



UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
W KRAKOWIE

# ZARZĄDZANIE PUBLICZNE

**2-3 (24-25) / 2013**



Wydawnictwo Naukowe  
SCHOLAR

Redaktor naczelny  
dr hab. *Stanisław Mazur*

Redaktor tematyczny  
dr hab. *Marek Ćwiklicki*

Redaktor statystyczny  
dr hab. prof. UEK *Andrzej Sokołowski*

Dział Wywiady  
dr *Marek Benio*

Sekretarz  
*Anna Chrabąszcz*

Rada programowa

Przewodniczący Rady: prof. dr hab. Jerzy Hausner (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie);  
Ash Amin (University of Cambridge); Andrzej Bukowski (Uniwersytet Jagielloński);  
John L. Campbell (Dartmouth College); Bernard Chavance (University of Paris Diderot);  
Robert Delorme (CEPREMAP); Marius D. Gavriletea (Babes Bolyai University); Anna Giza (Uniwersytet  
Warszawski); Jarosław Górniak (Uniwersytet Jagielloński); Jan Herbst (Uniwersytet Warszawski);  
Hubert Izdebski (Uniwersytet Warszawski); Robert Jessop (Lancaster University);  
Janusz Koczanowski (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie); Tadeusz Kudłacz (Uniwersytet Ekonomiczny  
w Krakowie); Łukasz Mamica (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie); Ove K. Pedersen (Copenhagen Business  
School); Victor Pestoff (Ersta-Sköndal University College); Grażyna Skąpska (Uniwersytet Jagielloński);  
Jacek Szlachta (Szkoła Główna Handlowa); Magdalena Środa (Uniwersytet Warszawski);  
Pasquale Tridico (Università Roma Tre); Jan Jakub Wygnański (Pracownia Badań i Innowacji Społecznych  
„Stocznia”); Janusz Zaleski (Politechnika Wrocławska); Marcin Zawicki (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie)

Recenzenci

Ash Amin, Andrzej Antoszewski, Tadeusz Borkowski, Djula Borozan, Tadeusz Borys, Janusz Czapiński,  
Dagmir Długosz, Aniela Dylus, Marian Filar, Krzysztof Frysztański, Juliusz Gardawski, Marius Dan Gavriletea,  
Anna Giza-Poleszczuk, Stanisława Golinowska, Krzysztof Gorlach, Grzegorz Gorzelak, Jarosław Górniak,  
Marian Grzybowski, Jerzy Hausner, Andrzej Herman, Jacek Antoni Hołówka, Hubert Izdebski,  
Barbara Jaworska-Dębska, Robert Jessop, Anna Karwińska, Janusz Koczanowski, Leszek Korporowicz,  
Elżbieta Kryńska, Tadeusz Kudłacz, Adam Leszkiewicz, Tadeusz Markowski, Mirosława Marody,  
Zbigniew Mikołajewicz, Józef Orczyk, Bhavesh Patel, Krystyna Poznańska, Manying Qiu, Andrzej Rychard,  
Grażyna Skąpska, Andrzej Sokołowski, Jerzy Supernat, Paweł Swianiewicz, Jacek Szlachta, Urszula Sztanderska,  
Piotr Sztompka, Tadeusz Szumlicz, Magdalena Środa, Pasquale Tridico, Phaprucke Ussahawanitchakit,  
Cheick Wague, Jerzy Wilkin, Eugeniusz Wojciechowski, Janusz Zaleski, Marcin Zawicki, Andrzej Zięba,  
Zygmunt Ziobrowski, Marek Zirk-Sadowski, Andrzej Zybąła

Copyright © by Małopolska Szkoła Administracji Publicznej,  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2013

Wersją pierwotną czasopisma jest wydanie papierowe. Czasopismo dostępne w bazie CEEOL, BazEkon, EBSCO.

ISSN 1898-3529

Opracowanie graficzne – *Agata Łankowska*  
Adiustacja – *Dorota Kassjanowicz*

*Wydawca:*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie  
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej  
ul. Rakowicka 16, 31-510 Kraków  
tel. 12 293 75 60  
www.msap.uek.krakow.pl

*Partner wydawniczy:*

Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.  
ul. Krakowskie Przedmieście 62, 00-322 Warszawa  
tel./fax 22 826 59 21, 22 828 95 63, 22 828 93 91; dział handlowy: jak wyżej, w. 105, 108  
e-mail: info@scholar.com.pl; www.scholar.com.pl

Skład i łamanie: WN Scholar (*Jerzy Łazarski*)  
Druk i oprawa: Mazowieckie Centrum Poligrafii  
Nakład: 300 egz.

