



KAREN HO

A BEFEKTETÉSI BANKÁROK FEGYELMEZÉSE, A GAZDASÁG FEGYELMEZÉSE

A VÁLSÁG WALL STREET-I INTÉZMÉNYI
KULTÚRÁJA ÉS A „VÁLLALATI
AMERIKA” LEÉPÍTÉSE

Eredeti tanulmány: Ho, Karen (2009): Disciplining Investment Bankers, Disciplining the Economy: Wall Street's Institutional Culture of Crisis and the Downsizing of „Corporate America”. In: *American Anthropologist*, Vol. 111., No. 2.: 177–189.

Szembehelyezkedve az elvontnak és kiágyazottnak tekintett pénzügy „misztikumával”, ebben a cikkben a pénzügyi piacot a befektetési bankok vállalati kultúrájának szempontjából közelítem meg, hogy ezáltal megfoghatóvá tegyek néhány nagy ívű folyamatot és ezek világszerte jelentkező hatásait. Miközben megvizsgálom a Wall Street-i befektetési bankok szerepét két meghatározó társadalmi-gazdasági jelenség – a vállalati Amerikában történt nagymértékű leépítések és a 2001-es pénzügyi buborék kialakulása és kipukkanása – esetében, arra keresem a választ, hogy a Wall Street mindennapi gyakorlatai alapján jobban megérthetőek-e a pénzügyi válságok és a vállalati leépítések. Kutatásom elméleti ösztönzését az elbocsátott befektetési bankár figurájából nyertem, aki megtestesíti és összeköti mind a Wall Street-i leépítések alapvető logikáját, mind pedig azok „hatását”. Bár a Wall Street a leépítések szükségességének a magyarázatakor a tulajdonosi értékre és externalizált piaci igazolásokra támaszkodik, továbblépek ezeken a domináns feltételezéseken, és bemutatom, hogy a bankárok saját munkahelyi tapasztalatai, a piaci folyamatok időbelisége és a szervezeti kultúra kiváló modellként szolgál a Wall Streetnek a leépítésekben és a pénzügyi válságokban betöltött szerepe megértésében.

1997-ben alig hat hónapnyi munka után elbocsátottak a New York-i Bankers Trust Vezetői Tanácsadói Csoporttól (Management Consulting Group, MCG). Ekkor egyfajta előkészítő terepmunkát végeztem egy Wall Street-i befektetési banknál, ráhangolódva a befektetési bankok létszámleépítésekben betöltött szerepének vizsgálatára a vállalati Amerikában.¹ Hirtelen azonban több potenciális, befektetési banknál dolgozó információforrással együtt elbocsátottak. A Bankers Trustnál (BT) történt leépítés alapvető logikája szerint az MCG olyan fix költségei voltak, melyek csökkentették a tulajdonosi értéket (*shareholder value*). A BT vezetői tanácsadói a vállalat állandó alkalmazásában álltak, és állandó felügyelettel és tanácsadással segítették a bank saját változásmenedzsmentjét, üzleti stratégiáját és munkafolyamatainak racionalizálását. A szenior menedzserek azonban úgy döntöttek, hogy a munkánkat ki lehet szervezni külső tanácsadók számára, a mi állandó fizetésünk csak szükségtelen terhe a tulajdonosi értéknek. A tulajdonosi érték a pénzügyi közgazdászok, a Wall Street-i befektetési bankok és a befektetői közösség tagjai számára olyan ötletek és cselekedetek csoportját jelenti, melyek elsődleges célja a vállalati részvények értékének növelése a tulajdonosi vagyon növelése érdekében.

Ez a pillanat etnográfiai jelentőséggel bír: a bankárok, akik Egyesült Államok-szerte hatalmas vállalati újraszervezésekre biztattak, saját magukat építették le. A BT vesztesége ironikus módon az antropológus hasznára vált: a leépítések és a munkahelyi bizonytalanságok köznapinak látszó tapasztalatai és ezeknek a befektetési bankokban való

1 A vállalati Amerika kifejezéssel az Egyesült Államok nagyvállalataira, valamint az ezen intézmények által a 20. század során kialakított normatív üzleti értékekre és gyakorlatokra utalok.

mindennapos előfordulásai kulcsfontosságú betekintést engednek napjaink pénzügyi válságába és a globalizáció jelenlegi helyzetébe. Különösen a bankárokhoz kapcsolódó intézményi kultúra és a leépítésekkel kapcsolatos személyes tapasztalataik képesek megmutatni, hogy a Wall Street céljai és gyakorlatai nemcsak átalakították a globális kapitalizmust az 1990-es években, hanem az vissza is hatott rájuk: a befektetési bankárok ugyanazon koncepcióknak és gyakorlatoknak váltak szenvedő alanyaivá, amelyeket másokkal kapcsolatban alkalmaztak. A pénzügy társadalomtudományos vizsgálatának legújabb eredményei azt mutatják, hogy a közgazdászok és a pénzügyi modellek és elméletek nem csak leírják és elemzik, hanem megalkotják és termelik is a pénzügyi piacokat (Callon 1998; MacKenzie 2006). Így adotttnak tűnik a lehetőség, hogy a befektetési bankárok befolyását számításba véve személyes válságuk vizsgálatával nyerjünk betekintést a nagyobb pénzügyi válságok kialakításába.

Egy évvel az elbocsátásom után 17 hónapos, 1998 februárjától 1999 júniusáig tartó terepmunkát végeztem különböző pozíciókban lévő befektetési bankárok között, akik a nagy Wall Street-i befektetési bankoknál dolgoztak.² Ezalatt az „előkészítő terepmunka” során létrehozott kapcsolati hálómat és az egyetemi öregdiák-kapcsolataimat használtam. E kapcsolatok lehetővé tették, hogy számos befektetési bankhoz és más terepmunkára alkalmas területhez is hozzáférjek, báróktól kezdve egészen a kihelyezéssel foglalkozó ügynökségekig.³ Résztvevő megfigyelést végeztem, és több mint 100 interjút készítettem.⁴ Ha munkahely nélkül csak az öregdiák-kapcsolataimra hagyatkoztam volna az információforrások hálózatának kialakítása során, az eszköztáram nagyban az interjúkra korlátozódott volna. Ha elsősorban a munkahelyemre és a BT-nél lévő kapcsolataimra hagyatkozom, lehetőségem nyílt volna megismerni a pénzügyi kérdések nagy részét, de az etnográfiai munkám egy befektetési bank falai közé szorult volna, és nem tudtam volna

2 Bár kutatói szabadságon voltam a Princeton Universityn, és a munkatársaim tudtak arról, hogy szándékomban áll etnográfiai kutatást végezni a jövőben, nem végeztem aktív terepmunkát a BT-nél való alkalmazásom során, hogy elkerüljem az érdekonfliktusokat. Készítettem azonban általános feljegyzéseket a pénzügyek világáról és saját tapasztalataimról.

3 A BT-nél szerzett munkámat a Princeton University karrierszolgálatánál találtam. A befektetési bankok csak elit egyetemekről toboroznak. Az ezen egyetemek és a Wall Street közötti kapcsolat az exkluzivitás és a privilegizált helyzet kölcsönös megalkotásáról árulkodik.

4 Álnevet használtam minden informátorom esetében. A befektetési bankok, ahol dolgoztak, nem kaptak álnevet. Csak azokban az esetekben változtattam meg a bankárok Wall Street-i hovatartozására vonatkozó információkat, amikor informátoraim kiletére könnyen fény derülhetett volna. Fontos tudni, hogy informátoraim többsége már nem dolgozik ugyanannál a banknál, és hogy sok bank egyesült, nevet változtatott vagy csődbe ment az 1990-es évek vége óta.

a Wall Streetet mint átfogó szakmai közösséget megcélozni.⁵ Mivel kutatásom célja az volt, hogy elemezzem, milyen szerepet töltenek be a központi pénzügyi szereplők a piacok létrehozásában, valamint, hogy milyen hatást gyakorolnak a társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségre, olyan módszertant hoztam létre, mely a mélyreható elemzést kombinálja a területek közötti mozgékonyssággal – olyat, ami elég átfogó ahhoz, hogy megvizsgálhassam a Wall Street-iek világnézetét és gyakorlatait, de elég részletes ahhoz, hogy megérthessem, miként alakultak ki e normák az egyes intézmények napi gyakorlatában.

Különösen a befektetési bankok által elfogadott értékeknek és cselekedeteknek, az ezek fényében végrehajtott vállalati átszervezésekre, valamint a pénzügyi piacok fellendülésére és visszaesésére gyakorolt hatását kíséreltem meg megérteni. A központi céloom nemcsak az volt, hogy elemezzem a Wall Street szerepét az Egyesült Államok vállalatainak átalakításában, hanem az is, hogy fényt derítsek arra, miként segítette elő a Wall Street e változások kialakulását. Mindössze 25 évvel ezelőtt a vállalatokra úgy tekintettek az Egyesült Államokban, mint egy stabil társadalmi intézményre, mely részt vesz a javak és szolgáltatások folyamatos biztosításában, felelős a különböző csoportok – a munkaadóktól a részvényesekig – közötti érdekegyeztetések kialakításában, és amelyet – eltérően a Wall Street rövid távú pénzügyi várakozásaitól, melyek az azonnali befektetés megtérülés jegyében fogalmazódnak meg – hosszú távú szempontok alapján értékelnék (O'Sullivan 2000). Manapság ezzel ellentétben a vállalatok elsőrendű feladatát a tulajdonosi érték – a részvényárfolyamok – növeléseként értelmezik, mely a „valódi tulajdonosok”, a részvényesek javát szolgálja. A vállalati célok és gyakorlatok radikális változása teljes szakításhoz vezetett a vállalat által értelmezett saját érdekek és az alkalmazottak többségének érdekei között. Bár a kapitalizmus Egyesült Államokbeli modern történelmében a profitfelhalmozás iránti vágy nem jelent újdonságot, ebben az esetben egy teljesen egyedülálló jelenséggel szembesülünk: a foglalkoztatás kérdésköre kívül esik a vállalatok érdeklődésén.

A Wall Street foglalkoztatási kultúráját kutatva e cikkben azt vizsgálom, hogy hogyan és miért idézték elő az elit pénzügyi szereplők ezen változásokat az USA vállalatainak célkitűzéseiben, segítve ezzel a világ társadalmi-gazdasági egyenlőtlenségének, bizonytalanságának és válságának alakulását. A befektetési bankárok azonban nem pusztán előidézői voltak a foglalkoztatás forgóajtómodelljének, amelyet más dolgozók számára ajánlottak, hanem ők maguk is kiszolgáltatóvá váltak annak, még ha privilégiumaiknak, társadalmi helyzetüknek, fizetésüknek és kapcsolataiknak köszönhetően teljesen mást tapasztaltak is meg a leépítés és bizonytalanság élményéből. Kutatásomban azt állítom, hogy a Wall Street szervezeti kultúrája összekapcsolja a befektetési bankárok

5 Ironikus módon, mivel az egész csoportomat elbocsátották, a munkatársaim szétszóródtak a nagyobb befektetési bankoknál, ami váratlanul megkönnyítette a Wall Streethez való szélesebb körű hozzáférésemet.

körében zajlott leépítések kivitelezését és tapasztalatait a vállalati Amerikában élő dolgozók elbocsátásával, valamint, hogy a foglalkoztatás és a vállalati kultúra befektetési banki modellje vált a munkahelyi kapcsolatok tudományos modelljévé és a pénzügyi válság katalizátorává.

