práce. Proti sebe stáli dva princípy: na jednej strane ochrana práce pred trhovým systémom a na strane druhej komodifikácia ostatných prvkov výroby. Ľudia teda boli zbavovaní pôvodných foriem obživy (napríklad komodifikáciou a záberom pôdy), ale zároveň ich pracovná sila ponúkaná na trhu práce nemala trhovú hodnotu. Tento paradox a jeho negatívne dopady vydláždili cestu skutočnému trhu práce, ktorý však neznamenal posun vpred: „jeho hrozba bola podobného rozsahu ako tá, ktorú predstavoval Speenhamlandský zákon, bol tu však ten dôležitý rozdiel, že teraz bola zdrojom nebezpečenstva nie absencia, ale prítomnosť konkurenčného trhu práce“ (2006: 86).

V uvedených argumentoch možno vycítiť veľký paradox. Polanyi ako autor píšuci o deštruktívnych konzekvenciách voľného trhu a nevyhnutnosti jeho spoločenskej regulácie sa v prípade Speenhamlandu priklonil ku kritike sociálnej legislatívy, ktorú by čitateľ čakal skôr od liberálnych ekonómov. Ako tento paradox vysvetliť? Šlo o Polanyiho odpoveď na snahu liberálnych ekonómov zovšeobecniť negatívne dopady opatrení z obdobia Speenhamlandu ako dôkaz fatálnych konzekvencií akýchkoľvek intervencií do logiky trhovej ekonomiky. Konkrétne, Polanyi takto reagoval na kritiku liberálnych ekonómov smerom k medzivojnovým sociálno-politickým opatreniam¹⁹, ktorá sa odvolávala okrem iného práve aj na negatívne dopady Speenhamlandského systému. Aby ukázal neudržateľnosť tohto zovšeobecnenia, veľmi detailne popísal kontext prijatia a rozšírenia Speenhamlandského systému. S tým, že jeho negatívne dopady záviseli od množstva historicky špecifických podmienok, a nemožno ich preto v žiadnom prípade vnímať ako konkrétny príklad všeobecnejšej zákonitosti.²⁰ V tomto zmysle Polanyi reagoval nielen na kritikov aktuálneho diania, ale aj na predstaviteľov ekonomie, akými boli Townsend či Malthus. Títo chápali Speenhamland (a najmä pomoc ľuďom, ktorí boli schopní pracovať) ako nástroj, ktorý zbavoval ľudí dôsledkov ich vlastných rozhodnutí, respektíve ako nástroj, ktorý anuloval disciplinujúcu povahu vzťahu medzi správaním motivovaným základnými biologickými faktormi (hľad a sexuálna túžba) a jeho dôsledkami.

Treba však uviesť, že historická oprávnenosť niektorých Polanyiho argumentov, vrátane tých o zásadnom zhoršení životných podmienok vidieckej populácie, bola časom spochybnená. Speen-

¹⁹ Šlo o opatrenia, ktoré on sám zažil vo Viedni po prvej svetovej vojne: poistenie v nezamestnanosti a podporu bývania.

²⁰ Medzi historicky špecifické podmienky patrilo napríklad obmedzenie aktivít odborov, ktoré podľa Polanyiho mohli zmeniť charakter systému a modifikovať jeho dopady na bežných námezdných pracujúcich.

hamlandská epizóda sa neodohrala v takej podobe, ako ju vykreslil: Speenhamlandská škála nebola tak rozšírená, ako predpokladal Polanyi, jej dopady neboli tak deštruktívne, vývoj ekonomických ukazovateľov v danom období mal iný priebeh a iný kontext, než naznačuje kniha *Veľká transformácia*. Navyše, pôvodne autoritatívny zdroj informácií – *Správa Kráľovskej komisie*, mapujúca obdobie Speenhamlandu – bola vopred „poučená“ teóriami Malthusa, Ricarda a ďalších autorov a prejavila veľkú afinitu k názorom mocensky kľúčových aktérov (zamestnávateľa, predstavitelia farností, úradov), čo viedlo k vychýleniu výsledkov v neprospech chudobnej populácie.

Tieto historické nepresnosti a interpretácie, ktoré neboli konzistentné s dlhodobo zastávanými názormi autora, by nemali prekryť silnú stránku Polanyiho analýzy, a síce, že autor tu veľmi podrobne približuje formovanie inštitucionálne oddelenej trhovej ekonomiky. Formuluje tu zdanlivý paradox, keď ochranné intervencie v podstate privolávajú finalizáciu trhovej ekonomiky vytvorením podmienok pre komodifikáciu práce a teda jej premenu na fiktívnu komoditu. Keďže kapitalizmus bez trhu práce nemôže existovať, aj táto oblasť je napokon pohltená jeho logikou. Hoci sa tu objavujú určité náznaky determinizmu, ich sila je oslabená konštatovaním, že fungovanie plnohodnotného, konkurenčného trhu práce vyvoláva protipohyb, reakciu spoločnosti.

PERCEPCIA KONCEPTU UKOTVENIA V EKONOMICKEJ SOCIOLOGII

Keď sa v 80. a 90. rokoch dvadsiateho storočia znovuobjavil záujem o ekonomickú sociológiu, koncept ukotvenia pri tom zohral prominentnú úlohu. Ako stelesnenie tém a analytických perspektív, ktoré sociológom chýbali v ekonomických teóriách, poslúžil ako katalyzátor a zároveň referenčný bod úvah o výskumnom programe novej ekonomickej sociológie. Spôsob, akým bolo ukotvenie v počiatkoch

jej rozvoja konceptualizované, však s Polanyim nemal veľa spoločného. Čo je paradoxné vzhľadom k tomu, že nik iný nebol s daným konceptom spájaný viac, čo nakoniec uznávala aj nová ekonomická sociológia, ktorá Polanyiho považovala za jedného z obrov, na pleciach ktorých stojí.

Koncept ukotvenia vstúpil do ekonomickej sociológie textom Marka Granovettera „*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*“, ktorý sme už spomínali v časti venovanej sociálnym sieťam. Granovetter tu však nerozvíja Polanyiho dedičstvo. V rámci budovania teórie sociálnych vzťahov stavia koncept ukotvenia na odlišných základoch a dokonca na vymedzení sa voči Polanyimu. Granovetter odpojil koncept ukotvenia od jeho hlavného, pôvodného ideového zdroja a naplnil ho úplne novým obsahom. **Inštitucionálny prístup bol nahradený prístupom štrukturálnym**, v rámci ktorého trhy nie sú sociálnymi inštitúciami, ale sieťami štrukturálne rovnocenných producentov (Beckert 2009: 42). Spomedzi všetkých charakteristík trhov sa tu vyzdvihuje len jeden aspekt – sieť pretrvávajúcich vzťahov, pričom sa ignorujú charakteristiky aktérov, inštitucionálne pravidlá, ale i samotná náplň sociálnych sietí. To má za následok zásadné zúženie výskumného programu, ktorý by sa o koncept ukotvenia chcel opierať.

To, že Granovetterov koncept znamenal rozchod s Polanyim (alebo skôr jeho obídienie), nebolo hneď jasné. Dôvodom bola spoločná črta oboch konceptov – ich kritika ekonomickej teórie za ignorovanie „sociálnej“ dimenzie ekonomického správania, ktorá nčas prekryla fundamentálne teoretické posuny. Príkladom je úvodný text Neila Smelsera a Richarda Swedberg ku kanonizujúcemu dielu ekonomickej sociológie *The Handbook of Economic Sociology* (1994), v ktorom síce pripúšťajú, že Granovetter použil koncept ukotvenia špecifickým spôsobom, zároveň ale uvádzajú, že „kľúčový koncept – ukotvenie – bol inšpirovaný Polanyim a obsahoval porovnateľnú kritiku „neukotveneň“ ekonomickej teórie. Pripomínajúc Polanyiho,

Granovetter kritizoval ekonómov, ktorí sa pokúšali aplikovať neoklasickú ekonomiu na neekonomické oblasti“.

Nadväzujúc na tieto rozdiely možno v ekonomickej sociológii identifikovať prúdy pracujúce s konceptom ukotvenia práve v duchu Polanyiho a Granovettera.²¹ Z teoreticko-metodologického hľadiska sa líšia predovšetkým chápaním vzťahu ekonomického a sociálneho. Granovetterov koncept ukotvenia totiž predpokladá, že sociálne vzťahy formujú ekonomické výsledky zvonku, externe. U Polanyiho ide o vzájomne sa ustanovujúci vzťah (Krippner, Alvarez 2007). Autori, využívajúci Granovetterov koncept, ukazujú rôzne spôsoby, akými sociálne vzťahy ovplyvňujú ekonomické procesy, pričom ich pôsobenie nie je brzdou ekonomickej efektivity, ale naopak – prostredníctvom dôvery, stability vzťahov a podobne – vedie k pozitívnym výsledkom. V pozadí je predpoklad, že sociálne a ekonomické predstavujú dva odlišné svety, medzi ktorými je viac alebo menej priepustná hranica, rovnako ako v neoklasickej ekonomii. Kritika neoklasickej ekonomie za jej ignorovanie sociálneho, vzťahového základu ekonomického správania sa tu teda stretáva s podobnými ontologickými východiskami a preto „nie je prekvapením, že teoretici píšuci v duchu Granovetterovej tradície sa často snažia radšej doplniť alebo rozšíriť neoklasické modely, než aby ich vyvrátili“ (Krippner, Alvarez 2007: 233). Polanyiho chápanie vzťahu medzi sociálnym a ekonomickým je odlišné, ekonomika nie je svetom samým osebe – hoc to tak na prvý pohľad môže vyzerať. Predstava ekonomiky ako autonómnej oblasti je síce čiastočne pertraktovaná v rámci gradualistickej verzie konceptu ukotvenia, hneď je však oslabovaná ideou dvojitého pohybu. V knihe *Veľká transformácia* a ďalších textoch možno nájsť jasne formulované presvedčenie, že ekonomika a spoločnosť (štát) sa navzájom potrebujú. Trhy nemô-

²¹ Aj keď je ťažké hovoriť o nejakej skupine, ktorá by sa explicitne hlásila k Polanyiovskému výskumnému programu s koherentnými výsledkami. Na rozdiel od vetvy inšpirovanej Granovetterom (Krippner, Alvarez 2007: 232).

žu existovať mimo spoločnosti, keďže vytvorenie trhov s fiktívnymi komoditami a ich manažovanie posúva spoločnosť (štát) do samotného jadra fungovania trhov. Navyše, inštitucionálny pohľad na trhy z nich robí mix rôznych prímiesí (politika, kultúra a pod.), avšak nie v duchu Granovetterovho externého pôsobenia sociálneho kontextu na ekonomické výsledky. Príkladom využitia konceptu ukotvenia inšpirovaného Polanyim v ekonomickej sociológii je práca Freda Blocka²² a jeho argumentácia v prospech vždy ukotvenej ekonomiky, ktorá je spojená s výskumom vzťahu medzi štátom, politikou a trhovou ekonomikou. Iný príklad predstavuje výskum zaoberajúci sa koordináciou ekonomických aktivít v rôznych typoch kapitalizmu v rámci školy „variety kapitalizmu“, kde sa dokonca pracuje so škálou definovanou ukotvenými a neukotvenými ekonomikami.

Popri tom možno, samozrejme, nájsť ďalšie príklady rozvíjania konceptu ukotvenia, ktoré sa nezmestia do škatuliek „Polanyi“ a „Granovetter“. Beckert (2009) využíva koncept ukotvenia ako východiskový bod pre analýzu troch problémov koordinácie v trhových výmenách. Ukotvenie je v podstate odpoveďou na problém neistoty, ktorý je imanentnou črtou trhu (viď prvú kapitolu tejto knihy). Zukin a DiMaggio (1990) kritizovali Granovettera za absenciu kultúrneho kontextu a rozlíšili viacero foriem ukotvenia (štrukturálne, kognitívne, kultúrne a politické). Hart (2004: 123) zase hovorí o možnostiach využitia konceptu ukotvenia v analýze vývoja súčasného kapitalizmu. Pripomína, že koncept ukotvenia sa stal vplyvným vďaka ideii dvojitého pohybu, a hovorí o dvoch spôsoboch jeho rozpracovania. Pôvod jedného z nich, ktorý označuje za neoweberovský, spája so Svetovou bankou a jej posunom k postwashingtonskému konsenzu, keď sa aj táto inštitúcia priklonila k podpore vládnejšieho kapitalizmu. Druhý zase s marxisticky orientovanou analýzou kontradikcií spojených s neoliberalným obratom v 80. a 90. rokoch.

²² Vid' napríklad Block 2003.

Na záver ešte zodpovieme otázku, aký je potenciál konceptu pre ekonomickú sociológiu a aké sú jeho limity? To si najprv vyžaduje krátky návrat do nedávnej minulosti. Centralita postavenia konceptu ukotvenia v ekonomickej sociológii bola do veľkej miery výsledkom toho, že ponúkal spoločnú platformu na kritiku ekonomickej teórie. Čo rozhodne nie je málo. Koncept ukotvenia tak ponúkal zastrešenie a východisko pre analýzy, ktoré sa chceli vyhnúť mechanistickému a redukcionistickému vnímaniu ekonomického života. V podstate to potvrdzovalo charakter ranných štádií novej ekonomickej sociológie, ktorej identita bola budovaná na vymedzovaní sa voči ekonomickej teórii. Ak by sme však prijali (nesamozrejмый) predpoklad, že výskumný program ekonomickej sociológie by sa mohol odvíjať aj od pozitívnych ideí a nie len od vymedzovania sa voči iným vedným (sub)disciplínam, otvára sa otázka, či koncept ukotvenia môže byť súčasťou takejto misie.

Koncept ukotvenia ako jeden z dvoch zásadných konceptov, na ktorých stojí nová ekonomická sociológia²³, je charakteristický vysokou mierou flexibility. Naznačuje smer analýz, pričom ponecháva sociológom a sociologičkám veľkú voľnosť v tom, ako ho využiť. Výsledkom je, že umožňuje analyzovať ekonomické javy z rôznych teoretických perspektív a zároveň ich zjednocovať pod jeden spoločný rámec. V tomto význame zohráva pozitívnu úlohu.

Explanačná sila konceptu ukotvenia spočíva v možnostiach, ktoré ponúka pre skúmanie súčasných ekonomických fenoménov ako aj procesov a zmien dlhodobejšieho charakteru. Sprítomňuje sa napríklad prostredníctvom udalostí nasledujúcich po vypuknutí a odznení finančnej a hospodárskej krízy. Ide o dôraz na oddeľovanie ekonomiky a politiky, ktorý možno pozorovať napríklad v projekte spoločného trhu Európskej únie, postaveného na dominancii ekonomických inštitúcií, na inštitucionalizácii ekonomiky ako

²³ Tým druhým je „sociálna konštrukcia ekonomického života“, inšpirovaná konštruktivistickým prístupom v sociológii.

autonómnej, separátnej oblasti, ktorá má fungovať podľa pravidiel trhu, oprostena od zásahov zohľadňujúcich „populistické“ potreby spoločnosti (Streeck 2014). Snaha o depolitizáciu ekonomického života, fungovania trhu je zásadným trendom, ktorý si vyžaduje sociologickú reflexiu polanyiovského strihu. Rovnako ako snahy o znovuukotvenie ekonomiky, variabilita ich determinantov a foriem. V neposlednom rade, najvšeobecnejším návodom, ktorý koncept ukotvenia poskytuje, je skúmať ekonomické fenomény vždy v ich sociálnom kontexte.