## Spis treści

Wstęp.....	7
<i>Jerzy Hausner</i> Społeczne czynniki ludzkiego działania .....	8
<i>Jarosław Górniak</i> Instytucje, wiedza, działanie i kapitał instytucjonalny.....	19
<i>Stanisław Mazur</i> Zmiana instytucjonalna .....	34
<i>Bogdan Szlachta</i> O problematyczności (niektórych) liberalnych prób ustanawiania uniwersalnie ważnych „zasad racjonalności współdziałań” .....	44
<i>Bernard Chavance</i> Institutions as seen by the Austrian school and ‘ordoliberalism’ .....	53
<i>Andrzej Bukowski</i> Kultura, instytucje, władza: ciągłość i zmiana porządku instytucjonalnego.....	63
<i>Maciej Grodzicki</i> Dynamika gospodarcza a instytucje w programie badawczym ekonomii ewolucyjnej ....	75
<i>Marcin Kędzierski</i> Rola instytucji w programie ekonomii postwalrasowskiej Davida Colandera stanowiącej fundament nowej ekonomii złożoności ( <i>complexity economics</i> ).....	90
<i>Michał Możdżeń</i> Tragedia wspólnych zasobów w procesie politycznym .....	102
<i>Jan Strycharz</i> Instytucje nieformalne od strony psychologii poznania i podejmowania decyzji .....	116
<i>Seweryn Krupnik</i> Identyfikacja mechanizmów społecznych z wykorzystaniem instytucjonalizmu zorientowanego na aktora.....	127

<i>Dariusz Szklarczyk</i>	
Instytucjonalne mechanizmy (nie)reprezentacji interesów w Polsce w perspektywie socjologii analitycznej – zarys problematyki badawczej . . . . .	140
<i>Barbara Worek</i>	
Racjonalność indywidualna a efekty społeczne: przypadek szkoleń w miejscu pracy . . . . .	153
<i>Zuzanna Drożdżak</i>	
Socjologia analityczna jako uniwersalny program badawczy umożliwiający głębokie wyjaśnienie zjawisk społecznych i skuteczne projektowanie polityk publicznych . . . . .	168
<i>Piotr Sztompka</i>	
Dziesięć tez o modernizacji . . . . .	177
<i>Jerzy Hausner</i>	
Instytucje i działanie społeczne . . . . .	184

## Contents

Preface .....	7
<i>Jerzy Hausner</i>	
Social factors in human actions .....	8
<i>Jarosław Górniak</i>	
Institutions, knowledge, action, and institutional capital .....	19
<i>Stanisław Mazur</i>	
Institutional change .....	34
<i>Bogdan Szlachta</i>	
On the dubiousness of (some) liberal attempts to establish universally significant “principles of the rationality of interaction” .....	44
<i>Bernard Chavance</i>	
Institutions as seen by the Austrian school and ‘ordoliberalism’ .....	53
<i>Andrzej Bukowski</i>	
Culture, institutions, and power: Continuity and change of institutional order .....	63
<i>Maciej Grodzicki</i>	
Economic dynamics versus institutions in the research approach to evolutionary economics .....	75
<i>Marcin Kędzierski</i>	
The role of institutions in the post-Walrasian economics of David Colander and complexity economics .....	90
<i>Michał Możdżeń</i>	
Tragedy of the commons in the political process .....	102
<i>Jan Strycharz</i>	
Informal institutions from the point of view of cognitive psychology and the decision-making science .....	116
<i>Seweryn Krupnik</i>	
Identification of social mechanisms with the use of actor-centred institutionalism .....	127

*Dariusz Szklarczyk*

Institutional mechanisms of (non)representing of interests in Poland in the perspective of analytical sociology: An outline of a research problem. . . . . 140

*Barbara Worek*

Individual rationality versus social effects: A case of on-the-job training. . . . . 153

*Zuzanna Drożdżak*

Analytical sociology as a universal research programme explaining social phenomena and effective policy making . . . . . 168

*Piotr Sztompka*

Ten theses on modernization . . . . . 177

*Jerzy Hausner*

Institutions and social action . . . . . 184

## Wstęp

Przekazujemy w Państwa ręce drugi, specjalny numer kwartalnika *Zarządzanie publiczne*. Zawiera on referaty, które zostały wygłoszone na seminarium teoretycznym „Koło Krakowskie” w latach akademickich 2011/2012 oraz 2012/2013. W tym cyklu seminariów nasze dyskusje były zogniskowane wokół zagadnienia, które połączyliśmy wspólnym mianownikiem „Instytucje a zmiana społeczna”. W roku poprzednim zajmowaliśmy się triadą „Poznanie – wiedza – działanie społeczne”, a efektem tego był pierwszy, specjalny numer kwartalnika.