A PÉNZÜGY TÁRSADALOMTUDOMÁNYOS VIZSGÁLATA ÉS A „PÉNZÜGY MISZTIKUMA”

Az érvelés előkészítése érdekében a pénzügy társadalomtudományos kutatásának azon irányzatából indulok ki, amely megkérdőjelezi a növekvő pénzügyi absztrakció mind kritikai, mind neoliberális megközelítését (de Goede 2005a; Maurer 2006), arra hivatkozva, hogy ezek önkéntelenül is állandósítják a „pénzügy misztériumát” (Miyazaki és Riles 2005: 321). A pénzügy társadalomtudományának legújabb innovatív kutatásai azzal, hogy kutatási témájként (és tárgyuként) a pénzügyi piacok létrejöttének és globalizációjának főbb momentumait választották, központi szerepet játszanak a pénzügy hatalommal bíró szereplőinek kulturálisan megismerhetőnek, és a társadalmi lét új alakzataiba beágyazottnak láttatásában (Buenza és Stark 2005; de Goede 2005b; Knorr-Cetina és Bruegger 2002; MacKenzie 2001; Maurer 2005; Miyazaki 2006; Zaloom 2006). A továbbiakban különösen olyan munkákból építkezem, melyek figyelmet fordítanak a pénzügyi világ mindennapos kultúrájának részleteire és hibáira, valamint olyanokból, amelyek a pénzügy termékeny hatásaira és a pénzügyi modellek és megvalósulásuk közötti (gyakran kiszámíthatatlan) kapcsolatra fókuszálnak (MacKenzie 2006; Maurer 2002; Miyazaki 2003, 2006; Miyazaki és Riles 2005). Bill Maurer kiemeli, hogy a pénz elvont és gyökértelen fogalma egy dominánssá vált „nyugati népmese”, és azt állítja, hogy a piacok, a pénz és a pénzügy elemzése során az „antropológia túl gyakran ismételteti ugyanazt a történetet a »nagy átalakulásról« a társadalmilag beágyazottól a kiágyazottig és az absztrakt gazdasági formáig” (Maurer 2006: 15, 19). Hirokazu Miyazaki és Annelise Riles hasonlóképpen megfigyelték, hogy a „pénzügy misztikumába” való tudományos belefeledkezés nem tette lehetővé, hogy „az etnográfia a mindennapi dolgok mindennapi minőségére figyeljen” (Miyazaki és Riles 2005: 321). Mivel a pénzügy és a pénz lehet az antropológia „új egzotikum”, egyre fontosabbá válik a pénzügy mindennapi sajátosságainak és visszasságainak bemutatása (Maurer 2006: 18).

A Wall Street mindennapi intézményi kultúrájára helyezett hangsúly, valamint az egyéni bankárok életpályája és tettei közötti összefüggések és a szélesebb értelemben vett pénzügyi változások bemutatása lehetőséget ad a piacok kulturalizálására, szembehehelyezkedve a Wall Street domináns reprezentációjával, mely azokat a legtöbb ember életétől és gondolkodásától meglehetősen távolinak állítja be. Ez a megközelítés, mely az egyéni, intézményi, nemzeti és globális gyakorlatok metszéspontjában áll, Miyazaki

elemzési módszerére épül, mellyel a japán tőzsdei kereskedők „időszakos elveszettségét” vizsgálta „a globális pénzügyi piacokon”, amelyet a pénzügyi piacok által hajtott legújabb változásokról történő „lemaradás” érzése eredményez (Miyazaki 2003: 256, 261). Ennek a folyamatosan „késésben lévő” időbeliségnek a megfejtése érdekében Miyazaki a kereskedők piacokkal szembeni különböző fokú elköteleződését a különböző léptékű folyamatok olvasztótégelyéből – úgymint az egyes kereskedelmi stratégiák, az egyéni életpályák, a japán vállalati kultúra és a Japánra jellemző, az USA „utolérésének” szükségességén alapuló időszakos identitás összefonódásából – származtatja, és ebből kiindulva kutatja (Miyazaki 2003: 257).

Miyazaki informátoraival szemben, akik saját piaci modelljüket és identitásukat „lemaradottnak” értékelték az amerikai befektetési bankok által szimbolizált pénzügyi piacokhoz képest, az én informátoraim erősen piacérzékenyek írták le magukat: az időbeliség helyi felfogását, amely „Wall Street-i időnek” vagy „hiperkapitalista időnek” is nevezhető, a Wall Street intézményi kultúrája alakította ki. Az olyan jelenségek, mint a befektetési bankoknál uralkodó munkahelyi bizonytalanság; a kemény munka fetisizálása, ami elősegíti a hiperhatékonyság és a piac igényeire való extrém fogékonyság internalizált érzését; továbbá az azonnali cselekvésre és teljesítményre fektetett hangsúly, amit a bankok fizetéssel kapcsolatos felfogása támogat, nemcsak megrövidítik és beszűkítik a bankárok időérzékelését, hanem a pénzügyi piacokkal való teljes, „valós idejű” azonosulást is igénylik. Informátoraim tájékoztatása szerint bankjaik folyamatosan az aktuális piaci árak alapján áraznak (*mark-to-market*), vagyis demonstrálják a piaccal való összhangjukat azzal, hogy élen járnak a legújabb piaci trendek (mint a másodlagos jelzáloghitel-papírok tömeges mennyiségű kibocsátása, vagy ezek tömeges mennyiségű eladása) követésében, és készen állnak dolgozóik elbocsátására a piac minden apró szeszélyét követve (ami nem feltétlenül követi a fellendülés és visszaesés időszakait). Napi rutinjuk részeként a befektetési bankárok a piacokkal való együttmozgásukat azzal is demonstrálják, hogy folyton BlackBerryjüket ellenőrzik, éjt nappallá téve dolgoznak, munkahelyet váltogatnak, frissítik önéletrajzukat, és annyi szerződést kötnek, amennyit csak lehet, amíg lehetőségük van rá.

Továbbá, mivel a piaci trendek felépítése, a piaci adatok menedzsmentje és elemzése, valamint a piaci tranzakciós folyamatok áthaladnak a Wall Streeten, vagy épp onnan származnak, nem lehet meglepetés, hogy a befektetési bankok a piac „ütőerének” tartják magukat, jobban alkalmazkodva annak ritmusához, mint a vállalati Amerika többi része. A befektetési bankok reakciójának gyorsasága a piaccal való abszolút azonosulásukat jelképezi; öntudatuk és kulturális elkülönültségük abban rejlik, hogy képesek irányítani a piacot, és olyan benyomást kelteni, hogy a piac rajtuk keresztül, ők pedig a piacon keresztül, szinte egyidejűleg működnek.

Természetesen, bár a piacot a befektetési bankárok alkotják és irányítják, a folyamat kétirányú, a piac kölcsönhatásban alakítja és korlátozza őket. Ironikus módon ez a piaccal való időszakos azonosulás nem teszi a befektetési bankárokat „jövőorientálttá”; a potenciális piaci kudarcokra vonatkozó várakozásaiknak kevés hatása van gyakorlataik korlátozására vagy megváltoztatására. Épp ellenkezőleg, gyakran nem veszik figyelembe a tervezés eredményeit és a stratégiát, mivel a bankárok szinte kizárólag a pillanatnak dolgoznak. A Wall Street intézményi kultúrája arra ösztönzi a bankárokat, hogy hajszolják a pénzügyi szerződéskötéseket, amik vállalatok egyesülését, felvásárlását és felszámolását, vagyis átszervezését (és nem feltétlenül a termelés növekedését) eredményezik Egyesült Államok-szerte. Informátoraim – elmondásuk szerint – megkísérelnek „annyi szerződést kötni, amennyit a piac elbír”, ami jelenorientáltként jeleníti meg munkahelyi kultúrájukat, mely azonosul a piaci trendekkel, a folyamatosan fenyegető válság megelőzésével, és kifejezi a reményt, hogy „a jó idők folytatódhatnak”. Ebben a miliőben a befektetési bankárok arra motiváltak, hogy erősítsék fenntarthatatlan pénzügyi gyakorlataikat, amik szítják a válságot, és elsőként vezetnek kudarchoz. A vállalati Amerikával kapcsolatos felfogásuk továbbá átalakítja ennek vállalati időbeliségét saját Wall Street-i időkeretük mintájára, mely hátrányos következményekkel jár.

A Wall Street-i befektetési bankárok gyakorlatainak időbelisége rávilágít a paraetnográfia Douglas Holmes és George Marcus által megalkotott fogalmának fontosságára az etnográfia „újraalkotásában”. A paraetnográfia által azon értelmező és tapasztalatalapú tudásra épülő gyakorlatok kerülnek a középpontba, amelyeket a szakértő informátorok használnak „saját helyzetük” elemzésére és jövőről alkotott képeik összevetésére (Holmes és Marcus 2005: 236, 2006: 35). Ha az etnográfusok képesek „intellektuális hidakat építeni”, hogy hozzáférjenek ezekhez a kritikai, „belső” elképzelésekhez, akkor az antropológusok, elmerülve rendszerükben, „részt vehetnek” a globalizációs diskurzusban, és hozzáférhetnek „a politikai gazdaságtan éppen kialakulóban lévő formációihoz” (Holmes és Marcus 2005: 241, 246, 248). Bár egyetértek azzal, hogy a globális szereplők értelmezési kereteihez való hozzáférés betekintést biztosíthat az antropológia számára a kialakulóban lévő globális működés folyamatába, nem minden szakértő informátor paraetnografikus egyenlő módon. Szemben Holmes és Marcus szimbolikus elemzőinek vezetői és „jövőorientált” beállítottságával, a Wall Street befektetési bankárai szándékosan elkerülik a paraetnografikus gondolkodást (Holmes és Marcus 2006: 47). Inkább „cselekvőként” viselkednek és határozzák meg magukat, mint elemzőként, kockázatfelmérőként vagy ügyintézőként: ők a „piacon” vannak, egyszerre irányítva és használva azt azzal a céllal, hogy a lehető legtöbbet hozzák ki a jelenből. Habár belső hozzáféréssel rendelkeznek a piachoz, az ilyen jellegű tudást nem a reflexióra vagy a potenciális piaci kudarc megfékezésére való lehetőségként tartják számon, hanem arra használják, hogy növeljék

a lendületet és folytassák a fellendülést az előre jelzett visszaesések előtt. A befektetési bankárok gyakran csak a pénzügyi válság kezdetén változtatnak piaci stratégiájukon. Kutatásomban tehát úgy közelítem meg a szakértelem ilyen jellegű kérdését, hogy párhuzamosan vizsgálom a szakértők reprezentációját és paraetnografikus munkáját az általuk biztosra vett kulturális kontextussal és performatív inkonzisztenciákkal kapcsolatban, ami egy jóval határozottabb rálátást nyújt a bankárok értelmezési kereteire és gyakorlataira.

A pénzügy társadalomtudományos vizsgálatának másik sikerrel kecsegtető ága a pénzügyi modellek és a piaci gyakorlatok közötti kapcsolatra összpontosít, különösen a pénzügyi elméletek gyakorlatba való átültetésének tekintetében (Callon 1998; MacKenzie 2006). Donald MacKenzie bemutatta, hogy maguk a pénzügyi modellek és a hozzájuk társuló feltételezések fontos szerepet játszottak a piaci gyakorlatok aktív formálásában: ezek az elméletek nem csak legitimálták a piaci cselekvés infrastruktúráját, hanem be is épültek abba. Az ő munkásságából merítve Maurer további, a „pénz pragmatikájára” vonatkozó kutatásokat sürgetett, amelyek során nyomon követik és megvizsgálják a pénzügy közties szereplők által gyakorolt performatív hatásait (Maurer 2006: 16). A modellek és piacok kölcsönös egymásra hatásának vizsgálata és „a pénzügyi elméletek által modellezett és leírt világok közötti visszacsatolások” elemzése során lehetőség nyílik a pénzügy kutatásában a különböző összefonódások hangsúlyozására, az absztrakció megkérdőjelezésére, valamint a modell és hatásai közötti különbségek és az ebből fakadó előrejelezhetetlenség figyelembevételére (Maurer 2006: 26). Mivel a jelentős szereplők és a modellek nem képezik le a világot hiba nélkül, és mivel a pénzügyi absztrakció előfeltételezései megkérdőjeleződnek, annak elemzése, hogy a pénzügyi piacok modelljei és a piaci szereplők tevékenységei hogyan képezik le egymást, rávilágíthat arra, hogy a pénzügy látszólag egymástól független aspektusai egymáson alapulnak. Ez a belátás lehetőséget ad számunkra az okozat és következmény jellegű kapcsolatok, valamint a pénzügy gyakorlati megtestesülésének és hatásának megfigyelésére.

