

řídít výrobu. A i tzv. tendence výrobců (vznikaly mezi dělníky) se rodily z nedostatečné důvěry dělníků v korektnost práce odborníků i výkonných orgánů, v jejich ochotu a schopnost chápat zájmy dělníků i zájmy podniku. Proto se odborníci leckdy ocitali v situacích, kdy byla jejich pozitivní iniciativa zužována, byly pochybnosti o jejich práci. Teprve utvářením podoby bezprostřednější samosprávy se zároveň rozšiřují možnosti lepšího sladění vztahů mezi dělníky a odborníky, mezi orgány samosprávy a orgány prováděcími“ (str. 57). K některým formulacím této pasáže lze mít výhrady, např. k jednoznačnému sepětí technokratismu s byrokratismem. V podstatě však jde o vystižení významné zkušenosti o nových formách rozpornosti socialistické ekonomiky, které nezbytně vystupují do popředí po překonání jednostranného centralisticky direktivního řízení. Souvisí to i s nutností zprostředkujících článků v procesu řízení. Ty však nejsou respektovány, když se bez výhrad tvrdí, že v soustavě dělnické samosprávy výrobci „bezprostředně sami sobě kladou reálné požadavky a sami nacházejí prostředky k jejich splnění“ (29). Tato poněkud zjednodušující teze zanedbává ty rozpory, které se snažila vystihnout výše citovaná pasáž a které způsobily, že prvním ze základních problémů praktické práce samosprávních orgánů bylo, jak uvádí sama kniha, „hledání metod, které by maximálně umožnily, aby právo řídit se stalo právem dělníků a aby tím nebyla narušena účinnost a ekonomičnost při rozhodování“ (str. 57).

Seznámení s výsledky obou výzkumů, zejména s druhým z nich (vzhledem k jeho marxistické analýze), považujeme za žádoucí v našich podmínkách, a to právě nyní, když se přistupuje k zavádění nové soustavy hospodářského řízení. Jistěže nelze od jugoslávského systému samosprávy mechanicky a bezmyšlenkovitě přebírat hotová řešení, tím méně detailní organizační formy. Co však nutno respektovat a poznávat, to jsou jugoslávské zkušenosti s rozpory a potížemi, na které narazí socialistická ekonomika v situaci uvolněného působení zákona hodnoty. Není sporu, že se setkáme, byť i v jiných formách, s mnohými z těch problémů, které jsou v obou knihách analyzovány a které jsme měli možnost naznačit jen zkratkovitě. Důkladnější jejich znalost se vyplatí i v podmínkách vyšší technické úrovně výroby ve srovnání s tou, jakou měla Jugoslávie v prvním desetiletí svého nesporně cenného a poučného ekonomického i sociálního experimentu, který se dnes již změnil v samozřejmou součást každodenního života země.

Dragoslav Slejška

New Foundations for Industrial Sociology

Takto nazvaná kniha profesora sociologie M. V. Vincenta a profesora ekonomie J. Mayerse, vydaná v r. 1959 současně v New Yorku a Londýně, reprezentuje učebnici průmyslové

sociologie Kalifornské university. Jako obvykle, jde o rozsáhlou práci — učebnice sociologie jsou obvykle několikasetstránkové svazky; víc než toto kvantitativní hledisko je však zajímavý její bohatý obsah.

Učebnice prof. Vincenta a Mayerse se řadí k oněm širokým koncepcím předmětu průmyslové sociologie, jaké jsou typické v celé poválečné periodě (viz např. práci prof. Moora z r. 1946 *Industrial relations and Social Order* nebo M. Fogarty, *Personality and Group Relations in Industry*, New York 1956 a řada jiných). Zdánlivá kontradikce — oblast speciální sociologie a stále se rozšiřující pojetí předmětu — vyjadřuje zřejmě hlubší souvislosti než jen zájem autorů. Jde o to, že po někdejším ignorování ekonomiky filosofií, sociální filosofií, teoretickou sociologií a psychologií, na jejímž pozadí jsou kdysi práce Le Playovy jen výjimkou, a které odsuzuje ještě ve 30. letech Stuart Chase (*Man and Machine*, New York 1928), rozbíhá se již po velké hospodářské krizi, a zejména během druhé světové války a po ní, široký a organizovaný proud sociologických výzkumů tímto směrem. Lze říci, že čím intenzivnější, sociálně důsažnější jsou procesy vědeckotechnické revoluce, tím objektivně nutnější i širší je publicistika průmyslových sociologů. Kromě počtu titulů odráží uvedený proces i vývoj koncepce předmětu průmyslové sociologie. Musí obsáhnout růst etatických tendencí monopolního kapitálu (viz např. Kenneth Gallbraith, *The Affluent Society*, New York 1958), musí se vyrovnat s tzv. humanizací výrobního procesu (např. Douglas McGregor, *The Human Side of Enterprise*, New York 1960), musí zachytit a hodnotit sociální předpoklady a zejména důsledky rozvíjející se automatizace (nesčetné monografie, např. G. Friedman, *Machine et humanisme, Problèmes humains du machinisme industriel*, Paris 1946 a jiné).

