

Mit pracowitości

14 sierpnia 2020

Pracowitość to słowo-wytrych, idealne do tresury każdego, kto ośmiela się podważać istniejący porządek społeczny. Ma uzasadniać istnienie hierarchii społecznej, różnic w posiadaniu czy nierównych wpływów politycznych. Ma wytrącać argumenty z rąk tym będącym na dole, którzy odważyli się powiedzieć tym na górze, że to niesprawiedliwe. Otóż ci na górze najpierw na to zapracowali, czyli wykazali się odpowiednią dozą pracowitości. Ci na dole albo mają to dopiero przed sobą – czyli muszą zakasać rękawy i wziąć się do roboty – albo nie wykazali się należytych samozaparciem i niestety nie będzie im dane wdrapać się na szczyt. Są po prostu zbyt mało pracowici. Pracowitość ma uzasadniać, dlaczego ktoś absurdalnie dużo zarabia, a brak pracowitości uzasadnia, dlaczego ktoś zarabia koszmarnie mało. Jest też słowem-kluczem, które tłumaczy, dlaczego ktoś nie ma „pleców” w społeczeństwie (nie „wychodził” sobie) albo odpowiedniego wykształcenia (nie chciało mu się uczyć). Niewiele zarabiasz, zatem widocznie za mało pracujesz, ewentualnie nieodpowiednio się starasz w pracy i za mało z siebie dajesz.

ABSOLUTYZM RYNKOWY

W czasach urynkowienia niemal wszystkiego, jesteś tym, ile zarabiasz, choć różne Mateusze Grzesiaki próbują nam wmówić, że jesteś tym, co robisz, albo tym, jakie są twoje myśli. Robisz to, na co cię stać, a myślisz bardzo często o potrzebach, które są niezaspokojone. Czyli finalnie i tak jesteś taki, na bycie jakim pozwala twoja pensja. To od niej zależy, czy będziesz dyskutował w towarzystwie o najnowszym serialu z płatnej platformy streamingowej, czy będziesz miał do powiedzenia co najwyżej, co się działo w ostatnim odcinku badziewiastego tasiemca puszczanego łaskawie w otwartym paśmie. Czy będziesz jechał na kilkudniowy modny festiwal muzyczny, czy zadowolisz się festynem z okazji 150-lecia

nadania praw miejskich twojej miejscinie. Czy będziesz się odżywiać zgodnie z twoją filozofią życiową, opartą na harmonii z przyrodą, czy zgodnie ze stanem twojego portfela, próbując żyć w harmonii z tymi groszami, które co miesiąc przelewają ci na konto. Twoje zarobki określają, w jakim towarzystwie się obracasz, w jaki sposób spędzasz czas oraz czy żyjesz zgodnie z przekonaniami. Że niby te kwestie nie przesądzają o twojej osobowości? A co niby ją określa, jeśli nie sposoby spędzania czasu, praktykowana filozofia życiowa, przyjaciele czy gust? Jakież trzymane w głowie metafizyczne koncepcje? Wolne żarty.

Zresztą również fundamentalne sprawy zależą od twoich zarobków. To, czy będziesz mógł spędzać czas z dziećmi, zależy od tego, w jakiej lokalizacji kupiłeś mieszkanie i ile czasu poświęcasz na dojazdy do pracy. Zaangażowanie we wspólnotę religijną/lokalną zależy od tego, czy w 8 godzin zarobisz na utrzymanie, czy raczej będziesz na nie tyrał 12 godzin dziennie. Zdrowy tryb życia jest uzależniony od tego, czy stać cię na żywność wysokiej jakości i sprzęt do uprawiania sportu. Od twojej pensji zależy nawet twoja moralność – w końcu bardzo łatwo można być prawdomównym i brzydzącym się kradzieżą dobrym obywatelem, który nie szczędzi środków na pomoc bliźniemu, gdy nie ma się na głowie większych ograniczeń ekonomicznych. Dużo zarabiasz, więc nie musisz się zastanawiać nad tym, czy ściąganie pirackich płyt z torrentów jest moralne czy nie, po prostu kupujesz oryginał w sklepie. Podsumowując cytatem z Hanny Baker z serialu „Trzynaście powodów”: Gdy nie masz dużo pieniędzy, większość decyzji podejmowanych jest za ciebie.