Az uralkodó pénzügyi reprezentációk és modellek, valamint az ezek hatásai közötti kapcsolat vizsgálata is fontos részét képezi azon igyekezetemnek, hogy megértsem, miként kerül megvalósításra a Wall Street világképe és kulturális modelljei a vállalati Amerikában. A befektetési bankárok egyik legfontosabb kulturális érve a leépítések mellett a tulajdonosi érték fogalma, mely egyrészt bizonyos értelemben az ő értékeiket képezi le, másrészt pedig az ideális „modellje” annak, ahogy a vállalatoknak, a sajátjukat is beleértve, működniük kellene. Az, hogy a részvényárfolyamokat a vállalatok értékelésének elsődleges eszközeként alkalmazzák – különösen az én „bennfentes” szempontomból nézve –, annak a jele, hogy a végső cél a részvénytulajdon és a vállalatok felügyelete közötti „jogos” kapitalista egység visszaállítása, ami véleményük szerint felbomlott a menedzseri „jóléti” kapitalizmus virágkorában, viszont erősíthetne olyan értékeket, mint

a felelősség, a hatékonyság és az egyéni tulajdonjog.⁶ A részvényárfolyamokra fektetett túlzott hangsúly nem az absztrakcióra való törekvés jele, hanem inkább egy célorientált gyakorlat, amely szembehelyezkedik a tőke hibás allokációjával és meg is haladja azt. Mivel számos különböző értéket magában foglal, a tulajdonosi érték lehetővé teszi a bankárok számára, hogy saját értékeiket egy olyan szám formájában fejezzék ki, mely aztán saját létét is magyarázza. Ez egy diszkurzív stratégia, amit egyes hatalommal bíró pénzügyi intézmények használnak annak érdekében, hogy megfogalmazzák a világról alkotott elképzeléseiket, illetve hogy saját elitérdekeikért küzdjenek egy sajátos, tulajdonosi érteken alapuló világkép alkalmazásával és erősítésével, rövid távú pénzügyi és piaci alapú döntéshozást kényszerítve a vállalatokra.

Ezzel egy időben a tulajdonosi értéket, a Wall Street-i befektetési bankárok központi világképét gyakran nem sikerül eléggé a középpontba állítani. Bár amellett érvelek, hogy a dolgozók részvényárfolyamokon alapuló elbocsátása nem arról szól, hogy felszámolják a helyi értékeiket az absztrakt számok kedvéért, azt is állítom, hogy a Wall Street nemcsak a részvényárak alapján végez leépítéseket: más modellek, valamint kulturális és intézményi normák is szerepet játszanak. Pontosabban, a tulajdonosi érték által sugallt stratégiák nem valósulnak meg a vállalati Amerikában: valójában a Wall Street vállalatokra vonatkozó követeléseik gyakran vezetnek a részvényárfolyamok ingadozásához, eséséhez, a vállalatok válságához. A modell és a következmény közötti különbségeknek, továbbá bizonyos hatások előrejelzési bizonytalanságainak megértése nélkülözhetetlen alapot nyújt ahhoz, hogy a tulajdonosi érték mint a Wall Street változásra vonatkozó modellje újragondolásra kerüljön. A tulajdonosi érték egyszerűen nem alakítja át a világot, és a modellek nem tudják „előre feltérképezni, hogy milyen hatásokkal bírhatnak” (Maurer 2006: 26).

A Wall Street nagyszabású gazdasági felfogását megtestesítő részvényesiértékelmélet hiányosságainak vizsgálata lehetővé tette számomra annak a feltérképezését, hogy milyen más modellek vannak működésben, és épp a saját, leépítésre vonatkozó tapasztalatom volt az, amely egy másik modellhez vezetett, ami talán még több magyarázó erővel bír. Amikor megkezdtem a terepmunkát, a „leépítést végző” és a „leépítést elszenvedő” közötti dichotómia a fogalmi készletem részét képezte: elképzeltem egy egyirányú kapcsolatot, amelyben a Wall Street a részvényárfolyamok fellendítése érdekében megkövetelte a leépítéseket, a vállalati Amerikának pedig engedelmessé kellett. A traumatizált vállalatok és elbocsátott dolgozók, valamint a hencegő bankárok és az erősödő tőzsde összetétele egy teljesen sérthetetlen Wall Street képét mutatta,

6 *A Liquidated: An Ethnography of Wall Street* (2009) című könyvemben tárgyalom ezen neoklaszszikus értékek sajátos kapitalista „eredetű” mítoszának kialakulását és áthagyományozódását, amely jelentős húzóerővel bír az Egyesült Államok üzleti kultúrájában és erősíti a Wall Street pénzügyi dominanciáját a vállalati Amerikában (lásd Kasnyik Márton recenzióját a jelen számban – *a szerk.*).

mely működése során aligha tart a következményektől. A leépítések e „modellje” tükrözte a tulajdonosi értékre vonatkozó, Wall Street-vezette elméleti és ideológiai összeütközésen alapuló megközelítésemet. A saját magam és társaim elbocsátásának tapasztalata azonban bonyolította a korábban külső szemlélőként kialakított modelljeimet. A kirúgott befektetési bankár szerepében hozzáfértem a Wall Street alapvetéseihez és azok hatásához; mind a modellt, mind a hatását vizsgálni tudtam. Azáltal, hogy „itt”, a Wall Streeten a központi diskurzusokat vizsgáltam, a befektetési irodákon „belül” pedig azt, hogy hogyan kerülnek ezek alkalmazásra a vállalati újjászervezés specifikus kontextusában, elemezni tudtam részvényesérték-modelljüket, valamint végig tudtam gondolni, hogy a leépítés miként került megvalósításra kívül és belül. Arra jutottam, hogy a befektetési bankok intézményi kultúrájának, valamint leépítésekkel kapcsolatos habitusának a pénzügyi társadalmi változás erőteljes példajaként való vizsgálata kulcsfontosságú betekintést nyújt a befektetési bankok világlátásába, és abba, hogy a bankok általában véve miként alakítják a piacokat.

TEREPMUNKA ÉS MÓDSZEREK

Döntésemet, hogy terepmunkát végezzek a Wall Streeten, nagyban befolyásolta, hogy 1995-ben az Egyesült Államok történetének egyik legnagyobb vállalatszétdarabolása történt, mikor az AT&T bejelentette, hogy három különálló cégre válik szét: 77 800 menedzser kapott kivásárlási ajánlatot, és több mint 40 000 dolgozót bocsátottak el. Ugyanakkor még a dolgozói traumákról szóló híreknél is jobban megdöbbentem, amikor meghallottam, hogy a bejelentés utáni első nap az AT&T részvényei 6,125 ponttal egészen 63,75-ig növekedtek, újabb 9,7 milliárd dollárral, „növelve” a tulajdonosi értéket. Ám ami a leginkább sokkolt, az az volt, hogy a Wall Street befektetési bankjainak részvényárfolyamai ugyancsak növekedtek. Egy *New York Times*-cikk szerint az AT&T átszervezésének napján az egyesülési és reorganizációs szerződéseivel kapcsolatban tanácsot adó és ebből profitáló Wall Street-i befektetési bankok értéke is növekedett: „A tőzsdei részvények az egyik legjobban teljesítő befektetési forma volt az évadban, az elemzők véleménye szerint pedig a volumennövekedés fenntartható, és az egyesülési aktivitás folytatódni fog” (Sloane 1995). A Morgan Stanley, a Merrill Lynch és a Lehman Brothers részvényei mind erőre kaptak annak a feltételezésnek köszönhetően, hogy ha az AT&T, a telekommunikációs iparág egy vezető vállalata átszervezésre került és leépítéseket hajtott végre, akkor más cégek is követni fogják a „gazdasági divatot”, ezzel több üzletet hozva a Wall Street számára (Klein 2000: 199).

A Wall Street-i befektetési bankok központi szerepet játszanak a vállalati leépítésekben; valójában központi kezdeményezői a cégek átszervezésének, azért, hogy az

„alulértékelt” vagyonból részvényvagyonot „alkossanak”. A Morgan Stanley, az 1990-es évek erősödő piacán a telekommunikációs egyesülések és felvásárlások (*mergers and acquisitions*, M&A) vezető befektetési bankja volt például az AT&T fő átszervezési tanácsadója, tőkeemelője és az átszervezés megvalósítója. Az AT&T nagy szakadása „nagy diadal volt a Morgan Stanley számára”, és a Wall Street számára általában (Truell 1995: D9). A Morgan Stanley tízmillió, jókora bevételén túl a Wall Street is dicsérte az üzletet a nagyvállalatok általános átszervezése iránti elköteleződése miatt, továbbá különösen azért is, mert a részvényesek számára „a részvények titkos értékeit fedte fel” (Landler 1995). Nem az AT&T volt az egyetlen vállalat, amely a hatalmas leépítések után szárnyaló részvényárfolyamokat tapasztalt. Ezek az ellentétes hatások jellemezték a vállalati szférát az 1990-es évek közepétől mindmáig. Ebben az időszakban, melyet az USA történetének legnagyobb gazdasági felívelésének tartanak, a gazdaság nem csak rekordmértékű vállalati profitot és hosszú távon növekvő részvényt piacot tapasztalt, de rekordmértékű elbocsátásokat is (O’Sullivan 2000).⁷ Ami a Wall Street vállalati leépítésekkel kapcsolatos értékelésében igazán érdekes, az annak ünnepi hangvétele, ami egy új „érzelmi struktúrát” jelez előre.

A kutatás során különösen az érdekelt, hogy a tőzsdék vezető szóvivőinek és a legtöbb nagyvállalat pénzügyi tanácsadójának etnográfiai vizsgálata miként válaszol meg egy központi kérdést: hogyan vált a rövid távú részvényárfolyam-emelkedés előidézése a vállalatok vitathatatlan missziójává? Hasonlóképp, miként nyilvánították az 1990-es éveket az USA történetének legnagyobb gazdasági felívelésévé, miközben ezt az időszakot nagyszabású elbocsátások és a buborék 2001-es kipukkanása jellemezte? A leépítések és a tulajdonosi érték közötti kapcsolat megértésének szándéka abba az irányba vitt, hogy figyelembe vegyem a befektetési bankok gazdasági fellendülésben és visszaesésben betöltött szerepét, valamint hogy a befektetési bankok és bankárok pénzügyi világa, a tőzsde és a „termelő gazdaság” közötti kapcsolatot kutassam. A meghitt kapcsolat a vállalati Amerika és a Wall Street között – a termelő vállalatok vagy részvények és a „fiktív tőke”, valamint a pénzügyi piacok között – sehol nem jelenik meg olyan tisztán, mint a nagyobb befektetési bankokban.