Protože procesy vědeckotechnické revoluce zasahují skutečně celou společnost v celé hierarchii sociálních skupin a individuálních vztahů, ukazuje se zde nutnost i možnost obecných, politických hodnocení. Sociologie průmyslu — na rozdíl od okrajových sociol. oborů, jako je sociologie lingvistiky — se tak stává takovou speciální sociologií, která vykazuje stále výraznější tendenci být teorií politiky průmyslově rozvinutých zemí. Učebnice sociologie průmyslu na Západě zahrnují tedy vedle konkrétních až provozních rad řediteli podniku také analýzy funkce odborových organizací ve státě, teorie elit a řízení ekonomiky i politiky státu, úlohu sociologie a psychologie v řízení a organizaci lidské práce (tedy nejen průmyslové práce) apod.

Učebnice Kalifornské university od Vincenta a Mayerse dělí látku do 33 kapitol. Projdeme nyní stručně obsahem této knihy.

Náplní prvních kapitol je analýza práce, změna charakteru práce a osvobozování člověka. Konstatuje se známý fakt protikladnosti pohybu od řemesla k pásu, pokud jde o produktivitu práce a tvůrčí charakter práce: „Pás je nešťastná situace. Je to něco, čemu je třeba se vyhnout a co by mělo vy-

mizet“ (str. 27). Uvádí se dost konkrétních argumentů pro tuto kritiku. Z této pozice přecházejí autoři celou kapitolou do oblasti sociální psychologie: výroba objektivně plodí hierarchizaci skupin — mocenské vztahy mezi nimi jsou nejen organizační, nýbrž i psychologickou záležitostí.

Druhá část práce má ekonomičtější charakter: specializace a produktivita, automatizace a pracovní procesy — výklad se vede historicko-srovnávací metodou a ústí v zachycení již dnes prokázaných krátkodobých a dlouhodobých důsledků automatizace.

Třetí část zahrnuje kapitoly věnované reakci sociálního subjektu na tuto technicko-ekonomickou bázi: potřeby, motivy, stimuly, materiální a morální podněty v současné etapě vývoje výrobních sil. Zde — jako ostatně i v předcházejících kapitolách — autoři „průběžně“ překonávají Marxe, jehož předpověď o integraci dělnické třídy na základě společných materiálních zájmů se prý nesplnila, naopak dochází ke štěpení zájmů a neorganizovatelné variabilitě. Na rozdíl od těchto stejně tak rychlých jako povrchních soudů pokládám v této kapitole za cennou kritiku nesolidnosti, s jakou se řada teoretiků průmyslové sociologie vyslovuje k váze i šíři těch prvků motivace, které vidíme „za mzdou“. Nekritické a senzacionistické řešení tohoto problému totiž diskredituje reálnou váhu psychologických, sociálních, morálních a jiných prvků. Autoři poté přistupují k problémům tvořícím jádro učebnice: úloha sociálních skupin, jejich struktura v moderní průmyslové společnosti, ovlivnění motivace skupinou, změna hodnot v jednotlivých sociálních skupinách, přesun od ziskových a hmotných hledisek k prestiži, stylu života, kultuře atd., růst snah podílet se na řízení. Konstatují tedy přeměnu z individuální na skupinovou motivaci, z autoritářství k podílu na rozhodování, z člověka ekonomického na člověka sociálního, ze světa práce na svět volného času, od výrobní ke spotřební orientaci lidí.