Wykłady w ramach seminarium „Koło Krakowskie” są prowadzone od 2010 r. na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Seminarium to zostało zainicjowane przez prof. dr. hab. Jerzego Hausnera z Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, prof. dr. hab. Jarosława Górniaka z Zakładu Socjologii Gospodarki, Edukacji i Metod Badań Społecznych Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz dr. hab. Stanisław Mazura, również z Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej UEK.

Uczestnikami seminarium są głównie pracownicy oraz doktoranci obu wymienionych uczelni. W spotkaniach coraz liczniej biorą jednak udział także badacze z innych krajowych oraz zagranicznych ośrodków akademickich.

Tytuł naszego seminarium i jego formuła nawiązują do „Koła Wiedeńskiego” („Wiener Kreis”), aktywnie działającego w latach dwudziestych i trzydziestych ubiegłego wieku. Odwołujemy się do jego tradycji, czując z nią intelektualne powinowactwo oraz doceniając jego metodologiczne walory. Wiele naszych dociekań i naukowych spekulacji dotyczy zagadnień, podejmowanych przez uczestników debat toczonych na forum „Koła Wiedeńskiego”.

Redaktorami naukowymi prezentowanego specjalnego numeru kwartalnika „Zarządzanie Publiczne” są inicjatorzy seminarium: J. Hausner, J. Górniak i S. Mazur. Teksty, które w nim przedstawiamy, są w swojej naturze nieco odmienne od tych, które zwyczajowo w naszym czasopiśmie publikujemy. Te ostatnie, na ogół, odwoływały się do ustaleń i wyników pochodzących z badań empirycznych, odnosząc się zarazem do zagadnień konstytutywnych dla problematyki zarządzania określonymi domenami polityk publicznych w sposób respektujący reguły dobrego rządzenia. Teksty pochodzące z seminarium „Koło Krakowskie” mają charakter teoretyczny oraz metodologiczny i zasadniczo lokują się w sferze filozofii nauki.

Niniejszy numer *Zarządzania Publicznego* zawiera 14 wygłoszonych tam referatów”. Otwiera go tekst J. Hausnera inicjujący cykl dyskusji nad problematyką instytucji i zmiany społecznej, który został tu przedstawiony w swojej wyjściowej formie (z niewielkim skrótem). Kolejne artykuły są zmodyfikowanymi wersjami referatów wygłoszonych na seminarium. Podsumowaniem cyklu debat jest dodatkowy tekst J. Hausnera. Ponadto w tym numerze *Zarządzania Publicznego* zamieściliśmy ważny tekst prof. P. Sztompki, który jest częstym gościem seminarium.

Tym samym podtrzymujemy serię corocznych wydań specjalnych niniejszego kwartalnika – w całości poświęconych prezentacji dorobku seminarium teoretycznego „Koło Krakowskie”. Uznajemy, że powinnością badaczy społecznych, zajmujących się sprawami publicznymi, jest rozwijanie refleksji teoretycznej i metodologicznej. Bez niej badania rzeczywistości społecznej w jej różnych wymiarach i postaciach pozbawione są walorów naukowej rzetelności i użyteczności.

Redaktorzy naukowi specjalnego numeru kwartalnika *Zarządzanie Publiczne*  
Jerzy Hausner, Jarosław Górniak, Stanisław Mazur

Jerzy Hausner

## Społeczne czynniki ludzkiego działania

Autor stawia sobie w artykule następujące pytania:

Jak ludzie faktycznie działają?

Jakie czynniki kształtują ludzkie działanie?

Jak ludzie postrzegają swoje działanie?

Do jakiego stopnia to, jak postrzegają oni swoje działanie, ma na nie wpływ?

Jakie byłyby konsekwencje, gdyby ludzie działali dokładnie tak, jak sobie to wyobrażają?