BIEDNY, WIĘC PRACOWITY

Inaczej mówiąc, zdecydowana większość różnic między ludźmi wynika z zaledwie jednego czynnika – różnic w dochodzie. Tymczasem są one ogromne – w Polsce i tak nie tak wielkie, jak w USA czy Ameryce Łacińskiej. Żeby uzasadnić tak ogromne różnice między ludźmi, trzeba było wymyślić naprawdę dobry argument. Stała się nim pracowitość. Rzekomo te wszystkie odmienności wynikają z różnego stopnia zaangażowania, które

każdy z nas wkłada w codzienną aktywność, szczególnie zawodową. Jesteśmy wynagradzani zgodnie z tym wkładem. Jeśli dostajemy dziesiątego każdego miesiąca niewiele, widocznie staramy się zbyt mało. Tymczasem ten argument jest od początku do końca wyssany z palca. To konstrukcja stworzona na użytek tych, którzy akurat pracowitością specjalnie się wykazywać nie musieli, bo albo po prostu wszystko dostali w spadku, albo doszli do tego siłą rozpędu, dzięki rodzinnym zasobom kapitałowym, kulturowym i społecznym. Inaczej mówiąc, tego dętego argumentu używają najczęściej ci, którzy z pracowitością nie mają wspólnego nic lub bardzo niewiele.

Gdyby rzeczywiście to pracowitość była główną przyczyną osiągania wysokich zarobków, wtedy ci, którzy więcej pracują, więcej by zarabiali. Wystarczy jednak rzut oka na statystyki dotyczące liczby godzin pracy, by się przekonać, że jest... odwrotnie. Polacy pracują przeciętnie ponad 1963 godziny rocznie, zatem są w czołówce nie tylko Europy, ale i świata. Wśród europejskich członków OECD niewiele ustępują nam Łotysze, Litwini i Estończycy (1852 godziny). Na drugim biegunie są Niemcy, którzy pracują 1371 godzin rocznie, czyli niemal 600 godzin rocznie mniej niż Polacy. Nieco tylko więcej niż Niemcy pracują Holendrzy, Duńczycy i Belgowie (1541 godzin). No cóż, według popularnej wykładni pracowitości, powinniśmy być wspólnie z Bałtami w unijnej czołówce płac – w końcu pracujemy długo jak mało kto. A niewiele pracujący północni Europejczycy powinni być na dole. Jest jednak inaczej – według parytetu siły nabywczej na czele są Niemcy ze średnimi rocznymi zarobkami rzędu ok. 47 tys. euro, a za nimi... Holendrzy, Belgowie i Duńczycy (40 tys. euro). Kto znajduje się na drugim końcu skali? Oczywiście Litwini, Łotysze i Estończycy (17 tys. euro). A zaraz nad nimi Polacy, z średnimi zarobkami rzędu niecałych 20 tys. euro.

Prawda jest więc zupełnie inna. Nie jest tak, że kto więcej pracuje, więcej zarabia, lecz odwrotnie: kto więcej zarabia, ten... mniej pracuje. Ogromnymi pokładami pracowitości wykazują

się ci mniej zarabiający. I nic dziwnego. W końcu, zarabiając odpowiednio dużo, można sobie spokojnie pozwolić na ograniczenie czasu pracy czy rezygnację z kilku zleceń. Zarobionych środków i tak wystarczy na życie w dobrobycie. Za to osiągając niskie wynagrodzenie, trzeba tyrać nawet i kilkanaście godzin dziennie, brać wszystko, co wpadnie w ręce, łącznie z dwoma etatami, byle tylko starczyło na wszystkie potrzeby, a i jeszcze nieco zostało na czarną godzinę. Tych będących na dole drabiny dochodowej, czy to w skali Europy, czy kraju, nie trzeba uczyć pracowitości, bo akurat tej mają oni pod dostatkiem.