Karin Knorr Cetina érvelése szerint, míg a legtöbb, gazdasággal kapcsolatos társadalomtudományos kutatás a „termelői piacokra és a gazdaság termelői oldalára” fókuszál, a pénzügyi piacok, melyek az „elsőrendű” piactól meglehetősen eltérő formával és tartalommal bírnak, más kritikai megközelítést igényelnek. Mivel a pénzügyi piacoknak megvan a maguk felépítése és társadalmi közege, a pénzügyi társadalomtudományi kutatása szükségszerűen sajátos típusú tevékenységeket (pl. spekuláció és kereskedés) és

7 Habár az USA részvénytőzsdéje, melyet a Dow Jones Ipari Átlagával mérnek, az 1997. februári 7 000 pontról 11 000 pontra emelkedett 1999-re, a munkahelyi bizonytalanság ugyancsak csúcsra ért, mivel a vállalatok átlagosan 3 millió embert bocsátottak el évente (Oldham 1999).

termékeket (elektronikus szerződések és azok sajátos körforgása) vesz számításba. A pénzügy ezért a „másodrendű” gazdasághoz tartozik, melynek termékei csak „lazán kapcsolódnak a mögöttes tárgyhoz (pl. a céghez)”, és amelyek elkülönülnek a vállalati szervezettől és a termelői piacoktól (Knorr Cetina 2007: 4–6). Knorr Cetina szerint a pénzügy társadalomtudományos kutatásának el kell mozdulnia a cég tanulmányozásától, mivel a pénzügyi szféra elszakadt mind a vállalat szervezeti kontextusától, mind a vállalat által szimbolizált termelés, fogyasztás és elosztás közötti kapcsolatoktól (Knorr Cetina 2005). Habár fontos a pénzügyi piacok megkülönböztető jellegére és gyakorlataira fókuszált kutatást végezni, én emellett is érvelek, hogy a gazdaság e „szintjei” közötti rés áthidalható, így egy a pénzügy felépítésére koncentrált tanulmány lényegileg összeköthető mind azzal, hogy a pénzügyi szférát mily módon alakítják a termelő gazdaság, a hierarchikus foglalkoztatás, valamint a vállalati Amerika prioritásai és gyakorlatai, mind pedig azzal, hogy miként tekinthető a pénzügyi szféra egyben a fentiek alapvető alkotóelemének is. A vállalat lehet a kulcsfontosságú terep annak bemutatására, ahogy az „elsőrendű” és „másodrendű” piacok kölcsönös egymásra hatásban alakulnak ki, ezzel megkérdőjelezve azt az állítást, amely szerint a pénzügyi szféra elvált a vállalatoktól.

Kutatásom során kifejezetten olyan terepet választottam, amely látszólag különböző területeket kapcsol össze módszertanilag és elméletileg. Általánosságban több fontos funkció és terület alkotja „a pénzügyi piacokat” az Egyesült Államokban: kereskedés és értékesítés, befektetési bankok (mely alatt értjük a vállalati pénzügyet és az M&A-t), kutatás és befektetéskezelés a Wall Street-i befektetési bankokban, befektetéskezeléssel foglalkozó cégek és az értékpapírtőzsdék. Én a befektetési bankárokról fókuszáltam, pontosabban a befektetési bankokon belüli olyan részlegekre, mint a vállalati pénzügy és az M&A, mivel ezek közvetlenül mutatják be a pénzügyi és termelői piacok, illetve a pénzügyi és vállalati intézmények közötti összefonódásokat. A befektetési bankárok azért dolgoznak, hogy a vállalatoktól a nagyrésztvényesek (és az ő pénzügyi tanácsadói) felé közvetítsék és váltásák át a vagyont, hogy a vállalatok számon kérhetőek legyenek az olyan viselkedésükért és értékeikért, melyek rövid távú tulajdonosi értéket hoznak létre, valamint adósságból és értékpapírokból tőkét hoznak létre e tevékenységek finanszírozására. A termelőeszközök ideiglenes pénzügyi érdekekért történő eladása vagy átszervezése a termelő gazdaság, a Wall Street-i befektetési bankok és a részvény- és kötvénypiacok közötti átfedéseket szimbolizálja és testesíti meg. A Wall Street működése nem csak a globális pénzügyi piacokon vagy a tőzsdéi kereskedelemben történő ügyleteket biztosítja, hanem hozzákapcsolódik a vállalati átszervezésekhez és az ezeket kísérő, vállalati értékekhez kötődő változásokhoz is, tömeges bizonytalanságot és akár pénzügyi válságot okozva ezzel.⁸

8 A brókerek által cserélt eszközök formája a befektetési bankárok által generált üzlettől függ, mely cserébe a vállalatok vagy egyének termelő vagyonának átstrukturálásán alapul. Mielőtt a brókerek

A befektetési bankok üzletelése tehát termelés, amennyiben a befektetési bankárok munkája hozzájárult az amerikai vállalatok erőforrásainak és ideológiájának átalakításához.

LEÉPÍTÉSEK ÉS A PIAC EXTERNALIZÁCIÓJA

A kezdeti kalandozásom a „belső leépítettek” között kevés betekintést engedett a Wall Street „önmagára gyakorolt hatásaiba”, mivel figyelemre méltó módon, saját kirúgásával szembesülve, sok befektetési bankár egyszerűen a „piacra” hivatkozott – pontosabban a piaci ciklusokra és igényekre. Saját korábbi tapasztalataikra alapozva gyakran ragaszkodtak helyzetük általánosító magyarázatához. A piac növekedésének csúcspontján, 1999 februárjában, Raina Bennettet kétévnyi munka után bocsátották el a Lehman Brothers feltörekvő piacok csoportjának elemzői állásából. Amikor megkérdeztem Bennettet, hogy miként indokolták a szenior menedzserek a kirúgásokat, annyit mondott: „A Piac”. A hullámvasútként működő piacokról beszélt, ahol „hirtelen” a „környezet drámaian megváltozott”, a régi várakozások megszűntek, a devizák hirtelen leértékelődtek, „nem köttettek üzletek”, és nem maradt bizalom és hit a piacon. Nehéz volt figyelmen kívül hagyni Bennett durva fordulatokra, euforikus magasságok pusztító mélységeibe való fordulására vonatkozó tapasztalatait. Bennett a piacokat a természet szeszélyes erőihez hasonlóan mutatta be. „A piac az” – mondta –, „ami felelős a kirúgásomért.” „A piac nem indokolt ekkora csapatot... Ez egy olyan kockázat, amit mindenkinek viselnie kell ebben az üzletben, a munkahelyek biztonsága nem igazán létezik” (interjú, 1999. január 10.).

Hasonlóképp nyilatkozott Christine Wong, a BT egyik alelnöke a nagy hozamú kötvények területén, amikor munkahelye piaci volatilitástól való függéséről beszélt: „[A Wall Street] nem a legjobb hely, ha egy igen stabil, kiszámítható állást akarsz, mivel a piacok bizonytalanok, ami az jelenti, hogy az életed és a karriered is bizonytalan lesz” (interjú, 1998. július 2.). Edward Randolph, a Merrill Lynch kockázatkezelési alelnöke a foglalkoztatást a piaci ciklusokkal vonta párhuzamba: „Ez egy igen ciklikus üzletág. Ha visszaesés van, sok embertől megszabadulnak nagyon...” (interjú, 1998. március 19.). A mondatot befejezés nélkül hagyta abba, elgondolkodónak és zavartnak tűnt. Julie Cooper, a BT nagy hozamú kötvényekért felelős alelnöke az elbocsátásokat a visszaesésekkel kapcsolta össze, és elismerte, hogy a bizonytalanság folyamatos: „Szerintem minden egyes nap szembesülsz azzal, hogy másnap elveszítheted a munkádat. Visszaesés van a piacon

fúziós ügyletet végeznének, az M&A részlegek befektetési bankárai tanácsokkal látják el őket, megvalósítják az egyesülést és biztosítják a kölcsönöket, valamint a befektetői hálózatot az üzlet támogatására.

és emberek százait rakják ki, vagy csak a te teljesítményedben van visszaesés [a saját termékterületeden]: hirtelen el kell bocsátaniuk embereket. A céged úgy dönt, hogy többé nem akar azzal a termékkel foglalkozni: egy teljes részleget kirúgnak. Egyszerűen azt gondolom, hogy ez az élet része itt” (interjú, 1998. július 1.). Joseph Tsai, a Donaldson, Lufkin and Jenrette (DLJ) vállalati pénzügyi munkatársa azt mondta nekem, hogy a munkahelyi bizonytalanság az iparágak között „a Streeten” a leghangsúlyosabb, mivel az ő üzletük „maga” a piac (interjú, 1998. július 19.). Julio Munoz, a DLJ M&A munkatársa ugyancsak a kontrollálhatatlan piaci mozgásokkal kapcsolta össze a leépítést: „A bankárok száma és ahogy [a piac] mozog... valóban úgy mozog, mint egy harmonika” (interjú, 1998. szeptember 1.).

A munkahelyi bizonytalansággal kapcsolatos tapasztalatok ezen sokszínű megfogalmazása ellenére a piacot okoló tautologikus válaszok miatt fel sem merül a befektetési bankok és a vállalati döntéshozatal kultúrájának kérdése. Érdekes módon azonban Bennett, bár felismerte és ráadásul természetesként állította be a piacok és a piaci ciklusok szerepét az elbocsátásokban, arra is tett célzást, hogy a befektetési bankok intézményi kultúrája miként teszi lehetővé a leépítéseket: „Nem is vettem észre, hogy mennyire rövidlátók voltak. Szó szerint azok; az egész a máról szól, és hogy vajon ma tudsz-e pénzt csinálni, és ha ma nem tudsz pénzt csinálni, akkor ki vagy dobva” (interjú, 1999. január 10.). Ami mégis szembeszökő, hogy Bennett különválasztotta az elbocsátásához kapcsolódó piaci alapvetéseket a Wall Street kulturális gyakorlataira vonatkozó észrevételeitől. Habár az elég gyakori, hogy a marginalizáltak helyzetéből „a piacra” mint egy autonóm és absztrakt erőre tekintünk – mivel nincs hozzáférésünk annak belső működéséhez –, mégis: hogyan értelmezzük azt, hogy a piacot hasonlóképpen írják le a kiváltságos bankárok is saját munkahelyi bizonytalanságaikkal kapcsolatban?

Természetes, hogy bár a relatíve hatalommal bírók és a hatalmat nélkülözők mind a piaci absztrakciókat és az autonóm univerzalizmusokat alkalmazzák saját gazdasági körülményeik leírására, ezt különböző kontextusokban és különböző következtetésekkel teszik. A kérdés ekkor a következőképp alakul át: mi mást jelent még az, hogy a befektetési bankárok ehhez a magyarázathoz folyamodnak, különösen a saját munkahelyi bizonytalanságuk értelmezésekor? Arra a következtetésre jutottam, hogy a piacközpontú feltételezések kulturális repertoárjukban történő domináns használata megóvta a befektetési bankárokat attól, hogy megértsék saját szerepüket a piac ciklusainak kialakításában és saját elbocsátásukban. Például amennyiben – ahogy sok befektetési bankár állítja – a foglalkoztatásuk közvetlenül a piacok volatilitásához van kötve, akkor e logikát követve nagyobb munkahelyi biztonságot kellene érezniük a fellendüléskor, és kevesebbet visszaeséskor. Nem ez volt azonban a helyzet: a munkahelyi bizonytalanság végig uralkodó volt. Kutatásom azon éveiben, amikor a piac növekedett, 100 információforrás

közül szinte mind átélt egy átszervezést, leépítést, munkahelyváltást vagy a három valamilyen kombinációját. 2003-ra a korábbi informátoraim közül mindössze kettő dolgozott ugyanannál a banknál, ahol először találkoztam velük. Mindezek ellenére informátoraim számára nehéz volt kifejezni, hogy a bikapiacot nem csak a növekvő lehetőségekként, de egyben az instabilitás időszakaként is megélték: pontosan azért, mert a piac természetesével kapcsolatos érveiket arra használták, hogy a munkahelyek elvesztését elsősorban a visszaesési ciklusokkal kössék össze.