Na druhej strane, treba byť obozretný k tomu, aký sled otázok a argumentov tento koncept vyvoláva. Respektíve, čo všetko zostáva akosi bokom. Ako poznamenáva Krippner (2004), predpoklad sociálne ukotveného trhu viedol k tomu, že trh samotný bol určité obdobie v ekonomickej sociológii považovaný za samozrejmy a nebol problematizovaný.

Celkovo ale možno konštatovať, že otváranie čiernej skrinky, ktorou fungovanie trhu dlho bolo, patrí, spolu s analýzou rôznych foriem jeho vyvážovania sa zo sociálnych pút, ku kľúčovým témam výskumného programu ekonomickej sociológie.

ZHRNUTIE

Koncept ukotvenia odkazuje k tomu, že fungovanie ekonomiky je vnorené do neekonomických inštitúcií, je vsadené do existujúcej sociálnej štruktúry, kultúry, sociálnych vzťahov. Karl Polanyi a jeho teórie boli hlavnou osou, okolo ktorej sa točilo rozvíjanie agendy pre novú ekonomickú sociológiu v posledných troch dekádach. Polanyi používal koncept ukotvenia v rôznych významoch, čo do určitej miery sťažilo jeho reflexiu a vyvolalo určité nedorozumenia. Doteraz však predstavuje teoretický a metodologický referenčný bod, ku ktorému sa vzťahuje veľká časť teoretických i empirických prác v súčasnej ekonomickej sociológii. Umožňuje uvažovať o meniacom sa vzťahu spoločnosti a ekonomiky na rôznych úrovniach,

od úrovne individuálnych výmen ukotvených v sociálnych sieťach až po vzťah ekonomiky a štátu. Popritom poskytuje aj ďalšie teoretické nástroje, ktoré pomáhajú pochopiť dynamiku tohto vzťahu, jeho premenlivý charakter.

KULTÚRA A EKONOMIKA



V TEJTO KAPITOLE PREDSTAVÍME:



- konštitutívne a komplementárne chápanie vzťahu kultúry a ekonomiky (trhu)
- skúmanie vzťahu kultúry (trhu) a ekonomiky v prácach Vivian Zelizer

NA VZŤAH MEDZI EKONOMIKOU a kultúrou možno nazerať z množstva perspektív. Videli sme, ako Max Weber začlenil do analýzy vývoja kapitalizmu popri inštitucionálnych faktoroch aj faktory kultúrne a náboženské. Spomenúť možno aj jeho teóriu konania, do ktorej vstupuje kultúra, respektíve jej niektoré prvky, alebo aj príklady z úvodu tohto textu, kde sme naznačili, čomu sa venuje ekonomická sociológia. Ukázali sme, ako Vivian Zelizer skúma, ako kultúra a morálka ovplyvňujú preferencie ľudí vo vzťahu k životnému poisteniu a ako následne menia obraz produktu i správanie obchodníkov. Tento výskum vzťahu medzi rozšírením obchodu s finančným produktom a morálnymi presvedčeniami patrí k zlatému fondu a zakladajúcim prácam prístupu zameraného na kultúru. Iný príklad si možno vypožičať z kultúrnej antropológie. Americký antropológ Melford Spiro vo výskume vplyvu budhizmu na ekonomické správanie (1966) ukázal, ako na prvý pohľad iracionálne správanie²⁴ možno vysvetliť ako správanie, ktoré je racionálne v rámci

²⁴ Samozrejme, šlo o iracionálne správanie z pohľadu človeka patriaceho do „západnej kultúry“.

špecifického kultúrneho a ekonomického kontextu (Wilk, Cligget 2007: 137). Pozorovanie, že chudobní farmári v severnej Barme (Mjanmarsku) dávajú veľkú časť svojich zanedbateľných príjmov na náboženské rituály a oslavy, alebo na výstavbu chrámov, nedávalo na prvý pohľad zmysel. Respektíve, dávalo zmysel v podobe jednoduchého a samozrejmeho predpokladu o silnej spiritualite tamojšej populácie. Spiro však argumentoval, že v rámci tamojšej kultúry boli výdavky súvisiace s náboženstvom jedno z najracionálnejších rozhodnutí, ktoré farmári mohli urobiť. Dôvodom bola jednak veľká neistota v ich životoch, kde ani dosiahnutie väčšieho majetku nezaručovalo, že oň človek nepríde. Preto bolo rozumnejšie ho minúť. A dôvodom bola aj skutočnosť, že hoci mnoho farmárov nepoznalo budhistické učenie, boli socializovaní v prostredí budhistického učenia o karme a znovuzrodení a úlohe charity. Utrácanie peňazí na mníchov a náboženské obrady potom predstavovalo racionálny spôsob, ako získať prestíž, úctu a prípadne podporiť svoje znovuzrodenie. Farmári sa teda správali racionálne vo vzťahu ku kultúrne špecifickým potrebám. Melford Spiro na základe toho dospel k záveru, že ľudia sú racionálni aktéri, ktorých racionálne konanie sa vzťahuje k cieľom a hodnotám definovaných kultúrou.

Uvedené príklady ilustrujú obsahovo, metodologicky i teoreticky rôzne prístupy ku skúmaniu vzťahu kultúry a ekonomiky. Jeden spôsob, ako túto variabilitu zachytiť, je rozlíšenie medzi komplementárnym a konštitutívnymi prístupmi k chápaniu vzťahu kultúry a trhu, ktoré rozvinul Peter Levin (2008). Na nasledujúcich stranách si predstavíme jeho hlavné črty.

KONŠTITUTÍVNY A KOMPLEMENTÁRNY PRÍSTUP K VZŤAHU MEDZI KULTÚROU A TRHOM

Konštitutívny prístup konceptualizuje trhy ako kultúrne objekty. Trh, komodity i aktéri na trhu musia byť najprv „vytvorení“, kultúrne konštituovaní a stabilizovaní. Na to, aby mohli nejaké statky byť

predmetom trhových výmen, musia byť najprv transformované na ekonomické objekty kultúrnymi praktikami, konvenciami alebo inštitúciami. Racionálni aktéri na trhu sú takisto výsledkom takéhoto procesu. Aj oni musia byť najprv kultúrne vytvorení, ustanovení.

Konštitutívny prístup nedáva primát kultúre v tom zmysle, že by trh podriadil jej vplyvu. Ako argumentuje Levin, „trhy nie sú obyčajnou reflexiou kultúry“ (Levin 2008: 119). Kultúra tu vystupuje ako vysvetlenie povahy, podoby a fungovania trhov a ekonomiky. Konštitutívny prístup vyjadruje presvedčenie, že trhy sú kultúrou (*markets are culture*).

Komplementárny prístup je založený na odlišnom presvedčení, a síce, že trhy majú kultúru (*markets have culture*). Znamená to, že trh je chápaný ako ekonomická inštitúcia riadená vlastnými zákonitosťami a kultúra ako vonkajšia sila, ktorá naň vplyva. Vyjadrené rečou štatistiky, trh je závislá premenná a kultúra nezávislá premenná. Kľúčový rozdiel oproti konštitutívnemu prístupu teda je, že kultúra tu síce ovplyvňuje ich fungovanie, ale nie ich vznik.

Uvedené prístupy sú v ekonomickej sociológii aplikované v rôznych tematických oblastiach. Niektoré typy trhov sú prirodzenejším objektom pre konštitutívny prístup, iné zas pre komplementárny prístup. Konštitutívny prístup sa ľahšie uplatňuje pri analýze trhov s komoditami, ktoré sa na prvý pohľad vzpierajú predstave o typikom produkte, ktorý možno získať v trhovej výmene. A preto musia byť najprv do tejto podoby transformované. Príkladom je trh s krvnou plazmou, ľudskými orgánmi, ale aj trh s umením. Všade tu je na prvý pohľad zrejmé, že je potrebné najprv vykonať určitú „prácu“, aby sa tieto objekty premenili na tovar, s ktorým možno obchodovať. Komplementárny prístup je prirodzenejšie uplatniteľný pri analýze trhov, kde sa predpokladá vplyv kultúry na nejaký ekonomický výsledok alebo na ekonomickú výmenu, a kde to, čo sa má predávať, je inštitucionalizované a stabilizované ako komodita (teda tovar na predaj). Ako príklad môže slúžiť skúmanie vplyvu príslušnosti ku subkultúre na kúpu osobného automobilu.

Ale bolo by chybou vytýčiť hranice pre aplikáciu jedného či druhého prístupu. Samotný fakt, že niektoré trhy sú prirodzenejším predmetom analýz pre jeden prístup a nie pre iný, neznamená, že vedecké skúmanie treba obmedziť len na danú oblasť. Vyššie popísané príklady majú za cieľ len priblížiť abstraktné definície Petra Levina.

Spôsob, akým je tematizovaná kultúra v konštitutívnom prístupe, pomáha osvetliť niektoré teoretické problémy s uvažovaním o trhu. Konštitutívny prístup je založený na predpoklade inštitucionalizácie a stabilizácie trhu a jeho súčasti (tovarov, aktérov), čo vedie k tomu, že sa z nich stávajú reálne prvky trhu, o ktorých aj ostatní uvažujú týmto spôsobom. Táto skutočnosť má pozitívny vplyv na trh: umožňuje totiž rutinné a opakujúce sa trhové výmeny. Aby sme zmierlili tento abstraktný výklad, budeme ho ilustrovať na príklade vzniku trhu s emisími povolenkami v Spojených štátoch amerických (Levin, Espeland 2002).²⁵ Predpoklad vzniku takéhoto trhu spočíva v tom, že emisie budú považované za obchodovateľný tovar. To ale znamená, že musia byť takýmto spôsobom kultúrne „vytvorené“: predstava spoločnosti o vzduchu a životnom prostredí ako o nekoenečnom bezplatnom prírodnom zdroji musí byť transformovaná na obraz vzácneho zdroja, ktorý má svoju cenu. V praxi to zahŕňalo:

- vytvorenie merateľných a pochopiteľných jednotiek, s ktorými možno obchodovať (vyjadrenie množstva emisií vo vzduchu v uchopiteľnej podobe);
- vytvorenie vzťahu ekvivalencie (tona emisií na jednom mieste krajiny má rovnakú ekonomickú hodnotu ako tona emisií na inom mieste krajiny);
- vybudovanie štandardizovaných nástrojov merania a potrebnej infraštruktúry.

Až toto všetko vytvorilo vhodné podmienky pre vznik trhu s emisími povolenkami. Podobné procesy (podobné formou a zame-

²⁵ Citované podľa Levin 2008.

raním) prebiehajú aj pri vzniku alebo expanzii trhov pre iné typy komodít.

Rozlíšenie medzi konštitutívnym a komplementárnym prístupom predstavuje teoretickú reflexiu doterajšieho bádania v ekonomickej sociológii, zameranej na vzťah medzi trhom (ekonomikou) a kultúrou. Bádanie je vedené v dvoch separátnych, do seba uzatvorených výskumných línií. Podľa Levina je to pre ekonomickejšiu sociológiu škoda, pretože nevie získať predstavu o interakcii mechanizmov, ktoré tieto prístupy opisujú. Preto navrhol multidimenzionálnu perspektívu, ktorá si všíma oba mechanizmy a ich efekty. Schematicky je znázornená v tabuľke 2, ktorá ma dve osi, znázorňujúce, do akej miery daný prístup zohľadňuje, či je kultúra nezávislou premennou pôsobiacou na trh zvonku alebo či je kultúra v samotnom základe trhu, jeho vzniku a utvárania. V tabuľke popri konštitutívnom a komplementárnom prístupe nájdeme aj neoklasickú ekonómiu, ktorá nezdieľa ani jednu perspektívu. V pravom dolnom rohu tabuľky sa nachádza vízia pre ďalšie smerovanie ekonomickej sociológie, ktoré bude integrovať oba predpoklady.

Tabuľka 2: Kultúra a ekonomika v ekonomickej sociológii – typológia prístupov

Kultúra ako nezávislá premenná <i>(markets have culture)</i>	Kultúra ako formatívny jav trhu <i>(markets are culture)</i>	
	Slabý predpoklad	Silný predpoklad
Slabý predpoklad	<i>Neoklasická ekonómia</i>	<i>Konštitutívny prístup</i>
Silný predpoklad	<i>Komplementárny prístup</i>	<i>Nové smerovanie ekonomickej sociológie</i>

Zdroj: Levin (2008: 125)

INTERAKTÍVNY MODEL VZŤAHU MEDZI KULTÚROU A EKONOMIKOU

Podobný pohľad na to, ako skúmať vzťah kultúry a ekonomického života, respektíve trhu, rozvinula Vivian Zelizer. Vo svojich prácach sa venovala „trhu ako kultúre“ aj „trhu, ktorý má kultúru“. Systematizáciu týchto prístupov založila na kritike dvoch prúdov v ekonomickej sociológii, ktoré označila ako sociálno-štrukturálny a kultúrny absolutizmus. Oba kritizovali konvenčný model trhu a ekonomiky v neoklasickej ekonómii, ale podľa Zelizer neposkytli voči nemu zmysluplnú alternatívu. Analýza dôvodov ich neúspechu a vlastný pokus o konceptualizáciu vzťahu kultúry a ekonomiky si rozhodne zaslúži pozornosť, pretože je považovaný za programové stanovisko ekonomickej sociológie zaoberajúcej sa kultúrou (Smelser, Swedberg 2005: 16) a je stále aktuálny, aj viac ako tri dekády po prvom vydaní.

Zelizer (1988) celkovo rozoznáva tri modely kritiky neoklasickej ekonómie v ekonomickej sociológii:

- Model neobmedzeného trhu, ktorý si všimal deštruktívne efekty komodifikácie a expanzie trhu.
- Model podriadeného trhu, ktorý upozorňoval na kultúrne, štrukturálne a historické ukotvenie trhu.
- Interaktívny model viacnásobných trhov, ktorý vytvorila sama autorka, a v ktorom je trh tematizovaný ako interakcia kultúrnych, štrukturálnych a ekonomických faktorov.

Model neobmedzeného trhu, v podobe, ako ho špecifikuje Zelizer, je súborom všeobecných výhrad k neoklasickej ekonómii, ktoré na rozdiel od kritiky uvedenej v úvode tejto učebnice, nemajú presah k dôležitým teoretickým a metodologickým otázkam. *Model podriadeného trhu* pozostáva z dvoch častí, ktoré Zelizer kritizuje: zo sociálno-štrukturálneho redukcionizmu a kultúrneho determinizmu. Model kultúrneho determinizmu chápe trh ako konštruovaný systém významov, pričom si všíma úlohu hodnôt a materiálnej kultúry. Zelizer sem zaraďuje autorov, ktorí skúmajú konštruované významy,

ktoré rámcujú fungovanie trhu; spôsoby ako kultúra vytvára základ pre ekonomickú racionalitu; či materiálnu kultúru a spotrebu a ich symbolické významy.²⁶ Model sociálno-štruktúrneho redukcionizmu je reprezentovaný perspektívou sociálnych sietí, o ktorej sme písali v druhej kapitole. Všíma si, ako sú ekonomické výmeny ukotvené v sieťach sociálnych vzťahov, ako nimi prúdia informácie a ako vzniká štruktúra trhu a spoločnosti. Uvedené dva modely zdieľajú niektoré základné východiská s *interaktívnym modelom*:

- Trh je kultúrnym a sociálnym konštruktom s vlastnými hodnotami a normami.
- Je prepojený s ostatnými inštitúciami a hodnotami.
- Medzi neekonomickými faktormi a trhom existuje skôr vzájomná prepojenosť, než závislosť.
- Trh je obmedzovaný kultúrnymi a sociálnymi vplyvmi.
- Trhová výmena môže nadobúdať v rôznych spoločnostiach a obdobiach rôznu podobu. Nie je homogénna a ahistorická, ale variabilná.