Starając się na nie odpowiedzieć, dochodzi w toku wywodu do następującej konkluzji: ludzkiego działania w kontekście ładu społecznego nie należy interpretować w kategoriach homeostazy lub jako prowadzącego do stanu równowagi. Działania wynikają z napięcia i mogą być zorientowane na jego łagodzenie, ale wynikowo prowadzą do przechodzenia od jednego rodzaju napięcia do innego. Nie tylko są wyładowaniem energii, lecz także jej wytwarzaniem.

Słowa kluczowe: ludzkie działanie, system społeczny, instytucja, człowiek racjonalny, podmiotowość.

Przedmiotem moich zainteresowań jest szeroko rozumiane życie społeczne. Tak więc wszystko to, co się wiąże z zachowaniem ludzi jako istot społecznych. Sądzę zatem, że na człowieka można spojrzeć dwojako. Po pierwsze, jako na istotę biologiczną, organizm, składową przyrody. Ale po drugie – jako na istotę społeczną, osobę, składową kultury. Człowieka konstytuują oba te ujęcia. Jest on zanurzony w dwóch równoległych i przenikających się światach – natury i kultury. Mnie jednak interesuje to, co dotyczy drugiego z nich, czyli to, co z człowieka i społeczeństwa czyni odrębną kategorię bytu. Zdaję sobie sprawę, że biologiczne wyposażenie człowieka – zarówno gatunkowe, jak i osobnicze – istotnie wpływa na ludzkie zachowanie. Niemniej świadomie abstrahuję od tego, aby dociekać, jakie są społeczne czynniki ludzkiego działania, i starać się rozpoznać, co czyni człowieka istotą społeczną.

Stawiam sobie zatem następujące pytania:

- Jak ludzie faktycznie działają?
- Jakie czynniki kształtują ludzkie działanie?
- Jak ludzie postrzegają swoje działanie?
- Do jakiego stopnia to, jak postrzegają swoje działanie, ma na nie wpływ?

– Jakie byłyby konsekwencje, gdyby ludzie dokładnie działali tak, jak sobie to wyobrażają?

Chcąc odpowiedzieć na te pytania, natychmiast napotykamy na poważny problem, czy odnosimy się do działań indywidualnych, czy zbiorowych. Życie społeczne jest rozpięte między nimi – między tym, co jednostkowe i indywidualne, a tym, co zbiorowe i grupowe. Oczywiście jednostki wpływają na postępowanie zbiorowości, jak też działania różnych zbiorowości determinują postępowanie jednostek. Ale jak się to dokonuje, za sprawą jakich sprzężeń i procesów?

Pomocne w opisywaniu tych zależności jest niewątpliwie pojęcie „systemu społecznego”.

Systemy społeczne mają złożoną strukturę. Zasadniczy problem polega na tym, co je spaja: czy rozstrzyga się to na poziomie makro, czy mikro? A jednocześnie istotne jest to, co wiąże oba te poziomy, jakie jest między nimi przełożenie. W jaki sposób to, co się dzieje na poziomie mikro, kształtuje funkcjonowanie systemu na poziomie makro oraz w jaki sposób to, co się dzieje na poziomie makro, kształtuje zachowania jednostek, czyli funkcjonowanie systemu na poziomie mikro? Oczywiście te pytania mają sens, jeśli w systemie społecznym wyróżnimy oba poziomy, przy czym funkcjonowanie tego drugiego



określa postępowanie jednostek, pojedynczych ludzi.

Zagadnienia te rozważają m.in. James G. March i Johan P. Olsen (1989, s. 5–6). Podkreślają oni, że w naukach społecznych najczęściej przyjmuje się, iż działanie jednostek jest determinowane przez strumień wydarzeń (*flow of events*) płynących z szerszego systemu społecznego. W konsekwencji zachowania ludzi mają naturę aksjomatyczną; jednostki wchodzą w interakcje społeczne zgodnie z „aksjomatami” indywidualnego zachowania i w ten sposób kształtują funkcjonowanie systemu na poziomie makro. Zgodnie w tym podejściu, aby zrozumieć i wyjaśnić funkcjonowanie rynku, musimy przyjąć założenia dotyczące zachowania konsumentów. To samo dotyczy systemu politycznego i wyborców, administracji i urzędników.

