

Csöte András

POLITIKA, KULTÚRA ÉS GAZDASÁG: NEIL FLIGSTEIN A TÁRSADALMI INTÉZMÉNYEK LÉTREJÖTTÉRŐL ÉS ÁTALAKULÁSÁRÓL *

Írásom célja, hogy a jelenkori gazdaságszociológia egy jelentős alakjának, a Magyarországon kevésbé ismert Neil Fligsteinnek¹ főbb tudományos meglátásait bemutassam. Fligstein írásainak bemutatását nem csupán az elméleti újdonság indokolja, hanem az is, hogy szerzőnk a legutóbbi időben részletesen foglalkozott az Európai Unió intézményrendszerének kibontakozásával.² Ezek a vizsgálatai a hazai kutatásokban is eredménnyel adaptálhatónak tölnek.

Fligstein modelljében számos, az új gazdaságszociológia művelőjének gondolataival való hasonlóság mutatható ki. Ezek a következők:

- (a) mezoszintű gazdasági jelenségek dinamikáját kívánja magyarázni, azaz nem a periferikus gazdasági jelenségeket, és a legfőbb gazdaságtani vizsgálódási témákban veti fel a szociológiai megközelítés relevanciáját (gazdasági intézmények: pl. piacok);
- (b) nem fogadja el a neoklasszikus/neoinstitucionalista közgazdasági és szociológiai magyarázati modelleket, s legfőképpen azok atomisztikus emberképét;
- (c) a schumpeteri vállalkozónak a társadalmi változások előidézésében (és magyarázatában) kitüntetett szerepet szán;
- (d) a gazdaságon belüli változások előidézésében a társadalmi mozgalmaknak komoly szerepet tulajdonít;
- (e) a mezoszintű gazdasági jelenségek létrejöttében, működésében mind politikai, mind pedig kulturális tényezők befolyását regisztrálja.

* A dolgozat az első változatát a BKÁE szociológiai PhD-programja keretében, a gazdaságszociológiai kurzus beszámolójaként készítettem. Köszönettel tartozom Tardos Róbertnek és Szántó Zoltánnak tanácsaikért, javító megjegyzéseikért. A tanulmány a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj támogatásával készült.

¹ Neil Fligstein a berkeleyi Kaliforniai Egyetem szociológia tanszékének professzora, tanulmányait a Wisconsin Egyetemen, Madisonban végezte. 1997 óta a Kaliforniai Egyetem Ipari Kapcsolatok Intézetében működő „Kultúra, Szervezet és Politika Központ” igazgatója. Kutatásairól a <http://sociology.berkeley.edu/faculty/fligstein/index.html> címen tájékozódhat az érdeklődő. Magyarul 2000-ben jelent meg első és eddig egyetlen anyaga a Lengyel György és Nagy Beáta szerkesztette *Az európai integráció társadalmi feltételei és hatásai* című kötetben (Fligstein 1996).

² Megjelenésre vár például az *Európaizáció folyamata* című műve.

Fligstein eddigi munkásságának eredményeit azok létrejöttének időrendjét követve mutatom be.

Az Alfred Chandler inspirálta kutatások: vállalatsszervezési megközelítések

Fligstein a nyolcvanas évek második felében és a kilencvenes évek elején született munkáiban (Fligstein 1985, 1990, Fligstein–Brantley 1992) Chandler nyomán az amerikai nagyvállalatok szervezetén belüli változásokat elemezte, elsősorban a második világháborút követően domináns változási irányokra (a multidivizionális forma elterjedése, a nagyvállalati összeolvadások stb. kérdésköre) koncentrálván. A politikai-kulturális gazdaságszociológiai megközelítés, melynek tételszerű összefoglalására 1996-os *AJS*-beli cikkében vállalkozott, már ezekben a korábbi munkákban is körvonalazódik. Ezen írásaiban különösen az uralkodó vállalatsszervezési megközelítések, helyi szervezeti kultúrák (*conceptions of control*³) kérdéskörének a nagyvállalati mezőben észlelt változások magyarázatában játszott fontos szerepére összpontosított.