Habár érzékeltem, hogy a befektetési bankárok esetében a ciklikus piaci logika alkalmazása meghiúsítja a Wall Street világméretű és tetteinek megfejtését, azt is beláttam, hogy nem utasíthatom el egyszerűen objektívizált érvelésüket. Valószínű, hogy ezen piacközpontú magyarázatok még átláthatatlanságukban is kulturális jelentőséggel bírnak, és komolyan kell venni őket mint a Wall Street normáinak kulcsfontosságú kulturális kifejeződéseit. Végképp is Bennett „hirtelen” elbocsátásával kapcsolatos tapasztalata nem a Wall Street kirúgásokra vonatkozó kulturális megközelítésére reflektál, mely szerint az azonnali és engesztelhetetlen? Miért ne foghatnánk fel Bennett piaccal kapcsolatos értelmezéseit egyben a befektetési bankárokra jellemző munkakultúra normatív gyakorlatainak kulturális leírásaként, mely a Wall Streeten dolgozók saját identitásának és gyakorlatainak a piaccal való összemosását jelzi? A befektetési bankárok piaccal kapcsolatos uralkodó értelmezéseinek elvetése nem kezelné komolyan azt a tényt, hogy a piaci absztrakciók nem a valóság átlátható megnyilvánulásai.

A TULAJDONOSI ÉRTÉK MODELLJE

Ahogy korábban megjegyeztem, a befektetési bankárok tulajdonosi értékkel mint a leépítések megvalósításának központi modelljével kapcsolatos diskurzusai nem mutatnak közvetlen kapcsolatot a tulajdonosi érték mögötti feltételezések és ennek hatásai között. Ezzel nem azt akarom mondani, hogy a tulajdonosi érték egy Wall Street-vezette pénzügyi és társadalmi mozgalomként nem alakította át teljesen a vállalati prioritásokat és értékeket, hanem azt állítom, hogy a tulajdonosi érték céljai nem találkoznak ennek megvalósulásával mindannak ellenére, hogy ezt folyamatosan a tulajdonosi érték nevében igazolják. A tulajdonosi értékkel kapcsolatos diskurzus összetettségének kibontása érdekében bemutatok egy Stan Clarkkal, a terepmunkát megelőző napokban megismert barátommal folytatott beszélgetést. Egyszerre rúgtak ki minket. Én leendő kutató voltam azzal a privilégiummal, hogy nem veszítem el a „valódi”, antropológusi karrieremet. Clark, habár először megrázta a dolog, gyorsan egy igen irigylésre méltó pozícióba került egy másik befektetési bank befektetéskezelő részlegének portfóliómenedzsereként. Nagyon

vártam, hogy beszélhessek Clarkkal összetett helyzete miatt: elbocsátották egy cégtől a tulajdonosi érték követelményei miatt, azért, hogy egy olyan vállalathoz kerüljön, ahol most ő határozza meg a vállalatok tulajdonosi értéknek való megfelelése alapján, hogy mely cégek részvényeit vegyék meg. Hogyan vállalta ezt a munkát, ami azon értékek fenntartására irányul, amik őt magát is munkanélkülivé tették? Egy sajátos kapitalista világnézet keresztútján állva Clark „a tökéletes” informatornak tűnt. Talán ő meg tudja fogalmazni azt, amit a Wall Street dolgozói valójában gondoltak a tulajdonosi érték és a vállalati leépítések közötti kapcsolatról.

Clark napi szinten gyűjtött és értelmezett információkat több iparág vállalatáról annak érdekében, hogy megállapítsa, mely részvényeket vásárolják meg. Ebben a minőségében világosan felismerte, hogy a Wall Street tevékenysége hatással van az amerikai vállalatokra. „Minden tőzsdén jegyzett vállalat munkájának” – mondta –, „a menedzsment munkájának nagy részét a részvényesek, a tulajdonosi érték adja [...] Az egyetlen módja annak, hogy [a vállalatok] jó részvényárfolyamot érjenek el, az a [Wall Street-i befektési bankokkal és a befektetési alapokkal való] interakció... [E]z alapvetően a legfőbb munkájuk, hogy meggyőzzenek mindenkit arról, hogy az ő részvényeiket vásárolják meg. Így a részvényvásárlással vagy a részvényeladással mi, a Wall Street, közvetlen hatással vagyunk a vállalati Amerikára” (interjú, 1998. július 7.). Mivel régóta úgy gondoltam, hogy a részvényárfolyamra fektetett szigorú hangsúly egyszerre igazolta a vállalati átszervezést és vont el a vállalatról szóló átfogóbb munkától, nem beszélve a vállalat hosszú távú egészséges működéséről, úgy döntöttem, hogy újra megkérdem Clarkot (akiről azt gondoltam, óvatos lesz a tulajdonosi érték hátrányaival kapcsolatban): „Gondolod, hogy ellentmondás van a cég és a részvényárfolyam között? Arra a vitára gondolok, hogy a vezérigazgató azt teszi-e, ami jó a vállalat számára, vagy azt, ami jó a részvényárfolyam számára. Van ilyen konfliktus?” Ezt válaszolta:

„Amit mondtál, annak nincs értelme, mivel, elméletben, ami jó a részvényárfolyamnak, az jó a vállalatnak is, hisz a vállalat a részvényes. Amíg a részvényárfolyam felfelé megy, ez minden, amivel [a cég] foglalkozik. Amire te gondolsz, az az a probléma, hogy a menedzsment a saját és nem a cég szempontjaira van tekintettel. Itt tényleg sok konfliktus rejlik. Sok mindent megteszünk azért, hogy megpróbáljunk [a menedzsment önös tevékenységének] problémájára hatni. A részvényopciókkal, például. Rengeteg vezérigazgatónak van, így az opciókhoz vannak kötve. Ezért, egyértelműen, a részvényopciókkal leginkább az áll érdekükben, hogy felvigyék a részvényárfolyamokat, ami egyezik a tulajdonosi érdekekkel” (interjú, 1998. július 7.).

Le voltam taglózva. Míg én azt feltételeztem, hogy a vállalat több alkotórészt foglal magában, melyek közül a legfontosabbak a foglalkoztatottak, Clark a vállalatot

a részvényesek szinonimájaként értelmezte. Míg én azt gondoltam, hogy a vállalat célja a növekedés, a termelékenység és a munkaerő jóléte, és hogy a modern kapitalizmus központi ellentmondása a tőke és munka között feszül, Clark állítása szerint az előbbi a tulajdonról és a tulajdonosi értékről szól (nem a termelékenységről és a foglalkoztatásról), az utóbbi pedig a tőketulajdonosok és a menedzserek között feszülő küzdelem, ahol a menedzserek elherdálják a tőke gyümölcszeit azért, hogy másokkal megosszák. Szenvedélyesen beszélt a gyenge vezetőkről, a menedzserek mértéktelenségéről, és hogy a Wall Street-i befektetési bankárok hogyan vezették rá a menedzsereket a valódi céljuk, azaz a tulajdonosi érték növelésére elérésére, felhasználva a részvény piac minden erejét és szigorát.

A Clarkkal és több más informátorral folytatott további beszélgetések során a tulajdonosi érték egy adott modellje rajzolódik ki. Mivel a tulajdonosi érték egy célorientált ügy, ami a profit és a magántulajdon közötti szent azonosságot szimbolizálja, nem lehet az a terep, ahol a bankárok a központi értékeik romboló hatásaival való szembesülésre kényszerülnek. Clark megítélésai a vállalat történet egy nagyobb, revizionista látásmódját egyszerűsítik le, melyben a vállalati profitról azt feltételezik, hogy az csak a részvényeseket illeti meg, akiket viszont a tőke eredeti forrásaiként és a vállalat „igazi tulajdonosaiként” képzelnek el. Bármely kísérlet a vállalat hosszú távú társadalmi intézményként való értelmezésére, melynek profitját és felelősségét több „érintett” (*stakeholder*) között allokálják, támadást jelent a részvényesek sérthetetlen jogaival szemben. Ebből a szempontból a szereplők – beleértve magukat a befektetési bankárokat is – nagy léptékű átszervezése egy történelmi hibát hoz helyre, melyet a menedzserkapitalizmus 20. századi felemelkedése okozott. Nem alakulhat ki konfliktus a részvényárfolyam és a vállalat között, az alkalmazottaknak pedig nem nyílnak tér a leépítések vagy a részvényárfolyam elsőrendűségének megkérdőjelezésére, mert minden más szereplőt kiírtak a vállalat e szűk definíciójából. A részvényesek maguk a vállalat; a kettő egy és ugyanaz.⁹ Ez a definíció azt feltételezi, hogy a részvényárfolyamot megillető kizárólagos figyelem a „tulajdonosok” gazdagítása érdekében szükségképpen jogos, attól függetlenül, hogy kit érint ez hátrányosan.

A tulajdonosi érték e diszkurzív elemzése nem mindig világít rá arra a részvényesiérték-fogalomra, amit a befektetési bankárok használnak, és amely még a saját szempontjukból is ellentmondásos és önpusztító. Például azon cégek részvényárfolyamai, melyekre a Wall Street folyamatosan hatást gyakorol (pl. egyesüléseken és vállalati leválasztásokon keresztül), gyakran csökkennek, legalábbis hosszú távon. Visszatérve az AT&T-ről szóló korábbi beszámolómról: az AT&T 1995-ös nagy felbomlásának kevéssé ismert háttértörténete, hogy az AT&T felvásárolta a National Cash Registert (NCR), ami

9 A pénzügyi világot sajátos értékek, erkölcs és kultúra jellemzik, mint bármely közösséget, amelylyel összeütközésbe kerül.

katasztrófális következményekkel járt. Ez az előtörténet kulcsfontosságú, mivel négy évvel korábban, 1991-ben, az AT&T ugyancsak a Morgan Stanley tanácsadása mellett (a kapcsolat megszakadt ezen üzlet kudarca után) megvásárolta az NCR-t a vállalat vezetőségének akarata ellenére 7,4 milliárd dollárért (Zuckerman 1995). Ez az agresszív cselekedet nem csak nagymértékű leépítéseket és bizonytalanságot generált az NCR otthonában, Daytonben (Ohio) (egy egykoron stabil, prosperáló „vállalati városban”), de abszolút katasztrófa volt az AT&T számára is, amely „félmilliárd dollárt veszített csak 1995 első 9 hónapjában” (Rimer 1996). Robert Allen vezérigazgató a részvényárfolyam emeléseért kétségbeesett lépésre szánta el magát, és még 1995-ben úgy döntött, hogy az NCR rosszul sikerült megvásárlását „hármás felosztással” (*trivestiture*) oldja meg. Ám 1997-ben, kevesebb mint két évvel e „merész” szakítás után, az AT&T részvényei lehangelően teljesítettek, egy részvényért 33,625 dollárt adtak. Allen lemondásra kényszerült a távoli elérésű szolgáltatások új gazdaságban való profitabilitásáról szóló folyamatos kérdések miatt, melyeket az 1991-es és az 1995-ös átszervezések nemcsak hogy nem oldottak meg, hanem súlyosbítottak is. Allen azonban továbbra is „védte a vállalat több részre osztását azon az alapon, hogy az AT&T majdnem 40 milliárd dollárral növelte a tulajdonosi értéket”, ragaszkodva ahhoz, hogy „az egész ötlet [a tulajdonosi érték] csökkenésének elkerülésére szolgált” (Landler 1997).