Napriek týmto spoločným východiskám modely podriadeného trhu majú limity pri skúmaní vzťahu kultúry a ekonomiky. Perspektíva sociálnych sietí vytesnila kultúru zo sociologickej analýzy ekonomického života a trhu v prospech štruktúry trhových a ekonomických procesov. Aktéri ukotvení v sieťach konajú racionálne, a nie v reakcii na morálku spoločnosti: ich správanie sa lepšie vysvetľuje na základe „predpokladu racionálneho konania orientovaného na cieľ, než na základe predpokladu automatického uplatňovania kultúrnych, morálnych pravidiel“ (Zelizer 1988: 629). V tomto argumente počuť ozveny obáv, ktoré Mark Granovetter formuloval vo vzťahu ku konceptu konania, ktorý označil ako príliš socializovaný koncept (kontext tohto označenia je popísaný v predchádzajúcej ka-

²⁶ Zelizer do tohto prúdu zaradzuje autorov ako sú napríklad Marhsall Sahlins a jeho prácu *Culture and Practical Reason* (1976) alebo William M. Reddy a jeho prácu *The Rise of Market Culture* (1984).

pitole). V tomto koncepte totiž človek vystupuje ako spoločenský automat, ktorý len číta algoritmy vytvorené spoločnosťou. A sociálno-štruktúrny prístup sa tomuto obmedzeniu a v podstate i atomizácii aktéra vyhýba jeho vnorením do sietí prebiehajúcich vzťahov.

Na druhej strane, prístupy skúmajúce vzťah kultúry a ekonomiky, ktoré Zelizer označila súhrnne ako kultúrny determinizmus, sa vzdávajú ambície začleniť do vysvetľujúceho rámca inštitucionálne a štrukturálne aspekty, ako napríklad triedny systém alebo rod. To ich ale zbavuje možnosti uvažovať o vzťahu kultúry a ekonomického života v kategóriách, ktoré sú úzko späté jednak s ekonomickým životom a jednak intervenujú do jeho vzťahu s kultúrou. Ako konštatuje Zelizer, „trhy sú ale viac než len kultúrnym konštruktom“ (Zelizer 1988: 628). Marion Fourcade (2012: 1060) dodáva, že chápať kultúru ako finálnu inštanciu je zásadným krokom, avšak nepostačujúcim. Zásadným krokom je to preto, lebo nemožno spochybniť, že kultúra skutočne pôsobí v pozadí ekonomických a trhových výmen (napríklad aj prostredníctvom zdieľaných významov, ktoré si človek osvojuje v procese socializácie a ktoré vedú k spoločensky uznaným definíciám²⁷). Fakt, že pozadie ekonomických výmen je už určitým spôsobom sformované, je dôvodom, prečo to nestačí. Kultúra „tu“ neprichádza ako prvá.

Zelizer vidí svoju pozíciu v strede medzi kultúrnym determinizmom a sociálno-štruktúrnym redukcionizmom. Hoci to na prvý pohľad vyzerá ako alibizmus, ide o výsledok dlhodobého premýšľania o vlastných empirických výskumoch a ich teoretických základoch. *Interaktívny model viacnásobných trhov* je takisto ako predchádzajúce modely kritikou neoklasickej ekonómie. Avšak na rozdiel od nich sa zameriava na zachytenie vzájomných vzťahov medzi ekonomickými, kultúrnymi a sociálnymi faktormi pri skúmaní vzťahu kultúry a ekonomiky. Výraz „viacnásobné trhy“ odkazuje na dve skutočnos-

²⁷ Už malé deti na školskom dvore sa „vedia“ hrať na obchod, „vedia“, čo sa oplatí a čo nie.

ti. Po prvé, trhy (aj trhy pre podobné komodity) sa môžu objavovať v rôznych podobách, v závislosti od miesta a času. Po druhé, konkrétny vzťah medzi kultúrou a ekonomikou/trhom môže variovať naprieč týmito trhmi. V čom teda spočíva interaktívny model? Demonštrovať to možno na dvoch typoch výskumov, ktoré Zelizer v danej oblasti realizovala. Výskum expanzie trhu so životným poistením v Amerike devätnásteho storočia (podrobný popis je uvedený v prvej kapitole) je príkladom kultúrnej konštrukcie trhu, kde kultúru predstavujú hodnotové orientácie americkej populácie ohľadne toho, ako možno (a či vôbec) spojiť smrť človeka a finančný benefit (Steiner 2012: 2). Vyjadrené slovami Petra Levina, ide o konštitutívny prístup – „*markets are culture*“, kde hodnoty a viery sú faktorom, ktorý určuje, či trh vznikne (expanduje) alebo nie. Zároveň je tu ale aj opačný pohyb: správanie aktérov na trhu (poisťovne, náboženský lídri) ovplyvňuje hodnotové orientácie, a to až do takej miery, že umožňuje zmeniť hodnotovú klímu a ustanoviť životné poistenie ako komoditu a príslušný trh. Tento aspekt v Levinovej typológii nie je explicitne prítomný. Prístup, ktorý Zelizer zvolila, tak prekračuje hranice kategórie: kultúra nemá len konštitutívny efekt a namiesto jednosmerného pôsobenia kultúry na vznik trhov dochádza medzi kultúrou a trhmi k interakcii, vzájomnému ovplyvňovaniu.

V druhom type výskumov sa Zelizer zamerala viac na vplyv kultúry na už existujúce, ustanovené ekonomické javy. Vo výskume venovanom významu peňazí (Zelizer 1994) analyzovala kultúrne vytvárané významy rôznych foriem peňazí. Ukázala, ako domácnosti narúšajú predstavu o jedinej oficiálnej podobe platidla tým, že rozlišujú rôzne podoby peňazí (dary, „štátne“ peniaze vo forme sociálnych dávok, rôzne formy peňazí podľa účelu použitia v domácnosti a pod.), pripisujú im rôzne významy a funkcie (peniaze na dovolenku, na vzdelanie detí), a potom s nimi podľa toho narábajú. Ľudia vytvárajú rôzne kategórie peňazí v reakcii na rôznorodé sociálne vzťahy, v ktorých sú zapojení. Peniaze tak neprispievajú k homogenizácii sociálnych vzťahov, ale sú prispôsobované ich rôznorodosti (Evans 2009). Zeli-

zer ukázala aj to, že funkcia peňazí, ich hodnota a zameniteľnosť sa odvíjajú od kultúrnych a sociálnych významov, nielen od ich formálne stanovenej hodnoty. Desať dolárov z príjmu má inú hodnotu než desať dolárov z peňazí zdefinovaných ako „peniaza na opravy“ alebo ako desať dolárov vo forme poukážok na stravu.

Hoci vzťah medzi kultúrou a ekonomickým javom má v tomto výskume niektoré črty komplementárneho prístupu „*markets have culture*“, nemožno ho jednoznačne zaradiť do tejto škatuľky. Peniaze a sociálne významy nie sú vo vzťahu závislej a nezávislej premennej. Väčší zmysel ho má interpretovať z hľadiska typológie, ktorú vytvorila samotná Zelizer. Spolu s výskumom životného poistenia dáva príklad, ako by mohol vyzeráť interaktívny model viacnásobných trhov. V centre pozornosti je vplyv kultúry na ekonomický život a jej vytváranie foriem ekonomického života, a to pri zohľadnení interakcie kultúrnych, spoločenských i inštitucionálnych faktorov.

ZHRNUTIE

Kultúra zvykne byť v sociológii automaticky považovaná za nezávislú premennú, ktorá ovplyvňuje fenomény nachádzajúce sa v iných sférach života spoločnosti. V tejto kapitole sme ukázali, že okrem toho môže zohrávať aj ďalšiu – konštitutívnu – úlohu. Tieto dve perspektívy sa v sociológii označujú ako komplementárny a konštitutívny prístup. V rámci komplementárneho prístupu sú trh a ekonomika chápané ako ekonomické inštitúcie riadené vlastnými zákonitostami a kultúra ako vonkajšia sila, ktorá naň vplyva. Konštitutívny prístup ich chápe ako kultúrne objekty, ktoré musia byť najprv kultúrne ustanovené. Trhy teda nie sú len reflexiou kultúry. V ekonomickej sociológii sa objavili pokusy prepojiť perspektívy nachádzajúce sa na opačných póloch: perspektívy, ktoré buď kultúru nezahŕňajú do analýz alebo je pre nich kultúra poslednou, všetko-vysvetľujúcou inštanciou. Interaktívny model ponúka jeden zo spôsobov integrácie.

INŠTITÚCIE A EKONOMIKA



V TEJTO KAPITOLE PREDSTAVÍME:



- rôzne teoretické pohľady na inštitúcie
- vývoj inštitucionalizmu v ekonómii
- vývoj inštitucionalizmu v sociológii

UŽ OD ČIAS WEBERA A DURKHEIMA je sociológia vedou o inštitúciách. Inštitúcie sú v sociológii často definované ako prevažujúce ustálené spôsoby konania a pravidiel, ako opakujúce sa sociálne praktiky udržiavané normami a sankciami, alebo ako spoločensky funkčné vzory konania, či pravidlá riešenia „problémov“.²⁸ Sú považované za sociálne konštrukty, ktoré nemusia byť výsledkom racionálnej voľby aktérov (ako v ekonómii) a ich vznik a vývoj neodráža len ich spoločenskú alebo ekonomickú efektívnosť.

Systematizujúci pohľad na **inštitúcie** ponúka Scott (2014: 56), podľa ktorého ide o **trvalé sociálne štruktúry**, pozostávajúce z regulačného, normatívneho a kultúrno-kognitívneho systému, ktoré dodávajú stabilitu a význam spoločenskému poriadku. Regulačný, normatívny a kultúrno-kognitívny aspekt inštitúcií autor identifikoval na základe kľúčových prístupov k inštitúciám, ktoré sú rozvíjané v spoločenských vedách. Rozdiely medzi nimi ilustroval na niekoľkých dimenziách: všimol si, čo podľa nich tvorí základ súladu s prevládajúcimi inštitúciami, na aký zdroj legitimacy kladú

²⁸ Pre prehľad pozri napríklad Sopóci (2015).

dôraz, akú logiku fungovania inštitúcií dávajú do popredia, alebo dokonca, s akými emóciami sa pôsobenie inštitúcií spája. Charakteristiky týchto troch aspektov inštitúcií sú prehľadne zhrnuté v tabuľke 3.

Regulačné systémy odkazujú k vytváraniu pravidiel, monitorovaniu ich dodržiavania a udeľovania sankcií. Autori, ktorí zdôrazňujú úlohu regulačných systémov, považujú donucovanie za dôležitý mechanizmus ich fungovania. Avšak Scott upozorňuje, že regulačný aspekt inštitúcií sa nemusí prejavovať len v nátlaku alebo represii, pretože regulácie môžu mať aj pozitívny, posilňujúci charakter: môžu viesť k tomu, že aktéri majú k dispozícii viac možností na rozhodovanie, prípadne majú silnejšiu motiváciu pre určitý typ transakcie (ak ide napríklad o regulácie podporujúce zvýšenú návratnosť určitého typu konania, investovania zdrojov a pod.). Regulačný vplyv inštitúcií stojí na inštrumentálnej logike. Aktéri dodržiavajú pravidlá kvôli snahe vyhnúť sa sankciám, prípadne ich porušujú s cieľom získať určité benefity alebo presadiť svoje záujmy. Sú konfrontovaní s otázkou „Aká voľba je v mojom najlepšom záujme?“ (ibid.).

Normatívny aspekt inštitúcií sa vzťahuje k hodnotám a normám, definovaniu cieľov a vhodných spôsobov, ako ich dosiahnuť. V tomto ponímaní sú súčasťou inštitúcií aj roly – očakávania iných, ktoré môžu byť v rôznej miere internalizované. S normatívnym aspektom inštitúcií sa spája špecifický typ logiky. Ide o logiku „vhodnosti“, „primeranosti“: aktéri hľadajú primerané spôsoby správania zoči – voči existujúcim normám i očakávaniam spojeným s ich rolami. Legitimita inštitúcií sa z normatívneho hľadiska odvíja od morálneho ukotvenia inštitúcií a ich prvkov, kým z regulačného hľadiska túto úlohu zohráva možnosť sankcionovania aktérov.

Kultúrno-kognitívny aspekt inštitúcií odkazuje k dôležitej úlohe, ktorú zohrávajú (spoločensky sprostredkované) kultúrne konštrukcie spoločných predstáv, významov či definícií situácií. Utváranie

a udržiavanie spoločenského poriadku je spojené so sociálnou konštrukciou reality. Na rozdiel od noriem, ktoré predpisujú, „čo robiť v určitej situácii, kultúrne konštruované a zdieľané významy predstavujú definície tejto situácie a postavenia aktérov v nej“ (Scott 2014: 77). Základnú logiku fungovania inštitúcií v tomto prípade označuje Scott ako ortodoxnosť – existujúce vzorce, pravidlá sú rutinne dodržiavané preto, lebo sú považované za samozrejmé, prirodzené. Súlad s inštitúciami je založený na presvedčení o správnosti ideí, ktoré sú v ich základe. Legitimita inštitúcií sa odvíja od súladu so zdieľanými významami, referenčnými rámcami a spoločnými definíciami situácie.

Medzi charakteristikami jednotlivých aspektov inštitúcií, ktoré Scott zaradil do svojej definície, sa ocitli aj „emócie – téma, ktorá nie je v sociológii veľmi udomácnená. Podľa autora symbolické systémy, vrátane inštitúcií, stimulujú reakcie nielen vo forme výkladu, ale aj vo forme emócií, ktoré považuje za jeden z najdôležitejších motivačných činiteľov v živote spoločnosti (Scott 2014: 63). Môžu mať dopady nielen na individuálnej mikroúrovni, ale aj spoločenskej, pretože emócie môžu viesť k snahe o zmenu inštitúcií alebo ich ochranu. V rámci regulačného aspektu sú vyzdvihované ako typické emócie pocit viny, resp. neviny, ktoré sa viažu na dodržiavanie pravidiel, ich kontrolu a sankcionovanie. Normatívne pôsobenie inštitúcií je spojené s iným typom emócií, ktoré zodpovedajú konformite s normatívnymi štruktúrami alebo ich porušovaniu. Emocionálna dimenzia zahŕňa na jednej strane pocity istoty, dôvery, prínaľezitosti u aktérov, ktorí zdieľajú prevládajúce kultúrne predstavy a významy, na strane druhej zmätenia alebo dezorientácie u tých, ktorí sú s nimi v rozpore.

Tabuľka 3: Tri piliere inštitúcií

	Regulačný pilier	Normatívny pilier	Kultúrno-kognitívny pilier
Základ súladu	Účelnosť / výhodnosť	Spoločenská povinnosť	Zdieľané chápanie, samozrejmosť
Základ poriadku	Pravidlá	Očakávania	Sociálna konštrukcia
Mechanizmus	Donucovací	Normatívny	Napodobňovanie
Logika	Inštrumentálnosť	Vhodnosť / primeranosť	Ortodoxnosť
Emócia	Pocit viny/neviny	Hanba / hrdosť	Istota / zmätok
Základ legitimacy	Sankcionovanie	Morálne ukotvenie	Súlad so spoločnými definíciami situácie, referenčnými rámcami

Zdroj: upravené podľa Scott 2014: 60.