Zdaniem przywołanych autorów współczesne teorie eksponują to, że ład społeczny jest narzucany przez otoczenie. Takie stanowisko dominuje w konkurujących ze sobą koncepcjach. W koncepcji „racjonalnego człowieka” (*rational man*) ład społeczny wynika z niewidzialnej ręki konkurencji. Przy czym w klasycznych teoriach ekonomicznych czynnikiem pośredniczącym między uczestnikami rynku jest cena. Rynek funkcjonuje bowiem tak, że jego uczestnicy kierują się wspólną zasadą „maksymalności”, która staje się operacyjna właśnie dzięki cenie. Wchodzą w interakcje, które zasadniczo przyjmują formę kontraktu. Natomiast w przypadku koncepcji „kosza na śmieci” (*garbage can*) ład wynika z symultaniczności jednostkowych zachowań. W obu tych ujęciach (modelach) procesy (decyzyjne) urzeczywistniają rezultaty determinowane środowiskowo. Spójność instytucjonalna jest zapewniana od zewnątrz, poprzez powiązania instytucji z szerszym porządkiem i nie zależy od cech oraz procesów w nich zachodzących (ibidem, s. 16).

March i Olsen (ibidem, s. 18) kwestionują powyższe podejście jako eliminujące możliwość ewolucji systemów społecznych. Twierdzą, że instytucje mają pewien zakres autonomii i nie są tylko odzwierciedleniem zewnętrznych względem nich, społecznych sił. Dodać trzeba też, że kwestionowany przez nich sposób teoretyzowania oznacza, iż zakładamy stałość preferencji jednostek oraz że rozpoznane preferencje są

odpowiednimi predyktorami przyszłych działań. Zatem preferencje jednostek uznaje się za jednoznaczne i spójne (*unambiguous and consistent*), a tym samym determinują one wybór dokonywany przez jednostki, który może być wyraźnie rozpoznany. A to także wydaje się wątpliwe.

W różnych teoriach społecznych, które bazują na koncepcji *rational man*, przyjmuje się, że działanie ma postać antycypacyjnego wyboru między dostępnymi danemu podmiotowi opcjami. Zatem racjonalnie działający podmiot: (1) rozpoznaje opcje działania, (2) identyfikuje wartości, którymi się w odniesieniu do tych opcji kieruje oraz (3) definiuje konsekwencje wyboru każdej z tych opcji w relacji do zidentyfikowanych wartości (Brown, Jackson 1982, s. 74).

Mocne założenie racjonalności działania jednostki jest na ogół określane następująco: dla dowolnego zestawu indywidualnych preferencji reguła wyboru społecznego musi tworzyć społeczne uporządkowanie (*social ordering*), które jest kompletne i przechodnie (*complete and transitive*), przy czym:

1. Kompletność jest definiowana następująco: w sytuacji każdej alternatywy (*pair of alternatives*) sytuacji społecznych (*social states*) albo jedna jest preferowana, albo relacja między nimi nie ma znaczenia (*indifference*).
2. Przechodność (*transitivity*) oznacza, że jeżeli sytuacja x jest preferowana względem sytuacji y, sytuacja y zaś – względem sytuacji z, to x jest preferowana względem sytuacji z.

Powyższe założenia nie mogą zostać uznane za realistyczne. Po pierwsze, jakkolwiek wyścinek rzeczywistość społecznej tylko wyjątkowo, bardzo rzadko jest tak ustrukturyzowany. Po drugie, ludzie w swoim myśleniu nie porządkują w ten sposób rzeczywistości. Być może jakieś wyodrębnione i wyodrębniające się fragmenty świata społecznego (zjawiska, fenomeny) da się opisać i wyjaśnić w terminach teorii gier i racjonalnego wyboru, ale z pewnością nie można tego odnieść do świata społecznego w ogóle.

March i Olsen opowiadają się za przyjęciem odmiennego schematu działania podmiotu, który: (1) definiuje sytuację, z jaką ma do czynienia, (2) zastanawia się, kim jest w przypadku danej sytuacji oraz (3) rozpoznaje, jakie zachowanie w przypadku danej sytuacji jest dla niego właściwe. W konsekwencji raczej ustala, co go w da-

nej sytuacji obliguje do działania, niż dokonuje wyboru, kierując się kalkulacją możliwych do osiągnięcia korzyści. Spójność poszczególnych działań zapewnia raczej praktyczne wypracowanie schematów podobieństwa niż systematyczne trzymanie się w działaniu trwałych interesów i oczekiwań (ibidem, s. 26).