A gazdasági döntéshozó – mint minden más társadalmi aktor – arra törekszik, hogy „biztos világot” hozzon maga körül létre, azaz a körülötte, általa és vele történő események értelmezésében világos fogódzói legyenek, s a saját, illetve a vele kapcsolatban állók cselekvése mind önmaga, mind mások számára kiszámítható s a várt eredményekhez vezető legyen. A szervezeti mezőben (mely lehet szervezetek közötti, illetve szervezeteken belüli) a szereplők ilyen stabil értelmezési rendszerek kialakítására törek. Fligstein 1990-es könyvében csak azokat az értelmezési rendszereket tekinti uralkodó vállalatsszervezési megközelítéseknek, melyek egy-egy adott szervezeti mezőben általánosan elterjedtek (azaz a domináns többség sajátjaként fogadja el), másrészt a kormányzat által legitimnek elismertek, és egyben a kormányzat, illetve a szervezeti mező tagjainak együttműködése révén elfogadásuk kikényszeríthető.

Ez utóbbi momentumnak – mint azt a későbbiekben a politikai dimenzió tárgyalásánál látni fogjuk – kiemelt szerepe van a szervezeti mező definiálásában: egy-egy ilyen mező nem csupán társadalmilag létrehozott jelentések strukturált rendszere, hanem *hatalmi rendszer* is egyben: a mező legnagyobb aktorai általában meghatározzák a mezőben érvényes szabályokat. A kisebb szereplők a fennálló értelmezési és hatalmi rendszerből pedig csak addig tudnak profitálni, amíg az érvényes játékszabályokat betartják.

Fligstein tehát a társadalom lehetőségéről folyó gondolkodás régi tradíciójához kapcsolódik: hogyan lehetséges hogy a társadalmi szereplők megértik egymást? A kérdésre adott válasza egyértelmű: vannak olyan általánosan elterjedt értelmezési

³ „Conceptions of control are world views that define one firm's relationship with others, what appropriate behaviour is for firms of that type, and how those kinds of organizations ought to work. They imply certain strategies and structures. In essence, conceptions of control and the organisational fields they create define how markets are structured for firms.” (Fligstein 1990: 295.)

rendszerek, melyek léte egy-egy társadalmi szegmensben, mezőben éppen fennálló hatalmi konstellációtól függ.

A vállalatsszervezési megközelítések létrejötte két forrását különbözteti meg: egyrészt más szervezetekből (szervezetek esetében) vagy más szervezeti mezőből (szervezeti mező esetében) átvettek, másrészt a szervezeten belüli különböző divíziókból érkezhettek. E nézetek megváltozására 1990-es könyvében hoz példát: azt mutatja be, hogy miként terjedt el a pénzügyi vállalatsszervezési megközelítés (*financial conception of control*) a nagy amerikai vállalatok körében. A pénzügyi megközelítés a vállalatot vagyontárgyak csoportjának tekinti, melyeket rövid távú profitmaximalizálásra hasznosítanak. E megközelítés a cégeknek azoktól a pénzügyi elemzési módszerekben jártas vezetőitől származott, akik eredetileg a vállalatok pénzügyi alegységeiben dolgoztak. Szerintük a vállalat nem árukat előállító üzlet, hanem vagyontárgyak együtteseként működik. A várakozásoknak nem megfelelően működő vállalati alegységeket így aztán el kell adni, és helyettük újakat kell vásárolni. A vállalat növekedését eredményező fő taktika a – gyakran diverzifikálódásként értelmezett – más cégekkel történő összeolvadás és a veszteséges ágazatokból, piacokról történő kivonulás.

Fligstein a gazdasági cselekvés társadalmi beágyazottságának kérdéséhez kapcsolódó gazdaságsszociológiai vizsgálódásokhoz – a kérdés jogosságát nem vitatva, ám mégis – kritikusan viszonyul. „Az elméleti probléma annak megállapítása, hogy a beágyazottság miből is áll ténylegesen” (Fligstein–Brantley 1992: 303). Kutatási eredményei ugyanis azt mutatták, hogy a Granovetter inspirálta hálózati megközelítés (igazgatótanácsi tagságok, kereszttulajdonlás) magyarázati modelljének érvényessége kétséges: „A vállalatok, bankok, tulajdonosok és menedzserek közötti kapcsolatok nem mondanak sokat arról, ami érdekes a vállalatok stratégiai döntései tekintetében, így az elméleti figyelemnek arra kell irányulnia, ami ezeket jobban magyarázza” (Fligstein–Brantley 1992: 304).