Uvedený teoretický koncept inštitúcií má bohatú vnútornú štruktúru, ktorá reflektuje dôležité etapy vo vývoji teórií sociálnych inštitúcií. Nasvecuje rôzne aspekty pôsobenia inštitúcií, ktoré sa zvyknú v krátkosti popísať výrazmi ako „pravidlá“, „normy“, „očakávania“. Slúži tak ako východiskový bod pre uvažovanie o inštitúciách v ekonomickom živote.

Súčasná ekonomická sociológia sa im venuje v rámci tzv. **nového inštitucionalizmu v ekonomickej sociológii**. Tento teoretický smer je potrebné odlišiť od iných druhov inštitucionalizmu, ktoré možno nájsť v sociológii a ekonómii od prelomu 19. a 20. storočia až po súčasnosť. Nový inštitucionalizmus v ekonomickej sociológii nadväzuje na niektoré z nich, ale predstavuje samostatný smer bá-

dania. Popri ňom na nasledujúcich stranách predstavíme aj vybrané prístupy v ekonómii, ktoré v rôznych obdobiach ovplyvnili sociologické nazeranie na inštitúcie v ekonomike.

VYBRANÉ INŠTITUCIONÁLNE TEÓRIE V EKONÓMII

Jedným z prvých silných impulzov pre záujem o inštitúcie prišiel od **historickej školy v ekonómii**, pôsobiacej v Nemecku v druhej polovici 19. storočia a začiatkom 20. storočia. Jej predstavitelia obrátili pozornosť ekonómie k neekonomickému kontextu fungovania hospodárstva, k vplyvu kultúry a širších spoločenských podmienok fungovania ekonomiky. Odmietli predstavu ekonómie ako abstraktnej vedy, ktorá na základe dedukcie formuluje univerzálne ekonomické zákony, platné naprieč kultúrami a historickými obdobiami. Sústredili sa na analýzu konkrétnych ekonomických inštitúcií, ktoré skúmali v historickom a komparatívnom kontexte na základe množstva podrobných empirických dát. Avšak spor známy pod názvom *Methodenstreit*, v ktorom sa stretli Carl Menger, jeden zo zakladateľov rakúskej economickej školy, a Gustav Schmoller, predstaviteľ mladšej historickej školy, priniesol pre historickú školu ústup do úzadia a nástup formalizovanej abstraktnej economickej vedy.

Inštitúcie sa však z economickej vedy nestratili. Postaral sa to takzvaný **americký ekonomický inštitucionalizmus** a jeho predstavitelia Thorstein Veblen, Wesley C. Mitchell a John R. Commons, ktorí vo svojich prácach reagovali aj na idey a argumenty historickej školy v Nemecku. Hoci sa každý z nich venoval iným témam a líšili sa aj v niektorých teoreticko-metodologických ohľadoch, spájala ich snaha rozvíjať ekonomickú teóriu iným spôsobom než neoklasická ekonómia. V ich ponímaní mala ekonomická teória širší záber, absorbovala aj prvky iných spoločenských vied vrátane histórie či sociológie. Objektom kritiky bola predstava racionálneho ekonomického aktéra ako atomizovaného stroja na maximalizáciu užitočnosti. Človek sa rodí do celej siete formálnych a neformálnych

sociálnych inštitúcií (Mlčoch 2005: 11). Podľa Veblena, správanie človeka nemožno popísať len pomocou modelu hedonistického aktéra, ktorý kalkuluje slasti a strasti, pretože je ovplyvnené aj spoločenskými rámcami, ako sú zvyklosti, konvencie, vzťahy k iným aktérom, ktoré majú inštitucionalizovanú podobu a môžu sa líšiť podľa toho, ako sa mení ich inštitucionálne prostredie (Scott 2014: 4). Individuálne preferencie a túžby nie sú výsledkom len individuálneho rozhodovania, ako to postulovala neoklasická ekonómia, ale aj pôsobenia sociálnych inštitúcií. Americká inštitucionálna ekonómia odmietla „naivné predpoklady o užitočnosti“ a hľadala psychologicky realistickejšie a pragmatickejšie modely ekonomickej motivácie (Jacoby 1990).

Inštitúcie Veblen definoval ako systém ustálených zvykov, konvencií v myslení, ktoré sú spoločné pre všetkých ľudí. Pozornosť zameriaval najmä na vývoj inštitúcií a ekonomiu neskôr chápal ako evolučnú vedu. Bol prvým spoločenským vedcom, ktorý rozvinul teóriu inštitucionálneho vývoja na základe argumentov darwinizmu (Hodgson 1998). Inštitúcie sú produktom historických procesov a výsledkom adaptácie na meniace sa okolnosti. Z tohto dôvodu „inštitúcie nie sú nikdy úplne v súlade s aktuálnymi požiadavkami a práve proces ich aktuálneho dotvárania spôsobuje ich postupujúcu variáciu. Aktuálne situácie preto formujú inštitúcie zajtrajška, a to prostredníctvom procesov selekcie na základe pôsobenia rozšírených zvykov myslenia u ľudí v skúmanej situácii. Na základe zvykov myslenia vyberajú prípustné a neprípustné riešenia, odhadujú budúci vývoj a uskutočňujú selekciu zo všetkých možných návrhov“ (Hofreiter 2021: 20). Výrazný vplyv mali aj práce Commonsa, ktorý sa venoval predovšetkým úlohe právnych inštitúcií. Ekonómia podľa neho nemá hľadať univerzálne modely a vzorce správania aktérov, nemá sa zaoberať ekonomickým „psychologizmom“, ale vysvetľovať, prečo a ako sa ľudia chovajú v podmienkach formovaných inštitúciami (Mlčoch 2005: 12). Základnou jednotkou analýzy majú byť podľa neho transakcie (tento pojem si vypožičal z oblasti práva),

prebiehajúce vo svete formovanom inštitucionálnymi pravidlami, ktoré definujú hranice ekonomických výmen.

Po americkom inštitucionalizme, ktorému sa nepodarilo výraznejšie presadiť voči ekonómii hlavného prúdu, sa v druhej polovici 20. storočia objavila **nová inštitucionálna ekonómia**, ktorá priniesla zásadný zlom v chápaní inštitúcií i metód ich skúmania. Napriek podobnosti názvov sa zásadne líšila od amerického inštitucionalizmu, ktorý získal označenie „pôvodný inštitucionalizmus“ alebo „pôvodná inštitucionálna škola“. Na rozdiel od pôvodného inštitucionalizmu neodmietala neoklasickú ekonómiu a jej modely ekonomického konania, snažila sa ich doplniť a modifikovať. S neoklasickou ekonómiou zdieľala aj pozíciu metodologického individualizmu, ktorý bol v pôvodnej inštitucionálnej ekonómii nahradený metodologickým kolektivismom.

Nová inštitucionálna ekonómia definuje inštitúcie ako formálne alebo neformálne obmedzenia, ktoré utvárajú ekonomické konanie. Všeobecne známu definíciu inštitúcií formuloval Douglass North (1991): inštitúcie sú podľa neho ľuďmi vytvorené obmedzenia, ktoré štruktúrujú politické, ekonomické a sociálne interakcie. Pozostávajú z neformálnych (sankcie, tabu, zvyky, tradície) ako aj formálnych pravidiel (zákony, majetkové práva). Ich nevyhnutnou súčasťou je aj kontrola dodržiavania pravidiel a sankcie/tresty. Úlohou inštitúcií je formovať (spoločenský, hospodársky) poriadok a redukovať neistotu. To, čo robí novú inštitucionálnu ekonómiu špecifickou a odlišnou od pôvodného inštitucionalizmu, však nie je samotná definícia inštitúcií. Je to skôr využitie „štandardnej“ economickej teórie na analýzu fungovania inštitúcií, ich vzniku a vývoja. Nová inštitucionálna ekonómia síce kritizuje ekonomickú teóriu za ignorovanie inštitúcií alebo za to, že boli chápané ako samozrejmé, exogénne skutočnosti, ale neodmieta jej inštrumentárium.

Východiskovým konceptom novej inštitucionálnej ekonomie sa stali „**transakčné náklady**“. Ide o náklady spojené s fungovaním ekonomického systému i zabezpečením jednotlivých transakcií – vznik

kajú všade tam, kde dochádza k výmene vlastníckych práv. Zahŕňajú napríklad náklady spojené so získavaním informácií, s vyjednávaním, vytvorením zmluvných podmienok výmen, či dokončením ekonomických výmen. Ich úlohu v ekonomike možno prirovnať k treniu vo fyzikálnych systémoch (Mlčoch 2005: 32). Nová inštitucionálna ekonómia, konkrétne Ronald H.Coase, kritizovala neoklasickú ekonomiu, že transakčné náklady nezohľadňovala, respektíve implicitne predpokladala, že sú nulové. V reálnom svete však predpoklad nulových transakčných nákladov neplatí. Naopak, transakčné náklady môžu byť aj veľmi vysoké, v dôsledku čoho sa mnohé transakcie nemusia uskutočniť. Inštitúcie sú tu práve preto, aby k tomu nedochádzalo. Vytvárajú formálny rámec pre fungovanie ekonomiky, formálne i neformálne pravidlá, ktoré redukujú transakčné náklady a neistotu, uľahčujú trhové výmeny i celkové fungovanie ekonomiky.²⁹

Na Coaseho analýzu nadviazal Oliver Williamson, ktorý ideu transakčných nákladov rozviedol viacerými smermi. V práci *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication* (1975) využil transakčné náklady na analýzu organizácie a fungovania firiem. Otvoril tak ďalšiu veľkú tému, ktorá bola dovtedy v ekonomickej literatúre ponechávaná viac menej bez povšimnutia: firmy ako ekonomickí aktéri sa bližšie neskúmali, firma bola v ekonomických teóriách „čiernou skrinkou“. Williamson v súlade s neoklasickou ekonomikou predpokladal snahu firiem (a ich manažérov) o maximalizáciu ziskov, redukciu nákladov a racionálne rozhodovanie. Následne skúmal, za akých podmienok sa firma rozhoduje, či nejaký typ transakcie realizuje prostredníctvom trhu alebo v rámci vertikálnej integrácie, teda v rámci samotnej firmy a jej hierarchie. Hierarchie a iné typy štruktúr môžu napríklad vznikáť vo vysoko konkurenčnom prostredí, v kto-

²⁹ Coas pôvodne použil ideu transakčných nákladov na zdôvodnenie existencie firiem: firma vznikne vtedy, ak sú náklady spojené s transakciami vnútri firmy nižšie v porovnaní s tým, aké by boli pri ich realizácii na trhu. Tento argument rozviedol v štúdiu *The Nature of Firm* (1937), ktorá si získala veľkú pozornosť.

rom sa firmy snažia minimalizovať transakčné náklady vnútornou koordináciou v rámci firmy alebo vytváraním a udržiavaním kontraktov založených na stabilných dlhodobých vzťahoch (čím znižujú transakčné náklady spojené s dohadovaním kontraktov).

V novej inštitucionálnej ekonómii možno nájsť viaceré ďalšie témy i teoretické a metodologické perspektívy. Novšie prístupy, reprezentované napríklad takými ekonómami, ako je Douglass North či Geoffrey Hodgson, majú niekoľko spoločných črt (Slater, Tonnis 2001: 108):

- V oveľa vyššej miere sa vracali späť k americkému, pôvodnému inštitucionalizmu, a to najmä k prácam Veblena (ktorý bol kritikom neoklasickej ekonómie, s ktorou neinštitucionálna ekonómia zdieľala niektoré východiská).
- Kládli dôraz na úlohu moci a mocenských vzťahov vo fungovaní organizácií, firiem. Firmy už nie sú unifikovanými aktérmi, ale priestorom konkurujúcich si záujmov a nerovnomerne rozloženej moci.
- Pri analýze vývoja inštitúcií si všímali dôsledky historických zmien v ekonomike (a nie logiku maximalizácie)
- Ich definície inštitúcií boli oveľa širšie než v starších prúdoch novej inštitucionálnej ekonómie. Zahŕňali normy, pravidlá či opakované vzorce správania, ktoré vytvárajú usporiadanosť trhových výmen a ďalších ekonomických aktivít.

NOVÝ INŠTITUCIONALIZMUS V EKONOMICKEJ SOCIOLOGII

Inštitúcie v ekonomike boli objektom záujmu sociológie počas celej jej histórie. Boli a sú považované za konštitutívny prvok ekonomiky i trhu. Jeden z posledných spôsobov teoretického uchopenia inštitúcií predstavuje nový inštitucionalizmus v ekonomickej sociológii. Predtým, než ho bližšie predstavíme, je potrebných zopár vysvetlení pojmu inštitucionalizmus v sociológii. Predovšetkým, teórie týkajúce

sa inštitúcií boli rozvíjané aj mimo prúdov, ktoré sa zvyknú označovať ako inštitucionalizmus. Autori ako Émile Durkheim, Max Weber, Talcott Parsons predstavujú len niektoré príklady. Zhrňujúci pojem inštitucionalizmus sa zvykne používať na označenie skupiny autorov/autoriek, ktorých spája časová, tematická a teoreticko-metodologická príbuznosť. Rozhodne však nepokrýva celú varietu sociologických inštitucionálnych teórií. V sociológii, podobne ako v ekonómii, možno nájsť niekoľko druhov inštitucionalizmu. Aj tu sa možno stretnúť s „novým“ inštitucionalizmom, respektíve neoinštitucionalizmom. Ten sa ale týka skúmania organizácií a nie ekonomických inštitúcií, ktoré odmieta model racionálneho aktéra a orientuje sa na kultúrne a kognitívne vysvetlenia toho, ako vznikajú organizačné prostredia a ako obmedzujú konanie aktérov. Príkladom je tretí pilier/aspekt definície inštitúcií, ktorý sme uviedli v úvode kapitoly.

Nový inštitucionalizmus v ekonomickej sociológii má špecifické postavenie. Vedie dialóg s americkým inštitucionalizmom, ako aj s novou inštitucionálnou ekonómiou. Inštitúcie definuje ako „dominantný systém vzájomne prepojených neformálnych a formálnych prvkov – zvykov, zdieľaných vier, konvencií, noriem a pravidiel – na ktoré aktéri orientujú ich konanie pri sledovaní vlastných záujmov“ (Nee 2005: 55). Táto definícia obsahuje viac než len formálne a neformálne pravidlá, či zoznam ďalších prvkov tvoriacich normatívny, regulačný alebo kultúrno-kognitívny základ inštitúcií. Zahŕňa aktérov, ktorí sledujú svoje záujmy v rámci existujúcich inštitucionálnych štruktúr, obmedzení. Záujmy sú kľúčovým bodom, ktorý odlišuje túto definíciu od tých, ktoré sme spomenuli vyššie. Podľa nového inštitucionalizmu v ekonomickej sociológii, záujmy sú jedným z hlavných motivačných činiteľov ekonomického konania. S inštitúciami súvisia preto, lebo inštitúcie usmerňujú záujmy, predstavujú dominantné modely, ako realizovať záujmy v danej spoločnosti, alebo ekonomickom sektore (Nee, Swedberg 2005: 797).³⁰ Aktéri, snažiaci

³⁰ Na nasledujúcich stranách budeme vychádzať z tejto štúdie.