Pojedyncze działanie człowieka może czasem odzwierciedlać reguły określone w koncepcji *rational man*, ale to jest wyjątek, a nie prawidłowość. Zasadniczo działania jednostek, a tym bardziej zbiorowości, nie odpowiadają takiemu schematowi. Pomijając zachowania instynktowne, są znacznie mniej schematyczne i przewidywalne, stanowią raczej kontygentne przyjęcie jednej z wielu możliwości zachowania się podmiotu w danej sytuacji niż świadomy i zdeterminowany optymalizacyjny wybór między kilkoma dobrze zdefiniowanymi opcjami postępowania.

March i Olsen (ibidem, s. 22) podkreślają także, że działanie zazwyczaj wynika z uznania określonego zachowania za normatywnie właściwe, a nie tylko z kalkulacji korzyści płynących z alternatywnie ujętych wyborów. Jest w jakiejś mierze następstwem rutynowego zachowania przyjętego w danej społeczności. Przystawanie sobie rutynowych reguł zachowania zachodzi w procesie socjalizacji jednostki. Z tym, że wzory socjalizacji w danym społeczeństwie mogą być, i na ogół są, zróżnicowane.

Jeżeli interesu jednostki nie definiuje się w tautologiczny sposób, staje się oczywiste, że ludzie potrafią podejmować działanie, nie kierując się wyłącznie swoim interesem. Często postępują wedle reguł odnoszących się do obowiązku czy odpowiedzialności, i nie tylko dlatego, że postępując inaczej, mogą zostać ukarani, lecz również z tego powodu, iż czują się nimi związani. Bez tego, bez upowszechnienia się umiejętności wczucia się w sytuację innych i elementarnego zaufania, ład społeczny nie może się wykształcić (ibidem, s. 128, 149).

Aczkolwiek to, że większość działań jest regulowanych przez rutynę, nie oznacza, iż są one czysto rutynowe. Działanie jest bowiem generowane przez tak wiele reguł, że każdorazowo jedno z nich są w danej sytuacji aktywizowane, a inne nie. Ponadto z zasady liczne reguły regulujące zachowanie jednostek nie tworzą monolitycznej konstrukcji. W końcu człowiek pełni wiele róż-

nych funkcji społecznych, stąd tożsamość jednostek jest wielowymiarowa.

Cytowani powyżej autorzy wątpliwość też i w takie rozumienie teorii racjonalnego wyboru, które polega na uznawaniu za opcje wyboru nie konkretnych działań, ale określonych reguł i ich interpretacji. Nawet jeżeli w niektórych przypadkach pojawia się element kalkulacji dotyczący korzystności stosowania określonych reguł, to w praktyce przyjęcie owych reguł nie następuje zazwyczaj w trybie alternatywnego wyboru, lecz w drodze stopniowego ich definiowania i ustalania (ibidem, s. 25). Mamy tu zatem do czynienia z dochodzeniem do rozwiązania zadowalającego, a nie z absolutnie racjonalnym i zalgorytmizowanym wyborem najlepszego wariantu. March i Olsen (ibidem, s. 36) ujmują to tak, że faktycznie działania podmiotów zbiorowych, zazwyczaj nie są świadomym wyborem czy ciągiem wyborów wynikającym ze szczegółowego, wyrafinowanego rozpoznania możliwych opcji postępowania, ale wynikają z trwania się – na podstawie doświadczenia – kilku prostych reguł i standardów operacyjnych.

Rutynowe są nie tylko same działania, lecz także określające je reguły. Ich przestrzeganie zawsze wiąże się jednak z pewnym stopniem nieokreśloności i uznaniowości. Reguły – też pod wpływem społecznego doświadczenia, czyli stosowania ich przez różne jednostki i w różnych sytuacjach – zmieniają się. Jedne zostają pominięte i zanikają, inne są reinterpretowane, a jeszcze inne – generowane, w związku z pojawianiem się nowych okoliczności (ibidem, s. 24).