Amit Fligstein a vállalatok stratégiai döntéseinek (beolvadás, szervezeti átszervezés stb.) vizsgálatakor talált, az a kulturális keretek (*cultural frames*), tágabban az adott szervezeti mezőben érvényes értelmezési rendszer fontossága: azaz a vállalatok stratégiai döntései a vállalatokon belüli és közötti hatalmi viszonyokban és az uralkodó értelmezési mintázatokban végbemenő változásokhoz kapcsolódnak. Amire a hálózati megközelítésnek koncentrálnia kell, az az, hogy a vállalatok miként (és milyen) információkat szereznek versenytársaikról, s hogy az összegyűjtött információk miként (és kik által) járulnak hozzá a stratégiai döntések meghozatalához. Amit Fligstein itt javasol, az nem egyéb, mint az új gazdaságsszociológia két „szent tehené”, a kapcsolatháló és a beágyazottság szétválasztása. Mindkettő jogosult mint metafora, ám jelentésük és egyben kapcsolatuk kérdése tisztázásra vár.

A piacok létrejötte és hatalmi struktúrája

Fligstein 1996-os írásával a gazdaságsszociológiai vizsgálatok eddigi eredményei alapján új szintre kívánja emelni a piacok szociológiáját, azért, hogy a szakterület túllépjen a neoklasszikus modell strukturálatlan bírálatán. Fligstein szerint a piacok társadalmi struktúrája és a vállalkozások belső szervezete azt a célt szolgálják, hogy

a piaci versenyt határait enyhíték, azaz „egy-egy piacon a cselekvés célja olyan állandó – vállalatban belüli és vállalatok közötti – világok létrehozása és fenntartása, melyek lehetővé teszik a vállalatok fennmaradását” (Fligstein 1996: 658).

E kérdéskör tudományos megragadására a „piacok mint politika” (*markets as politics*) metafora bevezetését javasolja, ami két dimenzióból áll:

- (i) a piacok létrehozatalát az államépítés egy elemének tartja, azaz a modern kapitalista gazdaságokkal rendelkező államok (s azokon belül is a befolyásos aktorok) működéséhez kapcsolja egy-egy (nemzeti) piac intézményi feltételeinek kialakítását;
- (ii) egy-egy piac belső folyamatait két politikai projektből tevődnek össze: a vállalkozásokon belüli, illetve a vállalkozások közötti hatalmi küzdelemből.

A fentiek mellett Fligstein utal a piaci intézmények létrehozatalának „kulturális” jellegére: „A gazdasági világok társadalmi világok is egyben; azaz éppen olyan elvek szerint működnek, mint más társadalmi világok. A szereplők politikai akciókat hajtanak végre, és helyi kultúrákat hoznak létre, melyek megszabják a piaci interakciók milyenségét” (1996: 657).

Fligstein a piacok működésének dinamikus modelljét három gazdaságszociológiai irányzat felkínálta összefüggésekből próbálja meg kialakítani:

- (a) Az institucionalisták (*institutional theory*) erősségének a szervezeten belüli szabályok létrehozatalának megragadását tartja, ám véleménye szerint hiányzik ebből elméletből a politika és az egyéni cselekvés (*agency*) teoretizálása.
- (b) A hálózati megközelítés erőssége abban áll, hogy felhívta a figyelmet: a piaci szereplők közötti társadalmi kapcsolatok modellezésére a hálózat minden más korábbi megközelítésnél alkalmasabb. A hálózati irodalomban viszont kevés figyelmet kapott a dinamika: azaz miként folyik a piaci szereplők közötti vetélkedés (politika), s miként hoznak létre e szereplők viszonylagos stabilitás jellemezte helyi kultúrákat.
- (c) A Fligstein fogalmi kereteibe beépített harmadik elméleti irányzat a populációökológia (*population ecology*) elmélete, ami szerzőnk szerint szintén kevés figyelmet szentelt a piacok dinamikájának s ennek politikai dimenziójának.