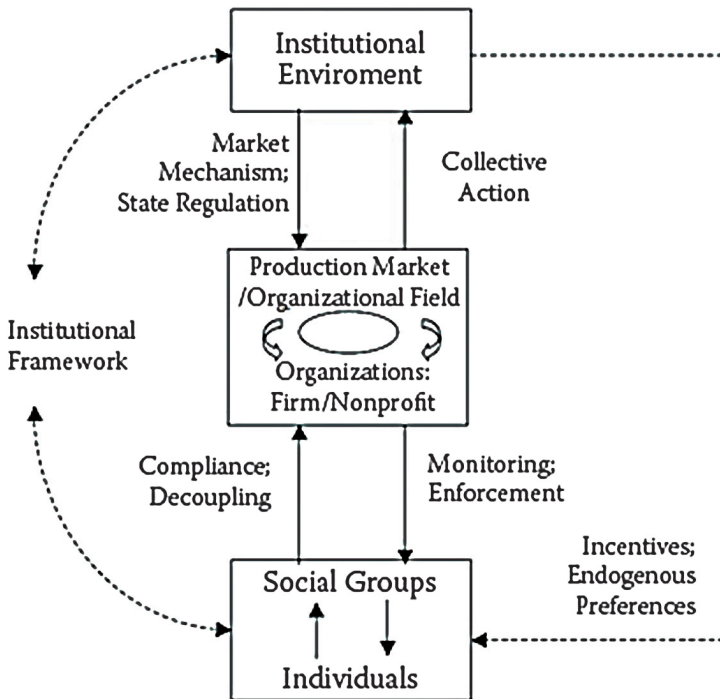
sa o realizáciu ich záujmov, orientujú konanie na inštitúcie, ktoré poskytnú pravidlá alebo návody, ako to dosiahnuť. Uvedená definícia implicitne počíta s tým, že aktéri zvažujú, či sledovanie inštitucionálnych pravidiel a návodov prináša viac plusov alebo mínusov, a že sa môžu rozhodnúť aj pre konflikt, odmietnutie. Z tohto dôvodu definícia hovorí o orientácii na systém formálnych a neformálnych prvkov a nie o dodržiavaní alebo nasledovaní pravidiel (ibid.).

Definíciu inštitúcií a jej kontext možno znázorniť aj graficky. Schéma 2 ukazuje kauzálny model zhrňajúci hlavné body nového inštitucionalizmu v ekonomickej sociológii. Prepája sledovanie záujmov na mikroúrovni s vplyvom sociálnych skupín, fungovaním trhu a organizácií a existenciou inštitúcií. Toto prepojenie má podobu obojsmerného pôsobenia – z mikroúrovne na makroúroveň, ako aj v opačnom garde. Na samotnom vrchu schémy sa nachádza inštitucionálne prostredie, ktoré pozostáva z formálnych regulačných pravidiel upravujúcich fungovanie trhov, aktérov, vlastníckych práv a pod., ktoré sú monitorované a sankcionované štátom. Tieto pravidlá vytvárajú na jednej strane obmedzenia a na strane druhej motivačné štruktúry, ktoré sa prenášajú o úroveň nižšie prostredníctvom trhového mechanizmu a štátnej regulácie.

V strednej časti schémy sa nachádza pole odkazujúce k fungovaniu trhov alebo organizácií, pričom sa rozlišuje medzi firmami a neziskovými/netrhovými organizáciami (školy, múzeá). Rozdiel medzi nimi spočíva v logike ich konania: kým u firiem možno vnímať najmä orientáciu na presadenie svojich záujmov, netrhoví aktéri sa orientujú na získanie alebo udržanie legitimacy. V oboch prípadoch však ide o výsledok pôsobenia inštitucionálneho prostredia. V spodnej časti schémy sa nachádza mikroúroveň inštitucionálnej analýzy, zachytávajúca možnosti vzájomného vplyvu sociálnych skupín a jednotlivcov, vybavených určitými preferenciami a sledujúcimi svoje záujmy. Zároveň ale upozorňuje na teoretický význam monitorujúcej úlohy inštitúcií a predovšetkým toho, ako obmedzenia a motivácie pochádzajúce z inštitucionálneho prostredia spolu s individuálnymi pre-

ferenciami a záujmami ovplyvňujú, či vplyv skupiny na jednotlivcov (normy, siete, vzťahy) vedie ku konformite s pravidlami, alebo nie. Individuálne záujmy sú spoluformované inštitucionálnym prostredím, monitorovaním dodržiavania pravidiel a noriem, sociálnymi vzťahmi a zároveň spoluvytvárajú celkový inštitucionálny rámec ekonomického života. Treba upozorniť, že záujmy nemajú len jednotlivci, ale aj ekonomickí aktéri, nachádzajúci sa v strede schémy – firmy a ďalšie organizácie. Ich záujmy sú priamo ovplyvňované inštitucionálnym prostredím prostredníctvom trhového mechanizmu a štátnych regulácií, ktoré vymedzujú hranice pôsobenia týchto aktérov.

Schéma 2: Model nového inštitucionalizmu v ekonomickej sociológii



Zdroj: Nee – Swedberg 2005: 801.

Kauzálny model obsahuje viacero ďalších efektov, ktoré zvyšujú jeho komplexnosť. Celkovo ide o model, ktorý spája viacero prvkov iných teoretických prístupov. Objavujú sa tu nielen klasické inštitucionálne prvky, ako pravidlá, normy, ale aj aktéri a ich záujmy, či ukotvenie konania a záujmov v sociálnych vzťahoch. Tento abstraktný model má podľa autorov slúžiť ako východisko pre ďalšiu teoretickú špecifikáciu naznačených vzťahov medzi prvkami modelov, ako aj pre konkrétne empirické skúmania.

Črty nového inštitucionalizmu v ekonomickej sociológii sa stanú jasnejšími, akho porovnáme s príbuznými inštitucionálnymi teóriami. V tabuľke 4 sú znázornené charakteristiky troch teórií – novej inštitucionálnej ekonómie, nového inštitucionalizmu v sociológii/ organizačných analýzach a v ekonomickej sociológii. Porovnanie je založené na piatich kritériách: predpoklady, týkajúce sa konania, predstava aktéra, definícia inštitúcie, predstava o mechanizmoch a makro- a mikroúrovni. Rozdiely v definíciách inštitúcií sú na prvý pohľad zrejmé. Nový inštitucionalizmus v ekonomickej sociológii ponúka najširší záber, ktorý spája viaceré teoretické tradície. V tabuľke je uvedená len zovšeobecnená podoba tejto definície. Ako sme uviedli vyššie, inštitúcie sú vzťahované aj k záujmom a aktérom, ktorí sú ukotvení v určitom sociálnom kontexte.

Na to nadväzuje koncept racionality – ekonomická sociológia sa ho nezbavuje, stavia ho na širších základoch a ráta s obmedzujúcim vplyvom sociálneho kontextu. V novej inštitucionálnej ekonómii sa pracuje s konceptom obmedzenej racionality: racionálni aktéri sledujú vlastné záujmy, nie sú to však typickí predstavitelia modelu homo oeconomicus: ich racionálne rozhodovanie je limitované obmedzeniami v kognitívnych schopnostiach, informačnými asymetriami a neistotou. V organizačných štúdiách sa predstava utilitárneho konania odsúva nabok a do popredia sa kladie vplyv kultúry. Týmto rozdielom zodpovedajú rozdiely, týkajúce sa toho, ako teórie definujú mechanizmy na mikroúrovni. Z hľadiska aktéra má dištinktívnu pozíciu nová inštitucionálna ekonómia, ktorá pracuje najmä s kolek-

tívnym aktérom. V sociologických prístupoch sú to zase jednotlivci, ktorí sú však ukotvení v organizáciách alebo sociálnych sieťach.

Tabuľka 4: Inštitucionálne teórie v sociológii a ekonómii

	Nový inštitucionalizmus v ekonomickej sociológii	Nová inštitucionálna ekonómia	Nový inštitucionalizmus v organizačných analýzach
Behaviorálne predpoklady	Široko koncipovaná racionalita; konanie motivované záujmami, ktoré sú formované normami, vierami a sociálnymi vzťahmi	Obmedzená racionalita, informačná asymetria; neistota; oportunistické správanie	Orientácia na kultúrne konštruované významy, ktoré spoluvytvárajú inštitucionálne prostredie; dôležitá úloha rituálov, mýtov
Aktéri	Organizácie; jednotlivci, ktorí artikulujú záujmy v organizáciách a sociálnych sieťach	Organizácie a jednotlivci	Členovia organizácií
Definícia inštitúcií	Prepojený systém formálnych a neformálnych prvkov, ktorý uľahčuje, motivuje a „riadi“ ekonomické a sociálne konanie	Formálne a neformálne obmedzenia, ktoré (separátne) štruktúrujú motívy ekonomického konania	Racionalizované mýty a rutinizované vzorce; konformita s nimi vytvára legitimitu
Mechanizmy na makroúrovni	Regulácie štátu; trhoví mechanizmus; kolektívne konanie	Štát podporujúci maximalizáciu ziskov; znižovanie transakčných nákladov	Regulácie štátu; donucovanie, normatívny izomorfizmus
Mechanizmy na mikroúrovni	Konanie založené na záujmoch, odohrávajúce sa v rámci organizácií a sociálnych sietí	Konanie sledujúce vlastný záujem; aktéri odhadujúci riziko oportunistického správania	Konanie orientované na napodobňovanie, konformitu alebo odmietnutie
Zdroje	Weber, Marx, Polanyi, Homans	Smith, Kinght, Commons, Coase,	Durkheim, Weber, Berger and Luckmann

Zdroj: Nee 2005: 63.

Napriek uvedeným rozdielom majú tri prístupy spoločné charakteristiky. Vychádzajú z kritiky racionálneho konania atomizovaných aktérov, ktorí maximalizujú užitočnosť na základe kontraktálnych vzťahov. Túto predstavu považujú za nerealistickú. Rovnako, ako predstavu nulových transakčných nákladov, ktorá nepotrebuje na vysvetlenie ekonomického života inštitúcie, kultúru a sociálne vzťahy.

ZHRNUTIE

Inštitúcie sú v súčasnosti neoddeliteľnou súčasťou skúmania ekonomického života. Sociológia sa môže v tomto ohľade pochváliť bohatou tradíciou. Inštitúcie sú jedným zo základných nástrojov, ktorými sociológia popisuje a vysvetľuje spoločnosť. V tejto kapitole sme predstavili len malý výsek z obrovskej variability prístupov. Nový inštitucionalizmus v ekonomickej sociológii je potrebné chápať ako jeden spôsob konceptualizácie úlohy inštitúcií v ekonomike. Je však zaujímavý tým, že sa pokúša zapracovať reflexiu poznatkov z novej inštitucionálnej ekonómie, ekonomickej sociológie, či amerického inštitucionalizmu. Netreba však zabúdať, že inštitúcie vo všeobecnosti majú v sociológii aj menej „ekonomizujúcu“ a „racionalizujúcu“ podobu.

PRÁCA A SPOLOČNOSŤ



V TEJTO KAPITOLE PREDSTAVÍME:



- sociologicky relevantné aspekty práce a ich historický vývoj
- kľúčové prístupy k skúmaniu práce
- koncept odcudzenej práce

PRÁCU MOŽNO DEFINOVAŤ ako akékoľvek ľudské úsilie zamerané na vytvorenie spoločensky hodnotných vecí alebo služieb (Val- las 2012: 3). Táto všeobecná definícia pokrýva obrovskú variabilitu podôb a významov, ktoré môže práca nadobúdať. Nespája prácu len s trhom práce a platenou prácou, pretože nemalá časť spoločenských hodnôt vzniká mimo tejto oblasti – vo sfére neplatenej práce. Rovnako nespája prácu len s určitým druhom aktivít, pretože to, či nejaká aktivita je prácou, závisí od spoločenského a organizačného kontextu: napríklad, šoférovanie auta alebo skladanie hudby môže byť voľnočasovou aktivitou, ale aj prácou. A nakoniec, uvedená definícia vo svojej všeobecnosti pokrýva aj veľkú variabilitu individuálnych významov, ktoré má pre ľudí. Práca totiž môže byť pre niekoho nevyhnutné zlo a pre iného nástrojom emancipácie, môže predstavovať len zdroj obživy, ale i zdroj sebarozvoja a identity (Warren 2016: 34).

Podoby a významy práce sa menia v čase a naprieč kultúrami. Stačí letmý pohľad do minulosti, aby bolo zrejmé, že naše súčasné ponímanie práce je výsledkom špecifických historických podmienok. Platená práca je synonymom práce len počas relatívne krátkej doby ľudskej histórie. Počas vývoja spoločnosti sa nemenil len spô-

sob ohodnotenia, ale celý širší kontext, v ktorom bola práca zasa- dená. V nasledujúcej časti v krátkosti predstavíme hlavné zmeny, ktoré sa udiali v kontexte a povahe práce. Takéto obzretie sa do mi- nulosti má svoje opodstatnenie, pretože centrálné postavenie plate- nej práce v súčasnosti z nej pre mnohých ľudí robí jedinú skutočnú, univerzálnu, formu práce.

PRÁCA V HISTORICKEJ KOMPARATÍVNEJ PERSPEKTÍVE

Dôležité kľúčové posuny zhrňa tabuľka 3, v ktorej je znázornené po- rovnanie siedmich aspektov práce v predmoderných a moderných spoločnostiach. Samozrejme, tabuľka ponúka zjednodušené, sche- matické vyjadrenie, keďže za každým uvedeným aspektom práce sa skrýva celá plejáda ďalších dôležitých skutočností. Ako pripomienka historickej špecifickosti súčasnej práce je takáto schematickosť uži- točná. Krátko sa pristavíme pri tých zmenách, ktoré doteraz v učeb- nici neboli spomenuté.

Jednotka produkcie odkazuje k dominujúcej lokalizácii ekono- mických činností. V minulosti bola ekonomickým základom do- mácnosť – dochádzalo v nej k produkcii statkov pre vlastnú potrebu a tvorila základ pre prípadné iné ekonomické aktivity. S príchodom industriálnej revolúcie sa produkcia presúva do iného organizačného rámca. S tým šli ruka v ruke mnohé ďalšie zmeny, vrátane roz- víjania technológie manažmentu na kontrolu práce v nových kon- textoch, narastajúcej ekonomickej nezávislosti členov domácností, či rozvíjania sociálnej legislatívy (zákaz detskej práce, obmedzenie pracovnej doby).

Obrovskou zmenou prešla temporalita práce. Práca v predin- dustriálnych spoločnostiach bola nárazová, nepravidelná, vyznačo- vala sa meniacou sa intenzitou, keďže mala sezónny charakter a bola orientovaná na vykonanie špecifických aktivít v špecifickom čase. Industrializácia priniesla zásadný obrat, keď čas strávený prácou sa

stal presne meranou veličinou a získal pevnú štruktúru. Zásadne sa zvýšil objem času stráveného v práci. Stephen Edgell (2012: 12) uvádza príklady štatistík, podľa ktorých sa v Británii medzi rokmi 1600 a 1850 zvýšil počet odpracovaných hodín z 40 hodín týždenne na 70 hodín týždenne. Ako sarkasticky pripomína, trvalo ďalších 100 rokov, kým sa týždenný pracovný čas vrátil späť k pôvodnej hodnote. Zmenou prešlo aj tempo práce, ktoré sa nielen zrýchliło, ale stalo sa predmetom dohľadu a kontroly.

Posun ohľadne hospodárskeho systému i cieľov práce je zrejmý aj z predchádzajúcich kapitol. Kým v predindustriálnych spoločnostiach bolo cieľom práce zabezpečiť nevyhnutné podmienky pre holé prežitie, expanzia trhu spolu s ďalšími spoločenskými zmenami šla ruku v ruke s presadzovaním formálnej racionality, konania založeného na rozvažovaní racionálneho použitia prostriedkov na dosiahnutie cieľov. To neznamená, že v modernej spoločnosti nie je cieľom práce prežitie. Určite áno, len nadobúda inú podobu a je sprostredkovaný trhovými výmenami a dôrazom na maximalizáciou úžitku. Edgell (2012: 15) ponúka – parafrázujúc Webera – ešte jednu perspektívu, ako vnímať tento posun: keďže produkcia statkov sa stala podriadená tvorbe zisku, statky – akokoľvek potrebné – prestali byť produkované, ak neexistovala možnosť zisku.