March i Olsen zatem zdecydowanie odrzucają koncepcję *rational man*, bowiem dostrzegają, że działania jednostek są znacznie silniej determinowane przez instytucje, jako społecznie utrwalone reguły zachowania, niż przez indywidualne preferencje i interesy. Przy czym wskazują oni na różne podejścia rozwijane przez zwolenników instytucjonalnej determinacji zachowań jednostek. Oto one (ibidem, 58–59):

- Model ewolucji – działania powinny być widziane jako zastosowanie standardowych procedur operacyjnych oraz innych reguł, które ewoluują w procesie różnicowania i selekcji. To implikuje ewolucyjne podejście do instytucji, które są rozumiane jako zespół utrwalonych wzorców działania. Stają się one ope-

racyjnymi procedurami i obowiązującymi regułami w procesie różnicowania się i selekcji. Obowiązki, zobowiązania, role składające się na zespół reguł formują się poprzez eksperymentowanie, konkurencję i przetrwanie (*survival*). Te z nich, które się instytucjonalizują, stanowią dominujący zespół operacyjnych procedur.

- Model świadomego racjonalnego wyboru w warunkach ryzyka; zbliżony do statystycznej teorii decyzji, jak też mikroekonomicznych i behawioralnych teorii wyboru – działania powinny być widziane jako rozwiązywanie problemu. Są one rezultatem wyboru dokonywanego zgodnie z regułą porównywania alternatywnych opcji pod względem następstw oczekiwanych w odniesieniu do przyjętych celów.
- Model uczenia się poprzez próby i błędy – działania powinny być widziane jako rezultat praktycznego (*experimental*) uczenia się. Instytucje są formowane w następstwie procesu prób i błędów; te reguły, które okazały się w przeszłości skuteczne, są utrzymywane, nieskuteczne zaś – odrzucane.
- Model przetargu i negocjacji – działania powinny być widziane jako wynik konfliktu między jednostkami i grupami wyrażającymi odmienne interesy. Działanie jest procesem konfrontacji, przetargu i formowania koalicji, a jego rezultat zależy od wyjściowych preferencji aktorów i jest wypadkową ich siły. Zmiany wynikają z przesunięć w zakresie mobilizacji uczestników oraz zasobów przez nich kontrolowanych.
- Model przenoszenia się (zarażania; *contagion*) i zapożyczeń, wzięty z badań epidemiologicznych – działania powinny być widziane jako rezultat przenoszenia się impulsów między instytucjami. Działanie jest następstwem procesu, w którym różnorodność kontaktów oraz atrakcyjność imitowanych zachowań i przekonań powodują intensywność i przyczyniają się do upowszechniania się określonych wzorców.
- Model wymiany pokoleń, odnowienia (*regeneration*) – działania powinny być widziane jako następstwo zamiarów i kompetencji aktorów wciąż się wymieniających (*changing through turnover*). Uczestnicy instytucji sta-

le się wymieniają; nowi członkowie wnoszą inne postawy, zdolności i cele. Uruchamia to proces, w którym sposób funkcjonowania instytucji (np. wzrost, załamanie, zmieniające się wymagania w zakresie umiejętności) oraz świadomie przyjmowane strategie (np. kooptacja, zaatakowanie rywali) są determinowane przez zmianę składu uczestników.

Cytowani autorzy nie traktują tych podejść jako wykluczających się wyjaśnień, a raczej jako różnego rodzaju mechanizmy, które mogą równolegle występować w procesie formowania się instytucji.

W podsumowaniu swojego spojrzenia na naturę ludzkiego działania March i Olsen (ibidem, s. 38) stwierdzają, że: (1) działania są dopasowane do sytuacji poprzez ich stosowność wobec tożsamości aktorów, (2) działania są instytucjonalizowane poprzez struktury reguł i rutyn, (3) reguły te odzwierciedlają historyczne doświadczenie; nie jest to jednak doświadczenie poszczególnych jednostek, ale społeczności, bowiem historyczne doświadczenie przekracza horyzont życia jednostek, (4) chociaż reguły kształtują ład, są także źródłem konfliktu, sprzeczności i wieloznaczności, dlatego powodują zarówno odmienność, jak i konformizm, różnorodność i ujednoczenie, oraz (5) układ reguł i determinowanych (*rule-bounded*) przez nie relacji społecznych jest podtrzymywany przez zaufanie – ufność w to, że właściwego postępowania można oczekiwać w większości przypadków; a to zaufanie bazuje bardziej na pojęciu właściwości niż wykalkulowanej wzajemności.