A modern piacok struktúrájának fogalmi kidolgozását Fligstein a piaci intézmények definiálásával kezdi. Intézmények alatt közösen osztott szabályokat ért, melyek lehetnek tulajdonjogok (*property rights*), kormányzati struktúrák (*governance structures*), intézményi kultúra (*conceptions of control*) és csereszabályok (*rules of exchange*).

- (a) Tulajdonjogok: olyan társadalmi viszonyok, melyek azt határozzák meg, hogy ki jogosult a vállalatok profitjának kisajátítására.
- (b) Kormányzati struktúrák: egy-egy társadalomban érvényes általános szabályok, melyek azt határozzák meg, hogy a verseny és a kooperáció miként folyhat, s hogy a vállalatok miként szerveződhetnek. Fligstein két fajtáját különbözteti meg a kormányzati struktúráknak, a törvényeket és az informális intézményi gyakorlatokat.

- (c) Az intézményi kultúra (*conceptions of control*) terminust Fligstein 1990-es könyvében vezette be, ahol használata sokkal szűkebb jelenséggörre vonatkozott, mint 1996-os munkájában.⁴ Későbbi munkáiban utalt arra, hogy a terminust a geertzi „helyi kultúra” fogalmának megfelelően használja, azaz ez alatt olyan értelmezéseket ért, melyek a piacok működéséről érkező információkat strukturálják, s ezzel lehetővé teszik, hogy a cselekvő értelmezze a világ folyását, és egyben ellenőrzése alatt tartsa a mindenkori helyzetet (vagy legalábbis kísérletet tegyen erre).
- (d) A csere szabályai azt definiálják, hogy ki kivel működhet együtt, s a tranzakciók milyen feltételek fennállása esetén érvényesek.

A fenti intézménytípusok létrejöttében és fennmaradásában az államnak központi helye van.

Fligstein a tanulmány további részében a további kutatások lehetséges irányait vázolja fel 16 tétel felállításával. Ezek az államnak a piacok kialakításában játszott szerepe (1-4. tétel) és a piacok dinamikája köré (5-16. tétel) szerveződnek.

1. tétel: Egy ország kapitalista átalakulása arra ösztönzi az államot, hogy stabilizálja a piacokat a tulajdonjogok, a kormányzati struktúrák és a csere szabályozása révén.
2. tétel: A legelső szabályozó intézmények a további piacok fejlődésére is hatással vannak, mivel olyan kulturális formák (*templates*) létrejöttét eredményezik, melyek befolyásolják más piacok szerveződését.
3. tétel: A piacokat állandó átszervezés és destabilizáció jellemzi, s a vállalatok folyamatosan állami beavatkozásért lobbiznak, ezért aztán az állami szereplők folyamatosan figyelemmel kísérik egymás működését és a piaci válsághelyzeteket.
4. tétel: A törvények és az elfogadott gyakorlatok gyakran a legszervezettebb társadalmi szereplők érdekeit tükrözik. E csoportok az intézmények nagyobb léptékű átalakítását csak azokban az esetekben támogatják, ha mély társadalmi válság lép fel (pl. háború, gazdasági összeomlás, az államszervezet összeomlása).
5. tétel: Egy piac létrejöttkor a legnagyobb vállalatoknak van arra esélyük, hogy meghatározzák az érvényes piaci rendet, s kialakítsák azt a politikai koalíciót, mely a versenyt kontrollálja.
6. tétel: A vállalatok belüli hatalmi küzdelem tétje, ki oldhatja meg annak feladatát, hogy miként szervezzék meg a céget, hogy az a lehető legalkalmasabbá váljon a piaci versenyben való helytállásra. A küzdelem győzteseinek saját szervezeti kultúrájuk és elgondolásaik alapján szervezik át a vállalatot.
7. tétel: Szándékolt és nem szándékolt cselekedetek révén az állam meg tudja akadályozni a vállalatokat abban, hogy a piaci rendet legitimáló intézményi kultúrát hozzanak létre.

⁴ A fogalom jelentésének kibővülése az indoka annak, hogy a „*conceptions of control*”-t eltérőképpen fordítottam az 1990-es és 1996-os cikkben.