Zmena v ukotvení práce má v uvedenej schéme špecifické miesto. Neodkazuje na obsah konceptu ukotvenia, ktorý sme rozoberali v štvrtej kapitole. Označuje proces, v ktorom sa práca oddelila od neekonomických inštitúcií, v ktorých bola predtým zasadená (rodina, príbuzenstvo), a to z hľadiska miesta, ale i času a kultúry. Toto narušenie pôvodnej jednoty sa prejavilo okrem iného aj tým, že kým správanie v rodinnej sfére je rámcované partikularistickými hodnotovými orientáciami, sféra práce je sférou hodnotového univerzalizmu (ibid.).

Tabuľka 5: Porovnanie práce v pred-industriálnej a industriálnej spoločnosti

Charakteristika	Práca v pred-industriálnej spoločnosti	Práca v industriálnej spoločnosti
Jednotka produkcie	Rodina / domácnosť	Jednotlivec, organizácie
Delba práce	Základná, nízka miera diferenciácie	Komplexná, vysoká miera diferenciácie
Čas	Nepriavidelnosť, sezónna práca	Pravidelnosť, permanentnosť
Hospodársky systém	Tradičný / netrhoví	Racionálny / trhový
Cieľ práce	Zabezpečenie holého prežitia / krátkodobý profit	Maximalizácia benefitov z práce / príjem / dlhodobý profit
Ohodnotenie	Nepeňažné / peňažné	Mzda
Ukotvenie práce	Ukotvenie v neekonomických inštitúciách	Oddelenie od ostatných neekonomických inštitúcií

Zdroj: Podľa Edgell (2012: 8), upravené autorom.

Ako sme uviedli, porovnanie predindustriálnej a industriálnej spoločnosti z hľadiska kontextu a povahy práce, ktoré ponúka tabuľka 3, má svoje obmedzenia. Popri nevyhnutnej schematickej a zjednodušujúcej pohľade na komplexnú zmenu ide aj o to, že sa porovnávajú len dve štádiá vývoja. Avšak súčasná spoločnosť sa dá len ťažko charakterizovať ako industriálna. Priemysel stále zostáva jej dôležitou súčasťou, ale spôsoby produkcie sa zásadne menia, rovnako ako aj organizácia práce. Ide o tak zásadný posun, že dokonca aj koncept post-industriálnej spoločnosti, ktorým sa sociológia vyrovnávala s paradigmatickými zmenami súvisiacimi s presúvaním dôrazu na sektor služieb (Keller 2011), neposkytuje vhodný základ na ich popis a vysvetlenie. Kľúčovým faktorom sú technologické zmeny a ich ak-

celerácia. Asi najdôležitejším prelomom bola možnosť širokého využitia digitálnych technológií v hospodárstve, ale aj politike či bežných ľudských interakciách. Hoci nie je jasné, ktoré oblasti ekonomického a spoločenského života budú ovplyvnené prechodom do digitálneho veku, jedno je isté – oblasť práce to bude určite. Z hľadiska aspektov uvedených v tabuľke 3 možno očakávať zmeny v ukotvení práce („návrat do domácnosti“), delbe práce, čase, spôsobe ohodnotenia, ale i cieľov práce. Popri tom možno už priamo pozorovať zmeny v nasledujúcich štyroch oblastiach (Eurofound 2018: 7):

- Obsah práce a štruktúra zamestnaní v hospodárstve: nové technológie vyžadujú nové postupy, nové typy aktivít. S obsahmi práce sa následne postupne mení aj štruktúra zamestnaní.
- Pracovné podmienky: nové technológie majú najsilnejší a bezprostredný efekt na fyzické i psychologické podmienky.
- Podmienky zamestnania: podmienky práce zakotvené v zmluvách (spôsob odmeňovania, stabilita, kariérne vyhliadky) sú technologickými zmenami ovplyvnené nepriamo a postupne.
- Vzťahy zamestnávateľov a zamestnancov: všetky tri oblasti popísané vyššie majú nepriamy dopad aj na to, akým spôsobom sa mení vzťah medzi zamestnávateľmi a zamestnancami. Sociálny dialóg môže byť napríklad narušený v oblastiach, kde je sťažená mobilizácia zamestnancov (digitálne platformy), alebo sa môžu objaviť nové zdroje konfliktov, ktoré narušia inštitucionalizovaný vzťah zamestnávateľov a zamestnancov.

SOCIOLOGICKÉ POHLADY NA PRÁCU

Sociologické teórie práce nevychádzajú nevyhnutne z teoretických základov a ideí spojených s ekonomickou sociológiou, tak ako sme ich popísali v predchádzajúcich kapitolách (ukotvenie, siete, trh ako pole a pod.). Sú preto vítaným rozšírením teoretickej výbavy a tematického záberu ekonomickej sociológie. Napriek variabilite pohľadov na prácu, ktoré prinášajú, zdieľajú tri základné východiská (Vallas 2012: 6):

- Práca má zásadné konzekvencie pre ľudí tak na individuálnej ako aj kolektívnej rovine. Práca je kľúčovým zdrojom identity ako aj statusu, jej obsah a podmienky majú zásadný dopad na mentálne a fyzické zdravie, vzťahy k iným ľuďom, spotrebiteľské správanie, dĺžku a kvalitu života a pod. Na kolektívnej úrovni, štruktúra a organizácie práce má zásadné kultúrne a inštitucionálne dopady: spolu-formujú koncept času, stability, sociálnej kontroly disciplíny, ovplyvňujú chápanie a postavenie rodinných vzťahov a koncept starostlivosti.
- Prácu nemožno chápať len ako ekonomickú transakciu alebo ako výsledok technologických požiadaviek. Práca je ukotvená v spoločenských a inštitucionálnych podmienkach.
- Práca má vždy aj skrytú stránku. To, čo sa deje v práci (na pracoviskách), sa riadi aj neformálnymi normami, pravidlami, ktoré môžu byť v konflikte s oficiálnymi očakávaniami. Sociologický výskum poskytol obrovské množstvo poznatkov o tom, že aj v tých najviac kontrolovaných prostrediach dochádza zo strany zamestnancov k vzniku vlastných „pravidiel hry“, k narúšaniu režimu kontroly, či vyjednávaniu a rezistencii.

Na uvedených základných tézach existuje zhoda naprieč rôznymi sociologickými prístupmi. Na nasledujúcich stranách si predstavíme základné charakteristiky niektorých z nich a témy, ktorým sa venujú.³¹ Pri označení jednotlivých prístupov sme použili množné čísla, aby sme zdôraznili fakt, že každý z nich zahŕňa rôznorodé teoretické a empirické smery.

Marxistické perspektívy

Marxistické teórie práce vychádzajú z uvažovania o spôsobe, akým sa produkujú komodity v podmienkach kapitalizmu. Na základe toho potom umožňujú skúmať dôsledky komodifikácie práce, res-

³¹ V tejto časti sa opierame o dva zdroje: Vallas (2012) a Warren (2016).

pektíve času stráveného prácou. Špecifickosťou komodifikácie práce je, že aj po jej „predaji“ zamestnávateľovi zostáva práca vlastnou aktivitou zamestnanca. To vytvára podmienky pre konflikt medzi zamestnancami a zamestnávateľmi: kým zamestnávatelia sa snažia o získanie čo najväčšej kontroly nad pracovným procesom a pracovným časom a zvýšenie produktivity, zamestnanci vyvíjajú stratégie na obmedzenie tejto kontroly. Podobné typy konfliktov prebiehajú aj pri iných aspektoch práce, ako je odmena za prácu, pracovné podmienky a ďalšie.

To, aké formy nadobúda snaha zamestnávateľov o kontrolu a monitorovanie práce, si všíma teória pracovného procesu (labour process theory), ktorá sa presadila najmä v 70. rokoch dvadsiateho storočia a na počiatku ktorej bola práca Harryho Bravermana *Labour and Monopoly Capital* (1974). Braverman v nej analyzoval logiku a východiská taylorizmu a jeho dôsledky v podobe degradácie práce. Tá je podľa Bravermana výsledkom zámerných krokov zamestnávateľov s cieľom získať kontrolu nad pracovným procesom, oslabiť pozíciu zamestnancov ako nositeľov určitého poznania týkajúceho sa produkcie, a znížiť náklady. Výsledkom bola redukcia autonómie práce na pracovisku, čo viedlo podľa Bravermana k nárastu odcudzenia.

Odcudzená práca je veľkou témou marxistických prístupov, keďže Marx považoval prácu za definičnú črtu človeka a potenciálny zdroj slobody a emancipácie. Podrobnejšie sa jej budeme venovať v nasledujúcej podkapitole.

Interakcionistické perspektívy

Vychádzajúc zo symbolického interakcionizmu, dôraz sa tu kladie na procesy vyjednávania významov a obsahov práce a pracovných regulácií a kontroly, ustanovovania kategórií a klasifikácií spojených s prácou, či procesy aplikácie moci a rezistencie. Pozornosť je venovaná aj procesom ustanovovania odbornej a morálnej odlišnosti

či nadradenosti kategórií zamestnaní či profesií, respektíve vytyčovaní hraníc medzi rôznymi kategóriami zamestnaní alebo medzi rôznymi skupinami zamestnancov na pracovisku.

Interakcionistický prístup priniesol veľa poznatkov o neformálnych aspektoch vzťahov na pracovisku a procesoch, v ktorých sa vyjednáva a ustanovuje (formálna i neformálna) autorita v práci. Pozornosť venoval aj stratégiám „prežitia“ zamestnancov v rôznych výrobných prostriedkoch, a tomu, ako súviseli s oficiálnou a neoficiálnou kultúrou organizácie.

Feministické perspektívy

Feministické prístupy sú pre pochopenie sveta práce kľúčové. Upozorňujú na zamlčané predpoklady dominujúcich teoretických prístupov, týkajúce sa rôznych druhov rodovo podmienených nerovností a asymetrií. Spochybňujú aj konsenzus ohľadne základných, na prvý pohľad neproblematických konceptov. Príkladom je samotný koncept práce. Feministické prístupy poukazujú na problematickosť hraníc práce – čo sa ešte chápe ako práca, a čo už nie. Štandardné chápanie práce ignoruje svet mimo platenej práce a aktivity spojené s reprodukciou pracovnej sily, ktoré sú arénou rodových nerovností. Rovnako to platí pre problematickosť hraníc vo vnútri sveta práce, ako sú hranice medzi „mužskými“ a „ženskými“ zamestnaniami a profesiami, hranice medzi dobre platenými pracovnými miestami a tými horšími, či hranice medzi možnosťou kariérneho postupu a sklenným stropom.

Feministické prístupy k práci zdôrazňujú štyri charakteristiky týchto rozdielov (Vallas 2012: 26). Po prvé, ide o arbitrárne konštrukty, ktoré nemožno redukovať na rozdiely vo fyziológii. Po druhé, tieto rozdiely sú v skutočnosti nerovnosťami, teda štruktúralne určenými asymetriami. Ďalej, rodové nerovnosti sú všadeprítomné a odolné voči pokusom o ich odstránenie. Nakoniec, nerovnosti majú komplexnú povahu, sú prepojené s celou radou ďalších

oblastí spoločenského života. V tejto súvislosti sa dostal v poslednej dobe do popredia koncept interseksionality. Interseksionalita znamená, že analýza sveta práce berie do úvahy nielen nerovnosti založené na rode, ale aj ich prepojenie s ďalšími zdrojmi nerovností, ako sú spoločenská trieda, etnicita, náboženská príslušnosť či zdravotné postihnutie.

Teórie konca práce

Zmeny, ktorými prešli trhy práce, obsah a organizácia práce v posledných dekádach nevyvolali len kritiku, ale stali sa aj základom pre uvažovanie o budúcnosti. Dôležité miesto v tomto ohľade zastávajú predstavitelia teórií, ktoré možno zhrnúť označiť za teórie konca práce. Výraz „koniec práce“ (end of work) odkazuje k skutočnosti, že ľudská práca sa vďaka technologickému pokroku stáva čoraz menej nevyhnutnou (Granter 2009: 5) a v budúcnosti môže úplne stratiť svoj spoločenský a ekonomický význam/funkciu. Respektíve, že sme svedkami toho, ako dochádza k erózii práce a spoločnosti založenej na práci. Teórie konca práce predstavujú súbor veľmi rôznorodých prístupov, ktoré spája presvedčenie o radikálnej transformácii spoločnosti, ktorej kľúčovým vzťažným bodom bola doteraz práca. Nájdeme tu autorov zaoberajúcich sa kritickou sociálnou teóriou (Herbert Marcuse), autorov inšpirovaných marxizmom (André Gorz), ale aj autorov hlavného prúdu sociologickej teórie (Zygmunt Bauman, Ulrich Beck).

Niektorí sociológovia spochybňujú poznávaciu hodnotu debaty o konci práci a hovoria o hľadaní zjednodušených senzácií, ktoré sú založené skôr na epizodickej evidencii a novinárskych zovšeobecneniach než na serióznom výskume (Vallas 2012). Avšak nové analýzy dopadov automatizácie a digitalizácie na trh práce naznačujú, že nejde o plané teoretizovanie. V krajinách OECD je podľa odhadov 14 % pracovných miest automatizovateľných a ďalších 34 % pracovných miest môže čeliť zásadným zmenám v obsahu a forme pracov-

ných aktivít (OECD 2018). Zánik pracovných miest kvôli ich nadbytočnosti už nie je vecou predvídania alebo vizionárstva, ale vecou pozorovania toho, čo sa práve deje. Otázkou samozrejme zostáva, ako teoreticky zmysluplne zachytiť tento vývoj a predovšetkým jeho potenciálne konzekvencie. Teórie konca práce ukazujú, že s koncom práce vyvstáva celý rad fundamentálnych otázok o povahe spoločnosti, solidarity, kolektívnej identity a pod., ktoré predstavujú výzvu nielen pre spoločnosť ako takú, ale aj pre sociológiu.

SOCIOLOGICKÉ POHLADY NA ODCUDZENÚ PRÁCU

Odcudzená práca je veľká téma sociologického uvažovania a má v sociológii bohatú históriu. Takmer všetky diskusie o odcudzení začínajú pri Marxových názoroch. Nie preto, že by bol prvý, kto o odcudzení písal, ale preto, že bol prvý, ktorý z odcudzenia a odcudzenej práce spravil kľúčovú charakteristiku moderného človeka a modernej spoločnosti. Z tohto dôvodu najprv priblížime jeho argumenty a potom ďalšie spôsoby, akým sociológia uvažovala o odcudzenej práci.