A Morgan Stanley tulajdonosi értékkel kapcsolatos tanácsadása hosszú távon rontotta az AT&T részvényárfolyamát, annak ellenére, hogy ez az üzlet a rövid távú árcsúcsok alatti kifizetéseknek köszönhetően robbanásszerű növekedést idézett elő a részvényesek vagyonában. Fontos szem előtt tartani, hogy a befektetési bankárok mindig magas ellenértételezést kapnak az üzletért, bármi is legyen az eredmény. Minél magasabb a kockázat, annál nagyobb az üzlet; minél radikálisabb a változás, annál több pénzt hoz a Wall Streetnek – habár egy nagy cég egyesítése vagy átszervezése pontosan olyan típusú tranzakció, amely a hosszú távú tulajdonosi érték lerontásához vezet. Számos vállalati összeolvadás bukta el a várt profitot az integráció során fellépő váratlan nehézségek miatt.¹⁰ Mikor

10 Például a Morgan Stanley 1997-es egyesülése a Dean Witter, Discoverrel, amellelt, hogy integrációs kudarc volt, nyereséget sem ért el a Wall Street és a Main Street közötti keresztvásárlási szinergián. A Daimler-Benz AG 40 milliárd dolláros vásárlása a Chrysler Corporationben 1998-ban széles körű kritikát kapott a „gyenge integrációért” és a kulturális illeszkedés hiányáért. Az AT&T 1999-es, Tele-Communications Inc.-t és MediaOne Group Inc.-t érintő felvásárlását nem csak túlárastottak, de még stratégiai szempontból is pénzparazárnak tekintették, végül a vállalat néhány évvel később (2002-ben) úgy döntött, hogy eladja vezetékes felvásárlásait a Comcastnek (Lipin és Deogun 2000). 2004-ben az AT&T-t törölték a Dow Jones Ipari Átlagból, ami részben az elmúlt évtized szörnyen rossz menedzsmentjének, továbbá több M&A-üzletben bekövetkezett kudarcának volt köszönhető (Lynch 2004).

a BT-nél dolgoztam, azt tapasztaltam, hogy a vállalatok drasztikusan csökkentették kiadásait, ennek következtében a negyedéves bevételeik és részvényárfolyamaik azonnal emelkedtek, de a kutatás és fejlesztés csak tengődött, a termelékenységi haszon elhanyagolható volt, és a tulajdonosi érték sem növekedett hosszabb távon, sőt csökkent.

Azt feltételeztem, hogy a tulajdonosi érték összeköti a pénzügyi piacok alapvetéseit azzal, ahogyan az a társadalmi kapcsolatokat átalakítja. Mikor láttam, hogy a vállalati átalakítások, melyeket a tulajdonosi érték nevében végeztek el, gyakran nemcsak súlyos, a közhangulatot és a termelékenységet romboló bizonytalanságokhoz és a tudás hiányához vezettek, hanem a Wall Street által becsben tartott érték csökkenéséhez is, rájöttem, hogy a tulajdonosi érték modellje, a Wall Street erkölcsi alapjaként játszott szerepe ellenére, nem adott teljes magyarázatot arra, miként bírja rá a befektetési bankárokat arra, hogy látszólag ellentmondjanak saját értékrendszerüknek, kirúgassák magukat, és társadalmi, illetve gazdasági egyenlőtlenségeket idézzenek elő. Még akkor is, amikor a befektetési bankárok rájöttek, hogy az a sajátos vállalati átszervezés, amit tanácsoltak, nem volt „tuti üzlet” – és hogy az a későbbiekben a tulajdonosi érték csökkenését eredményezheti (vagy káros lehet más társadalmi vagy gazdasági szempontok alapján) –, folytatták az üzletet, az érvelésüket pedig továbbra is a tulajdonosi értékre alapozták. Habár a vállalati részvényárfolyamok néhány ilyen esetben növekedtek, ezek az emelkedések gyakrabban a vállalati termeléshez kapcsolódó vagyon folyamatos transzferjének és a részvényárfolyam megbiztosítását célzó, foglalkoztatókat érintő kizsákmányolásból származó „megtakarításoknak” voltak köszönhetőek, mintsem a Wall Street tulajdonosi értéken alapuló üzletkötéseinek. Bár a bankárok megkísérlik ezen ellentmondások összeegyeztetését azzal az érveléssel, hogy amit rövid távon tesznek, az hosszú távon részvényesiérték-növekedéshez vezet, ezen indoklás önigazoló haszonlesésnek bizonyul. A befektetési bankárok egyfajta morális idealizmussal önigazolásra alkalmas ideológiaként használják a tulajdonosi értéket, hogy racionalizálják saját ellentmondásos tetteiket.

Ezek alapján rádöbentem, újra kell alkotnom a központi kérdésemet, hogy arra keressek választ, mi más képviselte még a tulajdonosi értéket annak ellenére, hogy a feltételezett korreláció a folyamatosan növekedő részvényárfolyam és a leépítések között gyakran megbukott a rossz üzletek és a gyenge stratégiák miatt. Milyen mindennapi gyakorlatokat alkalmaztak a befektetési bankárok a tulajdonosi érték nevében? A tulajdonosi érték fogalmában talált repedések ugyanis növelték más modellek hitelét, melyek jobb magyarázattal szolgálnak arra, hogy a Wall Street által alkalmazott tulajdonosi értékfogalom miként vezet inkább pénzügyi fellendülésekhez, visszaesésekhez és fiasókhoz, mint „valódi” tulajdonosi értékhez.

A WALL STREET MINT „A PIAC” INTÉZMÉNYI KULTÚRÁJA

Egészen addig, amíg nem jöttem rá, hogy a Wall Street különös foglalkoztatási kultúrája kulcsfontosságú a befektetési bankárok világképét illetően, és lenyűgöző modellként szolgál arra vonatkozóan, ahogy a bankok a vállalati leépítésekre és a piacokra hatnak, nem tudtam jól megérteni, hogy a befektetési bankok hogyan fejtik ki hatásukat, és hogyan alkotnak pénzügyi normákat. Sem a tulajdonosi érték, sem az „absztrakt” piaci narratívák nem érthetőek meg önálló diszkurzív modellként, elkülönítve a Wall Street-i befektetési bankok mindennapi intézményi kultúrájától. Habár elbűvölt a bankárok tulajdonosi értékkel kapcsolatos kijelentéseinek bonyolultsága, nem mindig helyeztem abba a kontextusba ezeket a diskurzusokat, amelyből beszéltek. A Wall Street-i befektetési bankárok aligha szabad, autonóm egyének a piacon, és a tulajdonosi értéknek sincs tiszta modellje: mindkettőt a befektetési bankok szervezeti kultúrája közvetíti és befolyásolja, melyet az e szervezetekben való mindennapi munkahelyi tapasztalatok során sajátítanak el. Ráadásul a Wall Street befektetési bankjainak értékrendszere és gyakorlatai nem maradnak a pénzügyi piacokon belül, mivel sajátos intézményi kultúrával és tagoltsággal bíró vállalatként csakúgy, mint a piac szóvivőinek szakértő elemzőiként egyedülálló társadalmi pozícióval bírnak. Ily módon a bankárok cselekedetei és vállalati kultúrája széles körű hatással bír, mely befolyásolja a vállalatok célját, hat a pénzügyi piacok mozgására, és elméleti modellként szolgál arra nézve, ahogy a foglalkoztatottaknak viselkedniük kellene szerzte az Egyesült Államokban. A befektetési banki „kultúra” vizsgálata betekintést nyújthat számunkra a „piac” működésébe.

A befektetési bankárok időérzékelése – vagyis hogy hogyan alkalmazzák a korlátozott időkeretet nemcsak saját munkájukban, hanem a pénzügyi felvételek esetében is – alkalmas kezdőpont a szervezetek mindennapjainak vizsgálatához. Az 1990-es évek végén például, a legkevésbé tapasztalt Wall Street-i bankárokat leszámítva, a legtöbb informátorom „érezte”, hogy a bikapiac közel van a ciklus csúcsához, és hogy nagy zuhanás van kilátásban. 1998-ban John Carlton, a BT ügyvezető igazgatója analógiát vont az akkori bikapiac és az 1980-as évek közepén zajló fellendülési-visszaesési ciklus között. Carlton így emlékezik vissza: „Mikor 1985-ben a Wall Streetre kerültem, nagyon hamar a CSFB-hez, a Credit Suisse First Bostonhoz kerültem, ahol az egyik srác azt mondta: »Nos, te 1985-ben érkeztél ide. Az egyik probléma az, hogy jó ciklusunk volt, és te talán a ciklus csúcsán érkeztél meg.« Igaza volt, csak egy kicsit elhamarkodta a kijelentést. A ciklus csúcsa egészen 1987-ig tartott” (interjú, 1998. július 7.). Felfigyeltem a kollégája véleményére a „ciklus csúcsával” kapcsolatban. Honnan tudta, hogy 1985 közel volt a csúcsponthoz, és hogy az

1980-as évek közepén tapasztalt szint nem volt fenntartható? Mi lehet annak a társadalmi jelentősége, hogy e tudás birtokában volt?

Annak jobb megértése érdekében, hogy ez az időbeli orientáció miként világít rá a Wall Street-i leépítésekre és a pénzügyi válságra gyakorolt hatására, össze kell kötnünk ezt a befektetési bankárok szélesebb értelemben vett intézményi kultúrájával: nevezetesen az alkalmazásuk hosszával, a munkahelyi bizonytalanság uralkodó közegével és a keresetükkel. Először figyeljük meg, hogy Thomas Douglass, a BT egy ügyvezető igazgatója, miként írta le a Wall Street-i foglalkoztatási és elbocsátási rendszert:

„Szép sorban jönnek a feladatok, és a cégek minden elérhető embert megpróbálnak foglalkoztatni. Diplomások és egyetemisták sorakoznak fel, és megpróbálnak bekerülni. Csak azt képesek figyelembe venni, hogy hány milliárd dollárt fognak keresni. Azután visszavonulnak 30 évesen... és aztán, bumm, minden szétesik. Elkezdenek mindenkit kirakni” (interjú, 1998. május 5.).

A folyamatos nyugtalanság és annak a gondolata, hogy elveszítik a munkájukat, nagy hatással van a befektetési bankárok világgképére és tevékenységére. Különösen akkor, ha a Wall Street-i bankárok legfőbb szempontjával – a keresettel – párosítjuk, a munkahelyi bizonytalanság befolyásolja azt, hogy a befektetési bankárok miként beszélnek akár saját életükről, akár szélesebb értelemben a vállalati Amerikáról és a kötvény- és részvénypiacokról. A munkahely bizonytalanságának tudatában az, hogy a befektetési bankok mennyire fizetik meg a bankárait, nagymértékben formálja, hogy milyen stratégiákat találnak célszerűnek saját maguk, illetve vállalati ügyfeleik esetében.