8. tétel: Az „ifjúkori esendőséget”⁵, azaz egy piac „fiatal” voltát részben az mutatja, hogy a piac nem rendelkezik kialakult társadalmi struktúrával és helyi kultúrával (azaz a piaci szereplők képtelenek a verseny kontrollálására).
9. tétel: Az új piacok intézményi kultúrája a közeli, már régebben létrejött piacokról származik, különösen akkor, ha másik piacon is működő vállalatok alakítanak ki egy új piacot.
10. tétel: Stabil intézményi kultúra jellemezte piacok szereplői általában egyetértenek a státushierarchiák és az érvényes piaci stratégiák tekintetében is.
11. tétel: A piac régebbi szereplői (*incumbent firms*) nem az új belépők (*challenger firms*), hanem más régebbi szereplők működésére vannak figyelemmel, míg a kihívó, a piacon újonnan megjelenő cégek nem egymást, hanem a régebbi szereplők működését figyelik.
12. tétel: Stabil piacokon a vállalatok akkor is a korábban bevált intézményi kultúra alapján működnek, amikor külső invázió éri a piacot vagy gazdasági válsághelyzet alakul ki.
13. tétel: Piaci válság akkor figyelhető meg, ha a régebbi piaci szereplők hanyatlásnak indulnak.
14. tétel: Meglevő piacok átalakulása külső erők behatása révén alakul ki: invázió, gazdasági válság avagy állami politikai beavatkozás következtében.
15. tétel: „Erőszakos” piaci betolakodók (*invaders*) nagy valószínűséggel közeli piacokról érkeznek.
16. tétel: Egy cég hanyatlásának megindulásakor a belső hatalmi küzdelem kiéleződik, ami a csúcsvezetés cseréjéhez, az igazgatótanács és a nem menedzser tulajdonosok tevékenységének felélénküléséhez vezet. A szervezeti szereplők új koalíciói ilyenkor kísérletet tesznek a cég olyatén átszervezésére, melynek eredményeként a vállalat szervezete hasonlatossá válik a piacra „erőszakkal” betolakodó cégekéhez.

Fligstein ezt az elméletét tesztelte Iona Mara-Ditrával közösen írt, 1996-ban megjelent másik tanulmányában (Fligstein–Mara-Ditra 1996). A téma az Európai Unió „Egységes piac” programjának (*Single Market Program*) létrejötte és megvalósulásának mikéntje. Igaz ugyan, hogy a fentiekben bemutatott négy piaci intézménytípus közül csak három területén végeztek vizsgálatokat (az intézményi kultúra terén végbement változásokat nem elemezték), de így is sikerült kimutatniuk, hogy egy-egy piac létrejöttében az állam(ok)nak és a különböző nem állami piaci szereplőknek meghatározó szerepük van. Az „Egységes európai piac” programjának kialakítását egy mély intézményi válságra adott válaszként értelmezték, ahol a válság feloldása nem stabil preferenciákkal rendelkező szereplők alkudozásának eredményeként, hanem intézményi vállalkozók tevékenységeként született meg. Ezek az intézményi vállalkozók – kiaknázva az Európai Közösség nyolcvanas évek eleji-közepi válságát – sikerrel hozták létre az „előremenekülés” projektjét, az „Európa 1992” programot, melynek vízióját képesek voltak az Európai Közösségben működő kormányzati és nem kormányzati szereplők többségével elfogadtatni. Persze az „Egységes piac”

⁵ Angolul: *liability of newness*, amit kissé költőien magyarra Péli Gábor és Pólos László fordított. Lásd: Péli–Pólos–Hannan 1999.

program nem a semmiből szökkent szárba, hanem a már korábban is meglevő intézményi megoldásokra épült, s elsősorban a csere szabályai területén hozott mélyreható változásokat, vagyis azon a területen, ahol a program kialakításában részt vevők közül a változásokban a legkevesebben voltak ellenérdekeltek. Más területeken, így például a kormányzati struktúra és a tulajdonjogok területén csak csekély változtatásokra került sor, hisz a változás számos szereplő (pl. nemzetállamok) érdekeit sértette volna.