V této moderní společnosti a zároveň v průmyslovém podniku studují autoři status — chápou ho jako relativní pozici v určité hierarchii — roli (pojímanou jako dynamický prvek statusu) a ústí v konstatování, že každý pojem třídy se musí rozplynout v rukou. Vůbec je prý fiktivní chtít stratifikovat společnost. Vedle sociálního agnosticismu tohoto typu uvádějí však autoři řadu věcných důležitých postřehů: že totiž teze o sociální mobilitě je nutno srovnat s propočtem, že reálná cesta k situaci kapitalisty by vyžadovala u dělníka v USA dnes být zaměstnán 400 let.

Problémy human relations a public relations se řeší v rovině formální organizace, zejména byrokracie a jejích vztahů navenek i dovnitř podniku. Neformální skupiny se chápou jako polární protiklad byrokracie. V nich není hierarchická organizace, status nezávisí na pozici, je v podstatě rovnostářský.

Jak bývá v amerických učebnicích průmyslové sociologie tradicí, zabývají se autoři i v této dosti široce řadou praktických zkušeností a hodnocení funkcí řídicích hospodářských pracovníků. Řídicí subjekt je právem v těchto pracích doceneňován vůbec a v podmínkách vědeckotechnické revoluce zvláště. Autoři podtrhují význam analytické činnosti v procesu rozhodování řídicího pracovníka. Volba správné alternativy předpokládá komplexní analýzu — komplexnost v řídicím procesu je požadavkem zásadním, bez ní nelze např. rozvíjet koordinační činnost, která je organickou součástí činnosti řídicí. Dále autoři zdůrazňují význam kádrové funkce řídicího pracovníka. V době, kdy metody donucování jsou zcela nahrazovány metodami získávání — autoři zde stojí na pozicích metod human relations, ovšem s kritickými výhradami — je prvořadě důležité být právě v této oblasti kvalifikován.

Autoři se v této partii dále zabývají metodami kvalifikace vedoucích, jejich styků s odbory, kontrolou v souvislosti s rozvojem kybernetiky, ukazují, že manažer efektivně pracuje, zasahuje-li spektrum jeho odpovědnosti maximálně asi 100 lidí při přímém osobním řízení, upozorňují na správné vztahy mezi „staffs“ a „line“ management atd. V rámci recenze není možno se zabývat celou řadou dalších speciálních otázek v této oblasti.

Poměrně značnou pozornost věnují autoři teorii elit. Postupují opět historicko-srovnávací metodou a opět se s lehkostí přenášejí přes Marxe, který koncepci elity prý nepřijímal, zatímco Lenin ji už uznal (profesionální revolucionáři). Věcně konstatují dnešní propojení elity ekonomické, politické a vojenské v USA, i když se distancují od Millse a jeho práce i u nás dobře známé (*The Power Elite*), jemuž vytýkají, že zachytil a zabsolutizoval válečný stav, zatímco soudobé spory uvnitř elity, protiproudy a existence antielit dokazují, že neměl prý právo celou tuto složitou realitu ztotožnit a spojit v jedinou vládnoucí třídu.

Elitu zjišťují autoři i v odborech, jimž věnují systematickou pozornost v několika kapitolách (odbory v masové společnosti, struktura a demokracie v odborech, kolektivní smlouvy — strategie dohod atd.). Velmi otevřeně analyzují, v čem tkví stálost dnes tak početné silných odborů (a to za okolnosti, že jen 25% pracovní síly v USA bylo v r. 1957 odborově organizováno, že tedy potenciační síla pólu práce je i — takto měreno — mnohonásobně větší). Autoři tedy onu slabost zdůvodňují jednak značnou byrokratizací, nejednotností, prokapitalistickou orientací těchto reprezentantů pracujících. Ovšem, to je prý zákonitým odrazem skutečnosti, že v masové společnosti se proměnil proletariát v „salaríát“ (salary = plat, viz např. str. 289 recenze práce).

Závěrečné kapitoly knihy přecházejí opět

*) STAFF — řízení kapitalistického concernu označuje linii manažer — specialisté (tedy podřízenou vedoucích oddělení osobního, právního, výzkumu, prodeje atd.).

*) LINE — vyjadřuje linii řízení manažer (či lépe top management) — operativní ředitelé s osobní odpovědností za výrobu.