REŻIM PRODUKTYWNOŚCI

Oczywiście ktoś może zauważyć, że nie jest istotne, ile godzin kwitniemy w pracy, bo można w niej siedzieć i 14 godzin dziennie i nic w tym czasie nie robić. Ważniejsze są efekty naszej pracy – czyli pracowitość to produktywność. Skoro nie wypracowujemy podczas naszej pracy odpowiedniego zwrotu, to trudno, żebyśmy dużo zarabiali. Bez żartów: utożsamianie produktywności z pracowitością jest równie nieuzasadnione. Produktywność to wartość wypracowywana w godzinę pracy. Norweg wypracowuje 79 dolarów na godzinę, a Francuz 61. Tymczasem Polak w tym czasie około 29 euro, a Łotysz 26. Nikt mi nie wmówi, że Norweg jest 3 razy bardziej pracowity od Łotysza, a Francuz dwa razy bardziej od Polaka. Na Zachodzie pracują miliony Polaków oraz obywateli krajów Europy Środkowo-Wschodniej i jakoś produktywnością nie odstają od reszty. Wręcz przeciwnie, niejednokrotnie są chwaleni za jakość swojej pracy. W jaki sposób trzy razy mniej pracownicy ludzie mogliby bez większych problemów rywalizować z miejscowymi? Znajomy elektryk wyjechał do pracy do Francji i gdy pierwszy raz dotarł na miejsce pracy, to owszem, przeżył szok, ale odwrotny. Poczuł się, jakby czas wokół zwolnił, nikt się nigdzie nie spieszył, w przerwie obiadowej pito wino, a w piątki wychodzono o 12. Jeszcze inny znajomy wyjechał na wakacje do Norwegii malować płoty. Po pierwszej skończonej

robocie zleceniodawca aż złapał się za głowę – nie przypuszczał, że taki płót można pomalować w 4 godziny. Miejscowym zajęłoby to co najmniej dwa dni. A przecież podobno to Francuzi i Norwegowie powinni dawać z siebie w miejscu pracy 2-3 razy więcej niż Polacy.

Z czego to wynika? Ano z tego, że produktywność ma bardzo mało związku z pracowitością. Wręcz przeciwnie – gdy produktywność jest wysoka, można sobie pozwolić na pracę na niższych obrotach. Produktywność wynika przede wszystkim z zaawansowania technologicznego oraz organizacji pracy w firmie, a także z rynkowej wyceny dóbr produkowanych w twojej firmie. I wreszcie – z ogólnej rynkowej wyceny dóbr wytwarzanych w gospodarce w kraju, w którym pracujemy. Jeśli jest wysoka (bo ciągnie ją na przykład kilka bardzo rozwiniętych branż), to wtedy nawet płaca sprzątaczkі może zawstydzić płacę profesora uniwersytetu z kraju, którego gospodarka wyceniana jest nisko. I właśnie dlatego taksówkarz w Kairze, nawet jeśli byłby mistrzem kierownicy i wyczyniał za kółkiem cuda, nigdy nie osiągnie takich zarobków, jak jego odpowiednik w Paryżu – choć przecież jazda po drogach północnoafrykańskich miast wymaga więcej umiejętności, niż wożenie klientów w zachodniej Europie. I właśnie dlatego elektryk pracujący w zacofanej firmie, nawet gdyby zakładał 100 puszek w godzinę, nigdy nie osiągnie takiej produktywności, jak jego wcale nie lepszy kolega pracujący w utrzymaniu ruchu polskiej filii motoryzacyjnego giganta, od czasu do czasu naprawiający maszynę.