Fligstein újabb munkái: társadalmi készségek, társadalmi intézmények és mezők

Fligstein 1996 után készített anyagaiban (Fligstein 1998 és 1999) továbbfejlesztette a már korábban kialakított, az intézmények létrejöttének és fennmaradásának megragadására szolgáló fogalmi kereteket. Két új fogalmat vezet be írásaiban: a társadalmi mezőt (*field*) és a társadalmi készséget (*social skill*). Tudományos pozíciójának bemutatásakor kifejti, hogy e fogalmak bevezetésével nem kíván kilépni a neoinstitucionalista megközelítés kínálta keretekből, ugyanakkor egy olyan cselekvőkép bevezetését javasolja, ami képes meghaladni a racionális választások elméletének és a szociológiai neoinstitucionalizmus aktorképének korlátait. Mindkét irányzat hibájául rója fel azt, hogy cselekvőképük mechanisztikus, hiányzik belőlük az a valóságnak inkább megfelelő elképzelés, hogy az ember kreatív, a társadalmat megújítva újraalkotó lény. Fligstein a maga emberképét a társadalmi konstruktivista irányzatból eredezteti, s azt mondja, hogy a cselekvő egyéneknek nincsen állandósult önképük és preferenciáik, hanem identitásukat a másokkal folytatott interakciók alakítják. A cselekvés célja ugyanis Fligstein értelmezésében az, hogy az egyének együttműködést alakítsanak ki más egyénnel. Az interakcióba lépésnek, ami Fligsteinnél összemosisódik a kooperációval, előfeltétele az, hogy a társadalmi szereplők rendelkezzenek a társadalmi készségeknek az együttműködéshez minimálisan szükséges szintjével. Ezt a fogalmat szerzőnk Mead és Goffman szimbolikus interakcionizmusából veszi át, s úgy látja, hogy a cselekvők nem izolált és absztrakt lények, hanem mindenkor konkrét csoportokba szerveződő cselekvők, s a társadalmi készség az az egyénenként különböző mértékű képesség, hogy a cselekvő a csoporttagokkal való kooperációt létrehozza, illetve elemezze.

A társadalmi készség Fligstein modelljében azért kap kitüntetett szerepet, mert e fogalommal igyekszik mikroszinten megragadni a társadalmi változást, a társadalmi intézmények folyamatos átalakulását. Így aztán nem véletlen, hogy a társadalmi változások neoinstitucionalista magyarázatában kitüntetett szerepek kapó vállalkozó szerzőnk értelmezésében a társadalmi készségek kiemelkedően magas szintjét bírja. Ugyanis a sikeres (politikai, intézményi, gazdasági stb.) vállalkozói működés lényege az, hogy a vállalkozó képes elfogadtatni saját helyzetértelmezését, fogalmi kereteit azokkal, akikkel interakcióba lép. Természetesen más-más vállalkozói stratégiák és taktikák alkalmazandók hatalmi és hatalom nélküli pozíciókban, ám Fligstein értelmezésében a sikeres vállalkozói működés nem más, mint olyan interakciók sora, amelyekben a vállalkozó aktor sikerrel győz meg másokat saját álláspontjának

helyességéről, illetve a közösen kialakított értelmezések saját céljainak elérését szolgálják.