Tehát pontosan a befektetési bankok bérpolitikája szavatolja a bizonytalanság normálisként, természetesként való elfogadását, miközben arra is sarkallja az alkalmazottakat, hogy a munkahelyi bizonytalanság eme modelljét kiterjesszék a vállalati Amerikára is. Fontos leszögezni, hogy a Wall Street befektetési bankjai nagy valószínűséggel a világ legjobban fizetett dolgozói. 2005-ben, amely rekordközelit profittal járó év volt a Wall Streeten, a New York állami számvévesztési hivatal becslése szerint a Wall Street-i értékpapír-vállalatok iparági szinten „21,5 milliárd dollárnyi év végi bónuszt” fizettek ki, amit ha az összes alkalmazott között egyenlően osztunk szét, 125 500 dollárt jelent fejenként (Fox 2006). A legtöbb vállalati pozíciótól eltérően a befektetési bankárok keresetüket leginkább az év végi bónusz formájában kapják. Például egy fiatal befektetési banki alkalmazott, aki frissen került ki az üzleti iskolából, hozzávetőlegesen 110 000 dollárt keres, de a bónusza az alapfizetésétől annak kétszereséig terjed: így a kifizetése 220 000 dollár és 330 000 dollár között mozog. (Természetesen ezt a tartományt rengeteg faktor befolyásolja az etnikai hovatartozástól a nemen és a társadalmi osztályon át a származásig és a kapcsolatteremtő

képességeig, amik meghatározzák a nagyszabású üzletekben való részvétel lehetőségét.) A hierarchiában feljebb lévő ügyvezető igazgatók, habár a fizetésük 250 000 dollár körül „maximalizált”, átlagosan 4 millió dolláros bónuszt kapnak.

Ez a fizetési struktúra rugalmas foglalkoztatást tesz lehetővé. A magas fizetés miatt informátoraim úgy érveltek, hogy bőségesen „kompenzálják őket a munkahelyi bizonytalanságért”, és hogy „az egyik oka annak, hogy ilyen sokat keresnek, az, hogy akár másnap elveszíthetik a munkájukat” (interjú, 1998. július 19; 1999. január 6.). Egy „kockázatmegtérülés” alapú alkuba lépnek, amit teljes mértékben elfogadnak; elit származásuk és társadalmi hálózatuk, nem is szólva a pénzügyi tapasztalataikra való igényről és e tapasztalat átmenetességéről, lehetővé teszi számukra, hogy gyorsan talpra álljanak. A bankárok megértik, hogy a bónusz diszkrecionális és tranzakcióalapú, és teljes mértékben attól függ, hogy melyik osztály, termék és bankár bír több üzlettel. Tudva, hogy a Wall Street nem elkötelezett irántuk, a bankárok maguktól is folyamatosan változtatják munkahelyeiket a nagyobb bónuszok reményében. Az ilyen típusú bérezés a befektetési bankok számára is lehetővé teszi, hogy a nagymértékű elbocsátások és folytonos tisztogatások után rögtön új dolgozókat vegyenek alkalmazásba és új részlegeket építsenek. Mivel a befektetési bankok kevés hosszú távú fizetésbeli kötelezettséggel bírnak és a legtöbb készpénzt a bónuszokra „takarítják meg”, képesek senior bankárok egész csapatát elcsábítani a versenytárs cégtől meglepő bónuszígéreteikkel.

A fizetés tehát központi jelentőséggel bír abban, ahogy a befektetési bankok a dolgozóikat értékelik; ezen a terepen zajlik a küzdelem a befektetési bankár értékéért; ez az az eszköz, amellyel a bankok megtartják azokat az embereket, akiket meg akarnak, és elengedik azokat, akiket nem akarnak megtartani; és ez az, ahogy a bankok a foglalkoztatottak helyettesíthetőségén, valamint az általuk így elfogadott bizonytalanságon keresztül fenntartják az üzlet rugalmasságát. A Wall Street egyesíti a folyamatos változást az árfolyam-ingadozással, piaci változásokat generál és azonnal reagál rájuk, tömeges elbocsátásokat alkalmaz: mindezt egy rövid távú, szerződésalapú kompenzációs struktúrán belül lehet értelmezni, amely megkönnyíti azt, hogy a legtöbbet hozzák ki a mából és ne gondoljanak a holnapra. Az e fizetési rendszer által fenntartott féktelen bizonytalanság kontextusában a Wall Street „teljesítményalapú” bónuszrendszere arra „ösztönzi” a bankárokat, hogy még több üzletet kössenek, még több bevételt hozzanak, még több profitábilis üzletágot találjanak, és még több embert győzzenek meg arról, hogy fektessenek be a pénzügyi piacokba. A bankárok bónuszai nem csak közvetlenül az általuk kötött szerződések és általuk generált bevételek nagyságán és mennyiségén alapulnak, hanem azt is szimbolizálja, hogy munkájuk kockázatosságába bele kell törődni (hiszen cserébe jól meg is fizetik őket). Ezért aztán nem meglepő, hogy a befektetési bankárok, akik az elbocsátás folyamatosan jelen lévő kockázatával szembesülnek, arra motiváltak, hogy annyi tranzakciót valósítsanak

meg vállalati ügyfelek számára, amennyit csak lehet. Viselkedésük következményei a vállalati Amerikára és a kisbefektetőkre nézve – akiknek elvileg az érdekeit védik –, nem is beszélve a szegényekről, igen súlyosak. A Wall Street befektetési bankárai strukturálisan arra vannak kiképezve és motiválva, hogy annyi nyereséget termeljenek a jelenben, amennyit csak lehet, akár „jók” az adott cég számára ezek a szerződések – bármilyen (akár neoliberais) hosszú távú szempont alapján –, akár nem.¹¹

Mikor megkérdeztem Paul Flanagant, a Goldman Sachs M&A csapatának egyik munkatársát arról, hogy magára a Wall Streetre milyen hatással voltak a folyamatos egyesülések és átszervezések, ezt válaszolta:

„A munkahelyi bizonytalanság szempontjából az egyik legbizonytalanabb időszakot éltem át. [1998] augusztusában érkeztem. Sok embert kirúgtak a Merrillnél és más helyeken. Nálunk nem voltak elbocsátások, de mindennap úgy jöttem be, hogy arra gondoltam, »Váó, itt vagyok!« És aztán pár hónapon belül elkezdtem azt gondolni, hogy »Váó, elég szerencsés vagyok, hogy még mindig van munkám.« Vagyis [...] a munkahelyi bizonytalanság valós, és tényleg elbocsáthatnak vagy kirúghatnak. [...] Hogy milyen hatással volt ez az életemre? Kicsit ideges voltam. [...] Aztán végül alapvetően azt mondtam magamnak, hogy elég jól alkalmazható vagyok, ha valaha elbocsátanak. [...] Ez nem egy életre szólóan garantált munka, nem egy nyugdíjas állás. Úgy gondolom, hogy ez egy kicsit jobban motiválja az embereket. [...] Mindez talán azt az érzést erősíti – ha van ilyen érzés vagy lehet egyáltalán ilyet mondani –, hogy ha valami rövid távon megszerezhető, azt szerezz meg” (interjú, 1999. január 22.).

11 Mivel olyan témákra fókuszálok, mint a fizetés a nagymértékű bizonytalanság kontextusában, a terminológiám hasonló a standard *homo economicus* vagy akár a racionális választások elméleti narratíváinak diszkurzív képződményeihez, melyben a bankárookra mint sajátos munkaerő-piaci feltételek mellett a profitot kulturálisan optimalizáló és maximalizáló racionális cselekvőkre tekintenek. Őva intek azonban mindenkit attól az egyszerű feltételezéstől, hogy a „pénzcsinálás” témája automatikusan a kulturális vizsgálódás keretein kívül helyezkedik el, ami egy feltételezett dichotómiát fejez ki a gazdasági racionalitás és a kulturális sajátosságok között. Amit normatív módon „standard gazdasági viselkedésnek” és „racionális választásnak” hívunk, azok határozottan kulturális és esetleges jellemzők, melyek specifikus társadalmi intézmények és berendezkedések által kerülnek kialakításra és függenek is ezektől. A befektetési bankok vállalati kultúrája és ennek sajátos, pénzhez és ösztönzőkhöz való viszonya specifikus és bonyolult helyi kulturális kifejeződések, vágyak és tapasztalatok által alakul ki.

Egy olyan környezetben, ahol a bankárok világosan felismerik saját ideiglenességüket, munkahelyi életük ideges és fenntarthatatlan túlhajszoltságban telik. A bankárok arra motiváltak, hogy annyit préseljenek ki magukból rövid távon, amennyit csak lehet, és a lehető legtöbb üzletet kössék a lehető legrövidebb idő alatt. Ahogy szemtanúi lesznek a vállalati Amerikában kötött üzleteik kudarcának, a bankárok elhagyják munkahelyüket, helyettük egy új csapat érkezik, és végül senki sem veti fel a helyzet továbbgondolását.

A befektetési bankárokat mindig kirúgják, mégis megtanulják, hogyan boldoguljanak egy olyan vállalati kultúrában, amelyet a gyors reagálás célszerűsége jellemez, mivel nemcsak túlfizetik őket, hanem presztízsiük, elit oktatási hátterük, a tulajdonosi érték morális magaslata és a befektetési tőke szószólójaként betöltött szerepük is sajátos hatalommal ruhazza fel őket. Ezek a bankárok úgy élik meg a leépítést, mint egy támogatott, katalizáló, kihívást jelentő, normális és produktív dolgot, nem csak a saját fizetési csekkjükre és az üzletkötésekre nézve, hanem saját, piaci élcsapatként, legjobb és legokosabb kapitalistaként elképzelt identitásukra nézve is. Az informátoraim például gyakran úgy reagáltak a leépítésekre, mint amik erősíti a jellemet, a sebességet, rugalmasságot és a tudást, eltérően a „9-től 5-ig” dolgozó vállalati alkalmazottaktól, akiknek állhatatos rutinja „stagnáló”, „kövér”, „lusta”, „hasznavehetetlen”, akiknek szükségük lenne a leépítés adta lökésre. Mikor Alex Bakert, a Salomon Smith Barney vállalati pénzügyi munkatársát arra kértem, hogy írja le a Wall Street vállalati Amerikára gyakorolt hatását, azt válaszolta: „mindenkit okosabbá teszünk. Sokkal többet tudunk a globális verseny működéséről, és arról, hogyan teremtsünk hatékonyságot. Korábban, az 1970-es években a vállalatok felületesek voltak; most fejlettek. Mi vagyunk a kenőanyag, ami hatékonyabbá teszi a dolgokat; mindenkinél korábban átlátjuk a tulajdonosi értéket és stratégiát” (interjú, 1998. augusztus 14.). Mivel a leépítésükkel kapcsolatos tapasztalataik és azok következményei teljesen eltérnek a legtöbb dolgozótól, a tény, hogy ők is sebezhetőek a kirúgással kapcsolatban, ironikus módon nemcsak hogy arra motiválja őket, hogy ezt a tapasztalatot mint fegyelmet, „teljesítménynövelő” intézkedést ajánlják a vállalati Amerika számára, de egyben sokkal kevésbé képesek mások szenvedésének megértésére is.

A befektetési bankárok mind rövid távú könnyörtelen üzletkötési, mind foglalkoztatási rugalmassággal jellemezhető kulturális modellje bizonyos értelemben „munka közben” kerül elsajátításra. Saját szervezeti kultúrájuk megtapasztalásán és megtestesítésén keresztül megtanulnak egyre több üzletet rákényszeríteni a vállalati Amerikára, illetve azt is megtanulják, hogyan vigyék át saját, leépítéssel és bizonytalansággal kapcsolatos fogékonyságukat ugyanerre a vállalati Amerikára. A Wall Street „buborék”-kultúrájában olyan képet alakítanak ki a bankárok az emberekről és a vállalatokról (a sajátjukat is beleértve), amely a gyors, rövid távú nyereség elérésén alapul. Egy ilyen kontextusban a pénzügyi összeomlást és hanyatlást nem természetes ciklusok, hanem a mindennapi gyakorlatok és ideológiák hozzák létre: a fellendülés stratégiája készíti elő a visszaesést.