Marx chápal prácu ako fundamentálnu aktivitu ľudského života, ako druhovú činnosť človeka – vedomú činnosť, ktorá je predmetom chcenia a vedomia, a nie o určenosť, s ktorou bezprostredne splýva. Prostredníctvom práce si človek vytvára vzťah k svetu i k iným ľuďom, a môže meniť i sám seba. Odcudzenú prácu Marx približuje v diele *Ekonomicko-filozofické rukopisy* (Marx 1971: 72): „Predmet, ktorý práca vytvára, teda jej produkt, vystupuje proti práci ako cudzia bytosť, ako moc nezávislá od výrobcu. Produkt práce je taká práca, ktorá sa v nejakom predmete ustálila, stala sa vecou, je to spredmetnenie práce. Uskutočňovanie práce je jej spredmetnením. Toto uskutočňovanie práce sa v ekonomickej situácii javí ako zneuskutočnenie robotníka, spredmetnenie ako strata a rabstvo predmetu, privlastnenie ako odcudzenie, scudzenie.“ Práca teda predstavuje proces spredmetnenia – proces, v ktorom človek zvecňuje sám

seba v nejakom produkte. Medzi spredmetnením a odcudzením je však rozdiel. Marx na to poukazuje, keď najprv píše o uskutočňovaní práce ako takom a následne o tom, akú podobu uskutočňovanie nadobúda „v ekonomickej situácii“, čím odkazuje k podmienkam kapitalistickej ekonomiky.

V uvedenom citáte Marx definuje jeden zo štyroch aspektov odcudzenej práce: odcudzenie predmetu práce. Druhým aspektom je odcudzenie pracovnej aktivity. Vzťah k pracovnej aktivite ako k odcudzenej aktivite súvisí s odcudzením predmetu práce: „odcudzenie sa neukazuje len vo výsledku, ale v akte samotnej produkcie, vo vnútri samotnej produkujúcej činnosti“ (Marx 1971: 74). Ide o seba-odcudzenie. Odcudzená pracovná aktivita predstavuje prácu, ktorá je vynútená a ktorá nie je uspokojením nejakej potreby, ale len prostriedkom na uspokojenie potrieb mimo nej. Produktívna činnosť teda ponúka uspokojenie potrieb len prostredníctvom predaja práce niekomu inému. Sama osebe neprináša potvrdenie človeka, ale popiera ho. V tomto zmysle je ilustratívna nasledujúca Marxova poznámka o povahe práce, ktorej význam dôverne pozná aj nemalá časť súčasníkov: „jej cudzosť sa zreteľne prejaví v tom, že akonáhle neexistuje žiaden fyzický ani iný nátlak, uteká sa pred ňou ako pred morom“.

Tretím aspektom je odcudzenie „druhového“ života. Marx považoval prácu za aktivitu špecifickú pre človeka. Prácou, pretváraním okolitého sveta, človek potvrdzuje svoj druhový život. Tým, že odcudzená práca znamená odcudzenie pracovnej aktivity a predmetu práce – ktorý je spredmetnením práce a tým pádom aj druhového života človeka – znamená aj odcudzenie druhovému životu. Redukuje prácu ako vedomú, praktickú činnosť, ktorou sa človek vzťahuje k sebe ako univerzálnej a slobodnej bytosti, na nástroj čisto fyzickej existencie. Stráca sa tým charakter práce ako druhej aktivity. Posledný aspekt odcudzenia spočíva v odcudzení človeka ostatným ľuďom. Vyplýva z Marxovej kľúčovej premisy, že prácou sa nevytvárajú len materiálne statky, ale prácou sa produkujú a re-

produkovajú aj sociálne vzťahy. Práca sa teda spredmetňuje aj v sociálnych vzťahoch, ktoré sa potom v podmienkach odcudzenej práce nestávajú potvrdením človeka, ale vystupujú voči nemu ako vonkajšia, cudzia sila.

Nové podoby industrializácie v dvadsiatom storočí a s nimi spojené premeny sveta práce vytvorili podmienky pre reflexiu Marxových téz i pre rozvíjanie samostatných, od Marxa oprostých iniciatív. V krátkosti predstavíme najdôležitejšie teoretické príspevky.

Marxom inšpirovaná kritika odcudzenia sa stala jadrom prác Frankfurtskej školy. V centre pozornosti bola kritika inštrumentalizácie človeka ekonomickým systémom zameraným na rast a profit, jeho represívnych prejavov a absolutizovanej kontroly, ako aj schopnosti masovej produkcie zahmlievať podstatu odcudzenia (Frayne 2016). Či už to bol Theodor Adorno, Max Horkheimer alebo Herbert Marcuse, v pozadí ich kritiky stálo presvedčenie o totalitárnych sklonoch kapitalizmu, ktoré vedú k potlačeniu potenciality človeka a k odcudzeniu. Marcuse (1991) popísal, ako sa človek stáva objektom cudzích síl a stráca schopnosť kreatívnej subjektivity. Pokázal na rozdiel medzi pravými a nepravými potrebami, pričom tie druhé pripísal tlaku spoločenských síl, ktoré majú záujem o potlačenie individua a stávajú sa nástrojom ovládania a sociálnej kontroly – udržiavania odcudzenia. Odcudzenie sa stalo dôležitou témou predovšetkým pre Fromma, ktorý ho využíval pri konceptualizácii rozdielov medzi negatívnou a pozitívnou slobodou.

Marxove tézy do empirických výskumov práce preniesol ako jeden z prvých Robert Blauner. Vychádzajúc z predpokladu, že inherentnou súčasťou modernej priemyselnej výroby a jej byrokratickej organizácie je odcudzenie, kládol si otázku, či a ako odcudzenie variuje v rôznych kontextoch výroby (Blauner 1964: 167). Zameriaval sa na štyri faktory, ktoré odlišovali rôzne priemyselné odvetvia a mohli tak vplývať na rôznu úroveň odcudzenia. Kým typ používanej technológie bol kľúčovým determinantom odcudzenia, delbu práce, sociálnu organizáciu výroby a jej ekonomické štruktúry po-

važoval za intervenujúce premenné. Odcudzenie – ktoré vzťahoval k odcudzenej práci – operacionalizoval do štyroch dimenzií, ktoré mali podľa neho jasné prepojenie na pôvodné Marxove dimenzie. Šlo o bezmocnosť, chápanú ako stratu slobody a kontroly v práci, absenciu významu a cieľa práce, sociálnu izoláciu v zmysle absencie identifikácie s organizáciou a seba-odcudzenie ako absenciu pocitu naplnenia v pracovnej činnosti.

Blauner vo svojom výskume – založenom na analýze dát z dotazníkov a rozhovorov – dospel k záveru, že úroveň odcudzenia skutočne variuje v rôznych priemyselných odvetviach, pričom v odvetviach s menej rozvinutou technológiou identifikoval vyššiu úroveň odcudzenia a naopak. Zároveň predpokladal, že s vývojom technológie nedochádza k nárastu odcudzenej práce: priebeh vzťahu medzi rozvojom technológií a odcudzením popísal ako obrátené U. Tieto zistenia sa stali spúšťačom výskumov o vplyve technológie na odcudzenú prácu, a to napriek silnej metodologickej kritike, ktorá Blaunerov výskum sprevádzala. Kritika sa väčšinou týkala použitých dát, spôsobu analýzy i formulácie záverov. Avšak objavili sa aj výhrady, že ide o psychologizáciu problému, a teda o sociológiu bez spoločnosti, čomu napomohla už spomenutá inšpirácia sociálno-psychologickými výskumami (Edgell 2012; Shepard 1977).

Pevnejší odtlačok Marxa do svojej práce vniesol Harry Braverman (1974), ktorý preformátoval sociologický pohľad na prácu a pracovisko a urobil z nich arénu triednych konfliktov. Zmeny, ktoré sa udiali vo vzťahu medzi zamestnancami a manažmentom v dvadsiatom storočí, vnímal ako výsledok triedne podmienenej snahy o kontrolu a moc nad pracovným procesom a nie ako dôsledok triedne neutrálnych princípov zvyšovania efektívnosti a zavádzania nových technológií. Kontrola pracovného procesu zaistila, aby sa z formálneho vlastníctva práce stalo reálne, a tak prispela k dynamike kapitalizmu, založenej na akumulácii kapitálu. V tejto súvislosti Braverman vyzdvihol úlohu troch princípov taylorizmu: zhromažďovanie poznatkov o výrobnom procese, odobratie týchto poznatkov z rúk

zamestnancov a ich koncentrácia do rúk manažmentu, a nakoniec využitie tohto monopolu na kontrolu pracovného procesu. Výsledkom bolo znižovanie náročnosti práce a v konečnom dôsledku jej degradácia. Preberanie kontroly nad pracovným procesom a degradácia obsahu práce bola pre Bravermana potvrdením pretrvávajúceho odcudzenia. Práca sa stala odcudzenou v zmysle „scudzenia“ jej obsahu zamestnancom. Bravermanova kniha vyvolala obrovský ohlas. Ovplyvnila smerovanie sociológie práce presunutím pozornosti na dynamiku kontroly pracovného procesu, vytváranie súhlasu, ako aj rezistenciu na pracovisku.

Popri Marxom inšpirovaných prístupoch sa jedným z najvýraznejších a najrozšírenejších prúdov stal sociálno-psychologický výskum. Na dlhé obdobie ovplyvnil spôsob, akým sa uvažovalo o odcudzení a odcudzenej práci a ako sa s ňou empiricky pracovalo. Malvin Seeman, kľúčová postava tohto prístupu, sa síce primárne zaoberal odcudzením ako takým, jeho štúdie však udali tón aj empirickému skúmaniu odcudzenej práce. Odcudzenie chápal ako psychologický stav jednotlivca a nie ako atribút sociálneho systému. Snažil sa z neho urobiť predmet kvantitatívneho empirického výskumu, založeného na nemarxistickej operacionalizácii, s cieľom identifikovať podmienky, ktoré generujú rôzne varianty odcudzenia alebo ich behaviorálne konzekvencie (Seeman 1959, 1972, 1975).

Seeman rozoznával najprv päť a neskôr šesť variantov odcudzenia, ktoré napojil na dôležité sociologické koncepty: bezmocnosť, beznormovosť (anómia), sociálna izolácia, bezvýznamovosť, odcudzenie od kultúry (hodnotová izolácia), či sebaodcudzenie. Definoval ich na spoločnom základe pomocou konceptov „očakávaní“ a „hodnoty posilnenia“, prepožičaných z teórie sociálneho učenia J.J.Rottera.³² Bezmocnosť tak definoval ako nízke očakávanie jednotlivca, že jeho

³² Očakávania vyjadrujú subjektívnu pravdepodobnosť, že dané správanie povedie k určitému výsledku, odmene. Hodnota posilnenia odkazuje k želanému výsledku správania. Potenciálne správanie je potom funkciou očakávaní a hodnoty posilnenia.

správanie dokáže ovplyvniť výskyt výsledkov alebo hodnôt posilnenia, o ktoré sa snaží. Beznormovosť zase vymedzil ako vysoké očakávania, že na dosiahnutie želaných výsledkov je nevyhnutné použiť spoločensky neschvaľované prostriedky. Odcudzenú prácu Seeman zachytil variantom nazvaným „sebaodcudzenie“, ktorý definuje ako stratu vnútorného zmyslu vykonávanej aktivity. Sebaodcudzenie sa teda vyskytuje tam, kde vykonávaná aktivita sama osebe nie je zdrojom hodnoty, odmeny. V jazyku očakávaní ide o stupeň závislosti aktivity (správania) na budúcich odmenách, ktoré sa nachádzajú mimo samotnej aktivity (Seeman 1959: 790). Zaradenie takto chápaného sebaodcudzenia medzi varianty odcudzenia Seeman zdôvodňuje odkazom na klasické opisy odcudzenej práce (aj u Marxa a Fromma), ktorá – rovnako ako Seemanov koncept – spočíva vo výkone nenapĺňajúcej a nekreatívnej činnosti (Seeman 1972: 473).

Ideu sebaodcudzenia ako odcudzenej práce rozvíjal Seeman aj empiricky, pričom sa však už zbavil „záťaž“ súvisiacich s Marxom (Seeman 1967). Empirická analýza mala podobu kvantitatívneho výskumu zameraného na konzekvencie odcudzenej práce, ktorá bola operacionalizovaná prostredníctvom skúseností s prácou. Redukcia odcudzenej práce na empiricky merateľné psychologické stavy jednotlivca a rezignácia na skúmanie objektívnych podmienok, ktoré sa stalo rozšíreným módom v rámci sociálno-psychologického prístupu, vyvolalo silnú kritiku.

Táto kritika prichádzala od množstva marxisticky orientovaných autorov. Ohlas získali argumenty Johna Hortona, ktorý poukázal na vyprázdnenosť konceptu, na transformáciu pôvodne radikálnej idey na konformistický koncept pod pláštikom objektívnej, hodnôt zbavenej vedy (Horton 1964: 283). Koncept odcudzenia podľa neho pôvodne predstavoval metaforu pre radikálny útok na dominantné inštitúcie a hodnoty priemyselnej spoločnosti. Bol nástrojom kritiky ekonomického individualizmu a jeho racionalizácie v podobe ekonomického a politického liberalizmu – doktrín strednej triedy, ktoré sa opierali o atomistickú interpretáciu spoločnosti. Horton argumentovo-

val tým, že zdrojom radikálnosti idey konceptu bolo aj jeho sociologické ukotvenie, vyjadrené v kolektivistickej definícii človeka, stojacej v protiklade k ahistorickému a individualistickému obrazu človeka žijúceho v spoločnosti tvorenej zhlukom kontraktuálnych vzťahov. To všetko sa v empiricizme skúmaní odcudzenia ako série psychologických stavov strácalo. Iróniou je, že z konceptu odcudzenia ako nástroja kritiky ekonomicko-politických ideológií strednej triedy sa stal technokratický nástroj, využívaný práve jej príslušníkmi.

V podobnom duchu argumentoval aj David Schweitzer (1996), ktorý hodnotil sociálno-psychologický prístup k skúmaniu odcudzenia a odcudzenej práce z väčšieho časového odstupu. Zameranie sa na neutrálne deskriptívne charakteristiky, odkazujúce k individuálnym pocitom, postojom alebo vnímaniu podľa neho redukovalo pôvodne obsiahly Marxov koncept a oddelilo ho od jeho intelektuálnych koreňov v normatívnej teórii. Podobne ako Horton, aj Schweitzer rozvíja dva typy argumentov. Prvý je kritikou sociologického obsahu, druhý smeruje o stupeň vyššie – k sociológii vedenia. Schweitzer tvrdil, že sociálno-psychologická tradícia empirických výskumov má veľmi obmedzené možnosti pochopiť makrosociologické premenné súvisiace s odcudzením, nevie ich ukotviť v širších súvislostiach, kde by spoločenské štruktúry a procesy boli prepojené so subjektívnymi formami odcudzenia. Po druhé, zbavovanie sa „ideológie“ spojenej s Marxovým chápaním odcudzenia, legitimizované požiadavkami na vedeckú objektivitu a hodnotovú neutralitu, je samo osebe normatívnou procedúrou, pretláčaním špecifického pohľadu na svet, vlastného určitým sociálnym triedam.

Platí to aj pre skúmanie odcudzenej práce, kde však Schweitzer poukázal na ďalšiu dôležitú konotáciu – na to, ako sériová výroba kvantitatívnych údajov o odcudzenej práci, zbavená naliehavosti a kritiky, poslúžila na legitimizáciu manažérskych stratégií ovplyvňovania adaptácie zamestnancov na nevyhovujúce pracovné podmienky. Keďže problém odcudzenej práce je realokovaný na úroveň jednotlivca, riešenia taktiež začínajú tam (Schweitzer 1996: 28), čo

znamená, že kľúčovou otázkou sa stáva individuálna adaptácia na dominantné hodnoty a inštitúcie v spoločnosti, zatiaľ, čo potreba transformácie spoločenských vzťahov sa upozaduje. Problémom nie je práca a jej podmienky, ale reakcie na ňu.