Fligstein a társadalmi készség fogalmával a szabályokat és az erőforrásokat magában foglaló neoinstitucionalista fogalmi alapot kívánja kiegészíteni, mert szerinte csak így válik megragadhatóvá a társadalmi mezők válsága, új mező, intézmény létrejötte. Nézzük most, hogy e másik fogalmi újításának mi a háttere és jelentése. A mező (*field*) fogalmát Bourdieu-tól kölcsönzi Fligstein, s azt mondja, hogy nagyjából ugyanazt érti alatta, mint DiMaggio (1983) a szervezeti mező, Meyer (Meyer–Scott 1983) pedig a szektor fogalma alatt. Definíciószerűen a mező olyan szituációkat, helyzeteket jelent, amikor aktorok szervezett csoportjai összegyűlnek, és egymással szemben kialakítják cselekvésük értelmi kereteit. Más helyen társadalmi arénaként emlékezik meg a mezőről, de van, ahol helyi társadalmi rendként aposztrofálja. A neoinstitucionalista keretekben a leghelytállóbb definíciónak a következő tűnik: társadalmi intézmények (legitim szabályok és közösen osztott értelmezések) és ezeket az intézményeket ismerő és újratermelő avagy átalakító társadalmi szereplők csoportja. A társadalmi mezők történetiséggel bíró képződmények: létrejönnek/létrehozzák őket, léteznek/újratermelik őket, átalakulnak/átalakítják őket és megszűnnek/felszámolják őket. E dinamikát a társadalmi készségek különböző szintjével és minőségével bíró társadalmi cselekvők közti együttműködés és versengés idézi elő, a mezőkön ugyanis nem egyenlő erőforrásokkal bíró cselekvők vannak jelen. A mezők újratermelődésének és átalakulásának dinamikáját Fligstein azokkal a fogalmakkal ragadja meg, melyeket korábbi munkáiban a piacok létrejöttével és átalakulásával kapcsolatban definiált, így a válsággal, az intézményépítési momentummal és az újratermelődéssel. Válságot az idézhet elő, hogy a meglevő csoportok nem tudnak stabil interakciókat létrehozni, vagy a meglevő szabályok nem szolgálják e csoportok érdekeit. Válságot idézhet elő a szomszédos mezőkről érkező invázió, avagy az ott végbemenő változások átcsoportulása (*spillover*). Intézményépítési momentumról a különböző erőforrásokkal rendelkező társadalmi szereplőcsoportok összeütközése esetén ír szerzőnk. Ilyen összeütközés lehet például a mező régi, bevett (*incumbent*) szereplői és az új, kihívó (*challenger*) szereplők egymásnak feszülése. A létrehozott intézmények újratermelődése Fligstein értelmezésében nem más, mint a domináns csoportok hatalmi helyzetének fenntartása.

Fligstein hasonlóan a *Markets as politics* címmel megjelentett írásához 1999-es dolgozatában is tételeket fogalmaz meg arról, hogy miként is jönnek létre új mezők.

1. tétel: Új mezők létrejöttében döntő szereppel bírnak a társadalmi készségekkel bíró cselekvők. Döntő szerepük van ugyanis abban, hogy a meglevő szabályok és erőforrások helyi társadalmi renddé formálódjanak. Mindez annak révén következik be, hogy a társadalmi készségekkel jobban bíró aktorok meggyőzik támogatóikat az együttműködés fontosságáról, illetve más csoportokat az megállapodás fontosságáról.
2. tétel: A társadalmi készségekkel bíró cselekvők a mezőkön érvényes értelmezési kereteket is átalakíthatják, új csoportidentitásokat hozhatnak létre és fogadtathatnak el.
3. tétel: A stabil helyzetű mezőkön a hatalmi helyzetben levő csoportok a rendelkezésükre álló erőforrásokat és a szabályokat saját hatalmi helyzetük újratermelésére használják.

4. tétel: A rivális csoportok társadalmi készségekkel bíró cselekvői kísérletet tesznek olyan részterületek, részmezők (*niche*) kialakítására, ahol elkerülhetik a domináns csoportok támadását, s ahol egyben tarthatják csoportjukat, készülve egy sikeres hatalomátvételre.
5. tétel: Azokon a mezőkön, ahol kicsi a belső mozgás és nincs külső veszély, a társadalmi készségek kis szerepet játszanak a csoport újratermelődésében.