A befektetési bankok vállalati kultúrájának vizsgálata során eljutottam annak megértéséig, hogy a bankárok miként tudják fenntartani a tulajdonosi értéket küldetésük megfogalmazásaként, és hogy hogyan vesznek részt mégis annak aláásásában. Bár a tulajdonosi érték a Wall Street kulcsfontosságú reprezentációs forrása, a befektetési bankok önmagukat alapvetően „a” piacként értelmezik. Piaci modelljüket az azonnali reagálás és a folyamatos irány- és stratégiaváltásra való képesség jellemzi, és pontosan a gyors hasznosíthatóság kultúrájának elfogadása az, amit ezzel a modellel a befektetési bankok az identitásukkal alakítanak. A befektetési bankok piaci trendekre való reakciójának sebessége mutatja a piaccal való abszolút azonosulásukat; kulturális megkülönböztettségüket pedig a piac azonnali irányításának a képességében látják. Természetesen a foglalkoztatási rugalmasság és a fizetési struktúra összetétele lehetővé teszi a befektetési bankok számára, hogy megváltoztassák kulturális identitásukat és stratégiájukat: vállalati kultúrájuk a felcserélhető dolgozók folyamatos áramlását hozza létre, ami lehetővé teszi a bankok számára, hogy irányt változtassanak, mivel az egyetlen szükséges „dolog” a változtatáshoz az alkalmazott, aki teljes mértékben elfogadja ezt az instabilitást és a kétirányú kötelezettségek hiányát. Kutatásom egy korábbi részében úgy értelmeztem, hogy a befektetési bankárok azért hivatkoznak „a piacra” a munkahelyi bizonytalanságok magyarázatánál, mert ők maguk is a piac externalizációjaként jelennek meg. Végül arra jutottam, hogy a piacokhoz való hozzáállásukat a piacok iránti bizalmuk és a vele való azonosulásuk bizonyítékeként is értelmezhetjük, továbbá arra való törekvésüként is, hogy a piacot leképező modelljüket véghezvigyék és megvalósítsák. Habár gyors piaci manőverek értelmezhetőek a piac autonóm tulajdonságokkal való felruházásaként is (hasonlóan Weber „vasketrec” paradoxonjához, ahol a piac létrehozásának központi aktorai maguk is saját művük kontrollja alá kerülnek, és emiatt attól kívülállónak érzik magukat), piaci modelljeikben valójában nem jelenik meg olyan kifejezett mértékben a külső erők hatása, mint a helyi kulturális értékek és a Wall Street-i hiperkapitalista időérzékelés, amit intézményi berendezkedésük és a piac azonnaliságának megtestesüléseként megjelenő központi identitásuk tesz lehetővé.

KÖVETKEZTETÉS

Napjainkban a Wall Street befektetési bankjai mint az USA pénzügyi piacainak szívi-víei erőteljes hatással bírnak a vállalati Amerika mindennapi működésére. A Wall Street pénzügyi értékei – különösen az időbeliséggel kapcsolatos felfogása, mely előnyben részesíti a foglalkoztatási rugalmasságot és az összepréselt időkereteket a vállalati teljesítmény értékelése során – nemcsak elősegítették a nagymértékű leépítéseket a vállalati

Amerikában, hanem régi, saját termelési és fejlesztési ütemüket követő intézményeket alakítottak át a Wall Street várakozásainak megfelelően. Ennek során „átszocializálták” a vállalati Amerikát, és –ellentétben az 1990-es évek végén megjelenő Alan Greenspan és a többi Wall Street-i szószóló működésének köszönhető fellendülés hivatalos nyelvével – a pénzügyi piacok nem a termelékenységi növekedést ösztönözték, hanem a rövid távú, jelzőlappal terhelt termelékenységet növelték, ami buborékokhoz és visszaesésekhez vezetett (Brenner 2002).

A pénzügyi hatalom megvalósulásának és hatásainak elemzése során kutatási céloom nem csak a globális szakértők párhuzamos „paraetnografikus” ismereteihez és referenciapontjaihoz való hozzáférés és ezen ismeretek megértése volt, hanem azon kulturális modelleké és mechanizmusoké is, amelyeken keresztül a bankárok szocializálódnak, és amelyek alapján kialakítják világképüket és gyakorlataikat. Annak érdekében, hogy megértem, miképp gyakorolja és globalizálja a Wall Street a befolyását, a mindennapok valódi kulturális gyakorlatait vizsgáltam: a befektetési bankok szervezeti struktúráját, piaci identitásukat és az időbeliséghez való viszonyukat. Habár késztetést éreztem, hogy a Wall Street tulajdonosi értékkel és piaci szükségszerűségekkel megalapozott elméleti modelljének globális alkalmazásával magyarázom a nagymértékű társadalmi-gazdasági változásokat, egy ilyen elemzés nem lenne teljes, és a piac misztikumát pusztán fentről lefelé ható módon mutatná be. Egy ilyen elemzésben a befektetési bankoknak az a speciális vállalati kultúrája válna láthatatlanná, amely modellt alkot a bankárok tevékenységei számára, holott éppen ez a munkakapcsolatok sajátos kulturális modellje az, amelyet a piaci eszményképekkel kéz a kézben írtak elő. Az egymást felépítő és alakító interakció, valamint a modellek és hatásaik közötti különbségek azok, amelyek tanulságosak. Habár a befektetési bankárok úgy vélik, mindenkinek követnie kellene a tulajdonosi érték követelményeit, nem mindig veszik észre, hogy a tulajdonosi értéket saját tapasztalataik alapján, saját, Wall Street-központú kulturális szemüvegükön keresztül határozzák meg, és hogy hosszú távon ez az út valójában káros lehet a tulajdonosi érték számára.

Remélem, „a piacra” vonatkozó megközelítésem gondolat kísérletre inspirálja az antropológiát: Mi történik, ha úgy közelítjük meg és fogjuk fel a piacot, mintha nem rendelkezne externáliákkal vagy absztrakcióval? Mi történik, ha „a piac” fogalma nem létezik a napi, megtestesült gyakorlatokon és modelleken túl? Elvégre a befektetési banki vállalati kultúra – az emberek, foglalkoztatás és időbeliség egyvelege – teszi lehetővé, hogy maguk a befektetési bankárok működjenek úgy, „mint a piac”, amelyet elsajátítanak és rákényszerítenek másokra.

Fordította: Bán Andrea

Az eredetivel egybevetette: Szálkai Kinga és Jelinek Csaba

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Brenner, Robert (2002): *The Boom and the Bubble: The U.S. in the World Economy*. Verso.
- Buenza, Daniel – Stark, David (2005): How To Recognize Opportunities: Heterarchical Search in a Trading Room. In: *The Sociology of Financial Markets*. Szerk.: Knorr Cetina, Karin – Preda, Alex. Oxford University Press.
- Callon, Michel (1998): Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics. In: *The Laws of the Markets*. Szerk.: Callon, Michel. Blackwell.
- de Goede, Marieke (2005a): Resocialising and Repoliticising Financial Markets. In: *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, Vol. 6., No. 3.: 19–28.
- de Goede, Marieke (2005b): *Virtue, Fortune, and Faith: A Genealogy of Finance*. University of Minnesota Press.
- Fox, Justin (2006): Why Wall Street Had a Record Year and You Didn't. In: *Fortune*, Vol. 153., No. 2. (február 6.): 31.
- Ho, Karen (2009): *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*. Duke University Press.
- Holmes, Douglas R. – Marcus, George (2005): Cultures of Expertise and the Management of Globalization: Toward the Re-Functioning of Ethnography. In: *Global Assemblages*. Szerk.: Ong, Aihwa – Collier, Stephen J. Blackwell.
- Holmes, Douglas R. – Marcus, George (2006) Fast Capitalism: Para-Ethnography and the Rise of the Symbolic Analyst. In: *Frontiers of Capital: Ethnographic Reflections on the New Economy*. Szerk.: Fisher, Melissa S. – Downey, Greg. Duke University Press.
- Klein, Naomi (2000): *No Logo*. Picador.
- Knorr Cetina, Karin (2005): Ten Things You Always Wanted to Know about Economic Sociology. In: *Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, Vol. 6., No. 2.: 21–24.
- Knorr Cetina, Karin (2007): Economic Sociology and the Sociology of Finance. Four Distinctions, Two Developments, One Field? In: *Economic Sociology: The European Electronic Newsletter*, Vol. 8., No. 3.: 4–10.
- Knorr Cetina, Karin – Bruegger, Urs (2002): Traders' Engagement with Markets: A Postsocial Relationship. In: *Theory, Culture, and Society*, Vol. 19., No. 5–6.: 161–185.
- Landler, Mark (1995): 8,500 Jobs To Go. In: *New York Times*, szeptember 21.: A1, D8.
- Landler, Mark (1997): Investing It: A Plodding Ma Bell and Her Precocious Child. In: *New York Times*, április 13.: F1, F7.
- Lipin, Steven – Deogun, Nikhil (2000): Deals and Deal Makers: Big Mergers of '90s Prove Disappointing to Shareholders – Poor Market Reaction Does Little to Slow Pace of Acquisitions. In: *Wall Street Journal*, október 30.: C1.

- Lynch, Stephen (2004): Index Face-Lift: Verizon in, AT&T out, as Dow Shuffles Lineup. In: *New York Post*, április 2.: 35.
- MacKenzie, Donald (2001): Physics and Finance: S-Terms and Modern Finance as a Topic for Science Studies. In: *Science, Technology, and Human Values*, Vol. 26., No. 2.: 115–144.
- MacKenzie, Donald (2006): *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. MIT Press.
- Maurer, Bill (2002): Repressed Futures: Financial Derivatives' Theological Unconscious. In: *Economy and Society*, Vol. 31., No. 1.: 15–36. [Magyarul (2012): Elfojtott jövendő: a pénzügyi derivatívák teológiai tudattalanja. In: *Fordulat*, jelen szám.]
- Maurer, Bill (2005): *Mutual Life, Limited: Islamic Banking, Alternative Currencies, Lateral Reason*. Princeton University Press.
- Maurer, Bill (2006): The Anthropology of Money. In: *Annual Review of Anthropology*, Vol. 35.: 15–36.
- Miyazaki, Hirokazu (2003): The Temporalities of the Market. In: *American Anthropologist*, Vol. 105., No. 2.: 255–265.
- Miyazaki, Hirokazu (2006): Economy of Dreams: Hope in Global Capitalism and Its Critique. In: *Cultural Anthropology*, Vol. 21., No. 2.: 147–172.
- Miyazaki, Hirokazu – Riles, Annelise (2005): Failure as Endpoint. In: *Global Assemblages: Technology, Politics, and Ethics as Anthropological Problems*. Szerk.: Ong, Aihwa – Collier, Stephen J. Blackwell.
- Oldham, Jennifer (1999): A History of the Dow. In: *Los Angeles Times*, március 30.: C6.
- O'Sullivan, Mary (2000): *Contests for Corporate Control: Corporate Governance and Economic Performance in the United States and Germany*. Oxford University Press.
- Rimer, Sara (1996): A Hometown Feels Less Like Home. In: *New York Times*, március 6.: A1, A16–A17.
- Sloane, Leonard (1995): AT&T Dominates as Dow Climbs 25.65. In: *New York Times*, szeptember 21.: D12.
- Truell, Peter (1995): The Second Break-Up of AT&T: The Bankers; Trophy for Morgan Stanley and Business for Its Rivals. In: *New York Times*, szeptember 21.: D9.
- Zaloom, Caitlin (2006): *Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London*. University of Chicago Press.
- Zuckerman, Laurence (1995): The Second Breakup of AT&T: The Computer Business – The Costly Marriage to NCR Becomes a Vision That Failed. In: *New York Times*, szeptember 21.: D9.