Od 70-tych rokov dvadsiateho storočia sa objavilo množstvo ďalších sociologických prístupov k práci, ktoré sa síce primárne netýkali odcudzenej práce ako takej, ale postihovali niektoré jej dôležité aspekty. Michael Burawoy (1979) v nadväznosti na Bravermana poukázal na fakt, že organizácie práce sú vecou kontroly zo strany vyšších spoločenských tried, ale aj komplexnejších stratégií, vrátane techník vytvárania súhlasu a predchádzania rezistencii na pracovisku. Andre Gorz zdôrazňoval kontrolnú a disciplinujúcu úlohu platenej práce, ktorá je nástrojom socializácie, normalizácie a štandardizácie. Každá práca má podľa neho tri dimenzie – organizáciu pracovného procesu, vzťah k produktu práce a obsah práce. Odstránenie odcudzenia ako takého, ktoré vnímal predovšetkým ako absenciu autonómie a možnosti vyjadrenia kreatívneho potenciálu, je možné len vtedy, ak prebehne na každej z týchto dimenzií (Gorz 1989: 78). Inšpirovaný Marcusovou tézou, že ekonomická sloboda znamená byť oslobodený od ekonomiky, Gorz argumentoval v prospech „konca práce“ respektíve „postpracovnej spoločnosti“. Špeciálny aspekt odcudzenej práce popísal Arlie Hochschild pomocou konceptu „emocionálna práca“ (Hochschild 1983). Emocionálna práca, typická pre sektor služieb, je založená na manažmente emócií. Pocity, zvyčajne autentické prejavy človeka, sa stávajú pracovným nástrojom, zapínaným a vypínaným na základe externých kritérií, a ako také sú základom komodifikovateľnosti pracovnej sily. Výsledkom je emocionálna disonancia, ktorá vedie k odcudzeniu.

ZHRNUTIE

Sociológia využíva širokú definíciu práce. To, čo si sa nejaká aktívita považuje za prácu, totiž často závisí od konkrétneho kontextu,

v ktorom je vykonávaná. Podoby a významy práce sa menia v čase a naprieč kultúrami. Technologický pokrok, ktorý v súčasnosti zažívame takmer v každej oblasti života, mení obsah práce, pracovné podmienky, zmluvné vzťahy na trhu práce i vzťahy zamestnancov a zamestnávateľov. Interpretácia týchto zmien (ale i iných aspektov sveta práce) závisí od zvoleného uhla pohľadu, respektíve od teoretických východísk. Napriek prirodzenej rôznorodosti sa teoretické prístupy k práci zhodujú na troch skutočnostiach. Po prvé, práca má zásadné konzekvencie pre ľudí tak na individuálnej ako aj kolektívnej rovine. Po druhé, práca nie len ekonomickou transakciou, je ukotvená v spoločenských a inštitucionálnych podmienkach. Po tretie, svet práce je tvorený tak formálnymi ako aj neformálnymi procesmi a javmi. Neformálna stránka práce je veľkou témou sociologického skúmania.

Odcudzená práca bol jedným z kľúčových konceptov sociológie v 20. storočí. Zoči voči súčasným zmenám v obsahoch práce a pracovných podmienkach odcudzená práca predstavuje dôležitý nástroj, ako zachytiť odstredivé tendencie vo svete práce, ktoré môžu mať presah aj do iných oblastí života. Sociológia v tomto smere ponúka veľmi bohatý teoretický arzenál.

LITERATÚRA

- ASPERS, P., 2011: *Markets*. Cambridge: Polity Press.
- BECKERT, J., 2002: *Beyond the Market. The Social Foundations of Economic Efficiency*. Princeton: Princeton University Press.
- BECKERT, J., 2009: *The great transformation of embeddedness: Karl Polanyi and the new economic sociology*. In: Hann, Ch. – Hart, K. (eds.): *Market and Society. The Great Transformation Today*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BECKERT, J., 2011: *Where Do Prices Come From? Sociological Approaches to Price Formation*. MPIfG Discussion Paper 11/3.
- BECKERT, J., ASPERS, P., (eds.) 2011: *The Worth of Goods. Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- BECKERT, J., STREECK, W., 2008: *Economic Sociology and Political Economy. A Programmatic Perspective*. MPIfG Discussion Paper 08/4.
- BLAUNER, R., 1964: *Alienation and Freedom*. Chicago: Chicago University Press.
- BLOCK, F., 2001: "Introduction". In: Polanyi, K.: *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press.
- BLOCK, F., 2003: *Karl Polanyi and the Writings of "The Great Transformation"*. In: *Theory and Society*, Vol. 32, No. 2, s. 275 – 306.
- BLOCK, F., SOMERS, M. R., 1984: *Beyond the Economistic Fallacy: the Holistics Social Science of Karl Polanyi*. In: Skocpol, T. (ed.): *Vision and Method in Historical Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BRAVERMAN, H., 1974: *Labour and Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press.
- BURAWOY, M., 1979: *Manufacturing Consent. Changes in the Labour Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: Chicago University Press.

- COAS, R. H., 1937: The Nature of Firm. *Economica*, Vol. 4, No. 16, s. 386 – 405.
- COLLINS, R., 1980: Weber's Last Theory of Capitalism. *American Sociological Review*, Vol. 45, No. 6, s. 925 – 942.
- DALE, G., 2010: Karl Polanyi. *The Limits of the Market*. Cambridge: Polity Press.
- DALE, G., 2011: Lineages of Embeddedness. On the Antecedents and Successors of a Polanyian Concept. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 70, No. 2, s. 306 – 339.
- DOUGLASS, N., 1991: Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, s. 97 – 112.
- DURKHEIM, E., 2004/1893: *Spoločenská delba práce*. Brno: Centrum pro stadium demokracie a kultury.
- EDGELL, S., 2012: *The Sociology of Work*. 2nd Edition. London: SAGE.
- EVANS, M. S., 2009: Zelizer's theory of money and the case of local currencies. *Environment and Planning*, Vol. 41, s. 1026 – 1041.
- EUROFOND, 2018: *Automation, digitisation and platforms: Implications for work and employment*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- FLIGSTEIN, N., 1996: Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*, Vol. 61, s. 656 – 673.
- FOURCADE, M., 2012: Moral Sociology of Viviana Zelizer. *Sociological Forum*, Vol. 27, No. 4, s. 1055 – 1061.
- FRAYNE, D., 2016: Critiques of Work. In: Edgell, S. et al. (eds.): *The SAGE Handbook of Sociology of Work and Employment*. London: SAGE Publications.
- GEMICI, K., 2008: Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness. *Socio-Economic Review*, Vol. 6, s. 5 – 33.
- GERBERY, D., 2015: Koncept embeddedness a jeho rola v ekonomickej sociológii. In: Gerbery, D., Hofreiter, R. (eds.): *Spoločnosť a ekonomika: sociologické perspektívy*. Bratislava: Stimul.

- GERBERY, D., HOFREITER, R., 2015: Úvod: K sociologickým aspektom ekonomického života. In: Gerbery, D., Hofreiter, R. (eds.): Spoločnosť a ekonomika: sociologické perspektívy. Bratislava: Stimul.
- GORZ, A., 1989: Critique of Economic Reason. London: Verso.
- GRANTER, E., 2009: Critical Social Theory and the End of Work. Farnham: Ashgate.
- GRANOVETTER, M., 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 93, No. 3, s. 481 – 510.
- GRANOVETTER, M., 2004: Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness. *Socio-Economic Review*, Vol. 2, No. 1, s. 109 – 135.
- HART, G., 2004: The Career of the Concept of Embeddedness. In: Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness. *Socio-Economic Review*, Vol. 2, No. 1, s. 109 – 135.
- HASS, J.K., 2007: Economic Sociology: An Introduction. London: Routledge.
- HODGSON, G. M., 1998: The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, s. 166 – 192.
- HOFREITER, R., 2021: Vybrané kapitoly z ekonomickej sociológie. Banská Bystrica: Belanium.
- HOCHSCHILD, A. R., 1983: The Managed Heart. Commercialization of Human Feelings. Berkley: University of California Press.
- HORTON, J., 1964: The dehumanization of anomie and alienation: a problem in the ideology of sociology. *The British Journal of Sociology*, Vol. 15, No. 4, s. 283 – 300.
- KANOVSKÝ, M., 2004: Kultúrna a sociálna antropológia. Osobnosti a teórie. Bratislava: Chronos.
- KELLER, J., 2004: Dějiny klasické sociologie. Praha: SLON.
- KELLER, J., 2011: Koncept postindustriální společnosti a jeho slabin. *Sociológia*, roč. 43, č. 4, s. 323 – 337.
- KRIPPNER, G., 2004: Opening Remarks. In: Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness. *Socio-Economic Review*, Vol. 2, No. 1, s. 109 – 135.

- KRIPPNER, G., ALVAREZ, A. S., 2007: Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology. *Annual Review of Sociology*, Vol. 33, s. 219 – 240.
- KUSÁ, Z., KOSTLÁN, D., 2009: Vyhliadky organickej solidarity v Delbe spoločenskej práce. In: Kusá, Z., Tížik, M. (eds.): *Elementárne formy sociologického myslenia*. Bratislava: Sociologický ústav SAV.
- LEVIN, P., 2008: Culture and Markets: How Economic Sociology Conceptualizes Culture. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, Vol. 619, s. 114 – 129.
- LEVIN, P., ESPELAND, W. N., 2002: Pollution futures: Commensuration, commodification, and the market for the air. In: Hoffman, A., Ventresca, M., (eds.): *Organizations, policy, and the natural environment*. Stanford: Stanford University Press.
- LOUŽEK, M., 2005: Max Weber. Život a dílo. Weberovské interpretace. Praha: Nakladatelství Karolinum.
- MARCUSE, H., 1991: *Jednorozmerný človek*. Praha: Naše vojsko.
- MARX, K., 1971: *Ekonomicko-filozofické rukopisy*. In: *Malé ekonomické spisy*. 2. vydanie. Bratislava: Vydavateľstvo politickej literatúry.
- MARX, K., 1977: *Tézy o Feuerbachovi*. In: *Antológia z diel filozofov X. Marxisticko-leninská filozofia*. Bratislava: Pravda.
- MLČOCH, L., 2005: *Institucionální ekonomie*. Praha: Karolinum.
- NEE, V., 2005: The New Institutionalism in Economics and Sociology. In: Smelser, N. J., Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- NEE, V., SWEDBERG, R., 2005: Economic Sociology and New Institutional Economics. In: Ménard, C., Shirley, M. M. (eds.): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- NOVOSÁD, F., 2016: *Osud a voľba*. Bratislava: Iris.
- OECD, 2018: *Putting faces to the jobs at risk of automation. Policy Brief on the Future of Work*. Paris: OECD Publishing.

- POLANYI, K., 1957: The Economy as Instituted Process. In: Polanyi, K.-Arensberg, C. M.-Pearson, H.W. (eds.): Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory. Free Press.
- POLANYI, K., 1977a: The Economist Fallacy. In: Pearson, H. W. (ed.): The Livelihood of Man. New York: Academic Press.
- POLANYI, K., 1977b: The Two Meanings of Economic. In: Pearson, H. W. (ed.): The Livelihood of Man. New York: Academic Press.
- POLANYI, K., 2001: The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time. Boston: Beacon Press.
- POLANYI, K., 2006: Velká transformace. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.
- PORTES, A., 2010: Economic Sociology. A Systematic Inquiry. Princeton: Princeton University Press.
- REDDY, W. M., 1984: The Rise of Market Culture. Cambridge: Cambridge University Press.
- RITZER, G., 2001: Explorations in Social Theory. From Metatheorizing to Rationalization. London: Sage Publications.
- SAHLINS, M., 1976: Culture and Practical Reason. Chicago: Chicago University Press.
- SCOTT, W. R., 2014: Institutions and Organizations. Ideas, Interests and Identities. Fourth Edition. London: Sage Publications.
- SEEMAN, M., 1959: On the meaning of alienation. *American Sociological Review*, Vol. 24, No. 6, s. 783 – 791.
- SEEMAN, M., 1967: On the personal consequences of alienation in work. *American Sociological Review*, Vol. 32, No. 2, s. 273 – 285.
- SEEMAN, M., 1972: Alienation and engagement. In: Campbell, A., Converse, P. E. (eds.): The Human Meaning of Social Change. New York: Russel Sage, s. 467 – 527.
- SEEMAN, M., 1975: Alienation studies. *Annual Review of Sociology*, Vol. 1, s. 91 – 123.
- SHEPARD, J., 1977: Technology, alienation, and job satisfaction. *Annual Review of Sociology*, Vol. 3, s. 1 – 21.

- SCHWEITZER., D., 1996: Fetishization of alienation: unpacking a problem of science, knowledge, and reified practices in the workplaces. In: Geyer F. (ed.): *Alienation, Ethnicity, and Postmodernism*. Westport: Greenwood Press, s. 21 – 36.
- SCHMID, J., ŠUBRT, J., 2010: Analýza sociálních sítí. In: Šubrt, J. a kol.: *Soudobá sociologie IV*. Praha: Karolinum.
- SHEPARD, J., 1977: Technology, alienation, and job satisfaction. *Annual Review of Sociology*, Vol. 3, s. 1 – 21.
- SKOVAJSA, M., 2012: Nadvláda účelové racionality? K interpretacím Weberovy typologie jednání. *Sociológia*, roč. 44, č. 5, s. 579 – 602.
- SMELSER, N. J. – SWEDBERG, R., 1994: *The Sociological Perspective on the Economy*. In: Smelser, N. J., Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- SMELSER, N. J., SWEDBERG, R. (eds.), 2005: *The Handbook of Economic Sociology*. Second Edition. Princeton: Princeton University Press.
- SMITH-DOERR, L., POWELL, W. W., 2005: Networks and Economic Life. In: Smelser, N. J., Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*. Second Edition. Princeton: Princeton University Press.
- SOPÓCI, J., 2015: *Sociálne inštitúcie v modernej spoločnosti*. Bratislava: Stimul.
- SLATER, D., TONKINS, F., 2001: *Market Society. Markets and Modern Social Theory*. Cambridge: Polity Press.
- STEINER, P., 2012: Markets and Culture: Viviana Zelizer's Economic Lives. *Economy and Society*, Vol. 42, No. 2, s. 322 – 333.
- STREECK, W., 2014: *Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*. London: Verso Books.
- SWEDBERG, R., 1997: New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What is Ahead? *Acta Sociologica*, Vol. 40, No. 2, s. 161 – 182.

- SWEDBERG, R., 2003: *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- VALLAS, S. P., 2012: *Work: A Critique*. Cambridge: Polity Press.
- TRIGILIA, C., 2002: *Economic Sociology. State, Market, and Society in Modern Capitalism*. Oxford: Blackwell Publishers Ltd.
- ZELIZER, V. A., 1978: *Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America*. *American Journal of Sociology*, Vol. 84, No. 3, s. 591 – 610.
- ZELIZER, V. A., 1988: *Beyond the polemics on the market: Establishing a theoretical and empirical agenda*. *Sociological Forum*, Vol. 3, s. 614 – 634.
- ZELIZER, V. A., 1994: *The Social Meaning of Money*. Basic Books.
- ZUKIN, S., DIMAGGIO, P., 1990: *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge University Press.
- WARREN, T., 2016: *Social Theory and Work*. In: Edgell, S., Gottfried, H., Granter, E. (eds.): *SAGE Handbook of Sociology of Work and Employment*. London: Sage Publications.
- WILLIAMSON, O., 1975: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implication*. New York: Free Press.
- WILK, R. R., CLIGGETT, L., 2007: *Economies and Cultures. Foundations of Economic Anthropology. Second Edition*. New York: Routledge.