Fligstein legutóbb közzétett, német nyelvű írásában (2000) a gazdasági globalizációval foglalkozó irodalom néhány alaptézisét vizsgálja. Összehasonlító történeti adatokkal cáfolja a globalizáció hirdetőinek három érvét, így azt, hogy (1.) a világkereskedelem növekedése meghaladná a világgazdaság bővülését, (2.) hogy az információs technológiák elterjedése a termelés átszervezéshez vezetne, (3.) és hogy a világ pénzpiacain valóban végbemenne az integráció. A globalizáció korát mint egy új gazdaság kialakulásának időszakát tematizáló szerzőkkel (pl. Giovanni Arrighi, Manuel Castells, David Harvey, Saskia Sassen) szemben Fligstein álláspontja az, hogy a nemzetállamok, különösen pedig a nyugat-európai jóléti államok átalakulását nem képesek megmagyarázni a globalizációs elméletek, mivel ezek egy nemzetgazdaság, nevezetesen az Egyesült Államok 1990-es évekbeli átalakulásának apologetikus megragadására alkalmasak.⁶ Szerzőnk szerint a globalizációs érvelés egyik központi normatív eleme az, hogy az új gazdaságban a vállalati döntések a részvények értékének alakulására való tekintettel születnek (*shareholder value*). Fligstein e gondolkodást nem tartja másnak, mint a vállalatszervezésre vonatkozó ma divatos paradigma kulcsmeggyőződésének. Ezzel az álláspontjával visszatér a kilencvenes évek elején született írásaihoz, amelyekben a vállalatátvezetési mozgalmakat hasonlított össze, s a „hatékonyság” szempontjának és mérésének társadalmi megkonstruálását vizsgálta. Noha a legutóbb megjelent cikkében kevés részletet közöl a gazdasági globalizációs narratíva történetéről, a „*shareholder value*”-nak mint a vállalatok teljesítményének mérésére szolgáló domináns szempontnak a megalkotásáról és elterjedéséről, nézetei heurisztikusak lehetnek a gazdasági kérdésekkel foglalkozó, a tudományos divatokkal kapcsolatban konzervatív kutatók gondolkodásában.

Fligstein a vállalatok szervezetszociológiai problémáitól indulva mára eljutott a mezoszintű társadalmi jelenségek analitikus megragadására szolgáló fogalmak (intézmények, társadalmi mezők, társadalmi készségek stb.) kidolgozásáig. Empirikus elemzései során alkalmazta is a kifejlesztett terminológiát, mely könnyen lehet, hogy az európaizálás/európaizálódás jelenségét értelmező egyik népszerű narratíva alapját fogja képezni. E Magyarországon is jelen levő társadalmi változás szociológiai tematizálásában a Fligstein kínálta terminológia különösen hasznos lehet. Ezt a feltevélezt azonban csak további kutatások tudják alátámasztani, avagy megcáfolni.

⁶ „Es handelt sich vielmehr darum, dass über die wirklichen Probleme fortgeschrittener Gesellschaften der Mantel der Globalisierungsrhetorik gelegt wird, die die amerikanische Erfahrung zur universellen erklärt. Die Behauptung, dass auch die anderen Reduzierung von Belegschaften, wachsende Unsicherheit und Ungleichheit sowie die Versorgung der Bevölkerung im Gesundheits-, Wohnungs- und Bildungswesen auf niedrigstem Niveau als Konsequenz der Herrschaft des Weltmarktes akzeptieren müssen, ist eben nur das: eine Behauptung.” (Fligstein 2000: 375.)

Irodalom

- DiMaggio, P.–W. W. Powell 1983. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 47: (2), 147–160.
- Fligstein, Neil 1985. The spread of the multidivisional form among large firms, 1919–1979. *American Sociological Review*, 50: (June), 377–391.
- 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press
- 1995. Networks of power or the finance conception of control? Comment on Palmer, Barber, Zhou, and Soysal. *American Sociological Review*, 60: (August), 500–503.
- 1996. Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions. *American Sociological Review*, 61: (August), 656–673.
- 1998. *Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalism*. (Manuscript.)
- 1999. *Social Skill and the Theory of Fields*. (Manuscript.)
- 2000. Verursacht Globalisierung die Krise des Wohlfahrtsstaates? *Berliner Journal für Soziologie*, 10: (3), 349–378.
- P. Brantley 1992. Bank control, owner Control, or organizational dynamics: who controls the large modern corporation?. *American Journal of Sociology*, 98: (September), 280–307.
- I. Mara-Ditra 1996. How to make a market: reflections on the attempt to create a single market in the European Union. *American Journal of Sociology*, 102: (1), 1–33. [Magyarul: Fligstein, N.–I. Mara-Ditra 2000. Hogyan építünk piacot? Megjegyzések az Európai Unió belüli egységes piac megteremtésének programjáról. In: Lengyel György–Nagy Beáta (szerk.) *Az európai integráció társadalmi feltételei és hatásai: Szociológiai tanulmányok*. Budapest: Aula. 127–169.]
- Meyer J.–W. R. Scott 1983. *Organizational Environments*. Beverly Hills: Sage
- Péli G.–Pólos L.–M. T. Hannan 1999. Szervezeti tehetetlenség. *Szociológiai Szemle*: (1), 120–142.