BARDZO UŁOMNY ARBITER

Produktywność nie zależy więc od pracowitości. Zależy za to w ogromnej mierze od tego, jak rynek wycenia owoc twojej pracy. Pytanie, czy ta wycena jest uzasadniona. Czy sprawiedliwie oddaje twój wkład pracy? Wartość owoców twojej harówki? Szczerze mówiąc, jest to wątpliwe. Więcej, rynek jest bardzo wadliwym mechanizmem wyceniania owoców pracy. Swego czasu Partia Razem zwróciła uwagę w jednej z grafik, że Mateusz

Morawiecki, gdy był prezesem BZ WBK, zarabiał tyle, co 60 pielęgniarek. Czy jest możliwe, że użyteczność pracy prezesa banku była 60 razy większa niż praca pielęgniarki? Skoro rynek jest efektywnym mechanizmem wyceny, to dlaczego dopuścił do tak absurdalnej sytuacji? I jeszcze inaczej: w latach 1978-2000 pensje prezesów w USA wzrosły o... 1279%. Niesamowici z nich herosi, skoro w dwie dekady poprawili swoją produktywność 13 razy. W latach 1965-1978 pensje prezesów spółek giełdowych w USA wzrosły co prawda „tylko” o 80%, ale w tym czasie indeksy giełdowe amerykańskich firm... spadły o połowę. Jak to możliwe, żeby sprawiedliwy rynek dokonał tak absurdalnie błędnej oceny ich pracy?

Otóż rynek wcale nie jest udanym mechanizmem wyceny pracy, a już na pewno nie jest sprawiedliwym. Na przykład zupełnie nie dostrzega społecznej użyteczności takich zawodów, jak pielęgniarka, strażak czy nauczyciel. W mało którym kraju należą oni do górnych grup dochodowych, choć społeczeństwo korzysta na ich pracy w ogromnym stopniu. Na pewno w większym niż na pracy giełdowego maklera, który niemal w każdym kraju zarabia krocie. Poza tym twierdzenie, że „rynek o czymś zdecydował” jest umowne i zwodnicze. Rynek nie jest bytem, a o jego „wyrokach” decydują ludzie, szczególnie ci dysponujący największymi wpływami i kontrolujący najważniejsze zasoby. Dlatego też wycena pracy osób umocowanych na strategicznych rynkowych pozycjach jest tak absurdalnie zdeformowana. Na przykład sektor finansowy kontroluje ogromne przepływy pieniądza w gospodarce, dzięki czemu zarobki są tak nieproporcjonalnie wysokie w stosunku do innych grup zawodowych, a klasa menedżerów ma spore możliwości kształtowania własnych płac, z czego również ochoczo korzysta. I właśnie dlatego znakomity nauczyciel z powołania, zostający po godzinach i organizujący uczniom i wspólnocie lokalnej wiele pozalekcyjnych zajęć, nigdy nawet nie zbliży się w zarobkach do miernego dyrektora banku. W sytuacji, gdy wyroki rynku są tak arbitralne, niesprawiedliwe, nielogiczne i niemające nic wspólnego z pracowitością, twierdzenie, że to

„rynek zdecydował” o różnicach w zarobkach, nie jest żadnym argumentem. Jest tylko mydleniem oczu serwowanym przez grupy hegemoniczne tym, którzy są na dole, żeby po pierwsze uzasadnić swoją dominację, a po drugie, żeby złagodzić ich gniew, dając im fałszywą nadzieję, że wystarczy tylko zakasać rękawy do roboty, aby samemu dołączyć do tych na górze.

Jak widać, pracowitość ma niewielki związek z różnicami w zarobkach. A skoro osobisty wkład to tylko jeden z wielu czynników wpływających na dochody i to jeszcze drugorzędny, niedopuszczalne jest, by wysokość zarobków w aż tak ogromnym stopniu determinowała życie ludzi i prowadziła do tak ogromnych różnic. Jaka jest na to recepta? Odrynkowanie i demonetyzacja. Wyłączenie z logiki rynkowej najważniejszych obszarów życia oraz wprowadzanie bezpłatności w dostępie do podstawowych dóbr i usług. Rozszerzenie usług publicznych nie tylko na tak oczywiste (choć nie w Polsce) obszary jak mieszkalnictwo, ale też kultura popularna, sport i wypoczynek. Wszystko to zmniejszy znaczenie kwoty, która widnieje na naszym pasku wypłaty. Tylko wtedy każdy z nas będzie mógł powiedzieć, że jestem taki, jaki chcę, a nie taki, jaka jest moja pensja.

Autorstwo: Piotr Wójcik

Źródło: NowyObywatel.pl