W sumie March i Olsen rozwijają w odniesieniu do świata społecznego bliskie mi podejście instytucjonalne i ewolucyjne. Ale też, według mnie, niezbyt jasno przedstawiają swoje stanowisko. Zestawiona przez nich powyższa interpretacja sześciu równoważnych mechanizmów procesu instytucjonalizacji nie wydaje mi się przekonująca, a w szczególności nie zgadzam się, że te mechanizmy można pogodzić i utrzymać w spójnej teorii społecznej. Moje wątpliwości wzbudza przede wszystkim mechanizm drugi, który przypomina istotne składniki koncepcji *rational man*. Tę z kolei zdecydowanie odrzucam, sądząc, że ludzie mają różne wyposażenie genetyczne i kulturowe, dlatego inaczej rozwiązują podobne problemy/sytuacje. Rozwiązywanie

problemów/sytuacji społecznych nie jest rozwiązywaniem równania.

Działanie zawsze stanowi pochodną interpretacji, a tym samym ma społeczną naturę, jako że interpretacja, czyli nadawanie znaczenia, to z kolei pochodna więzi i komunikacji jednostki z innymi jednostkami. Tak to ujmuje większość teorii społecznych. W koncepcji wykalkulowanej racjonalności aktorzy nadają znaczenie swoim oczekiwaniom na przyszłość oraz swoim preferencjom. W koncepcji uczenia się przypisują sens swoim doświadczeniom. W koncepcji imitacji interpretują działania innych. Dla Marcha i Olsena (ibidem, s. 39) oczekiwania, preferencje, doświadczenia oraz interpretacje zachowań innych aktorów są konstruowane w ramach instytucji. Słusznie bowiem spostrzegają, że: „jeżeli preferencje są wewnętrzne (endogenne), sens racjonalnych działań staje się niejasny...” (ibidem, s. 41). Oznacza, to że sama jednostka nie może być „źródłem” racjonalności.

Jeżeli zatem chcemy przyjąć kategorię „racjonalności” w wyjaśnianiu ludzkich działań, to nie może ona opisywać tylko relacji między działającym podmiotem, celem jego działania i zastosowanymi środkami. Opis ten musi być co najmniej wzbogacony o społeczny kontekst działania, który wpływa zarówno na tożsamość podmiotu, jego oczekiwania i preferencje, jak też na stawiane sobie przez niego cele i stosowane środki ich realizacji. Przy czym to oddziaływanie nie dokonuje się tylko poprzez „twarde” określanie możliwości jednostki, lecz także poprzez przyjmowane przez nią interpretacje tychże możliwości. Jedynie w takim znaczeniu możemy przypisać ludzkim działaniom atrybut racjonalności, co tak naprawdę oznacza, że ludzie działają świadomie i celowo, przy czym obie te cechy są społecznie warunkowane.

Podobnie przedstawia tę kwestię Wolfgang Streeck (1997), komentując ją w odniesieniu do działań gospodarczych. Jego zdaniem, społeczne osadzenie sił wytwórczych (gospodarki) oznacza, że społeczeństwo (aktorzy społeczni) mogą narzucać działalności gospodarczej określone ograniczenia, niebędące wyrazem ekonomicznej kalkulacji (efektywności). I w tym sensie racjonalność gospodarcza jest zawsze warunkowana społecznie. Oznacza pętlę (sprzężenie) między podmiotem, jego działaniem i skutkami tego

działania, ale taką, która jest społecznie (w tym instytucjonalnie) warunkowana. Stąd przypisywanie ludzkim działaniom atrybutu racjonalności musi być zawsze względne. Jednostki kierują się względem racjonalności, ale to nie oznacza, że to względem wyłączonej, oraz że w rezultacie ich działanie jest z zasady racjonalne. Przypisywanie mu absolutnej racjonalności wymagałoby uznania nieograniczonej swobody działania jednostki. To jest założenie nierealistyczne. Jednostka nie mogłaby działać zupełnie sama. Gdyby nie była ograniczona działaniami innych, nie mogłaby osiągać założonych celów, a gdyby nawet mogłaby się od takich ograniczeń – w pewnym momencie – wyzwolić, nie znaczy, że to, co chce osiągnąć, byłoby dla niej korzystne, a tym samym racjonalne.

W wielu teoriach społecznych błędnie się zakłada, że życie społeczne organizuje się wokół wyboru dokonywanego według danych i utrwalonych reguł. Fałszywość tego założenia wynika z faktu, że nawet gdybyśmy chcieli utrzymać w opisie świata społecznego kategorię wyboru, to jednak musimy przyjąć, iż jego reguły nie są ani dane, ani niezmiennie, ani uniwersalne, lecz społecznie ustalane, a zarazem podlegają interpretacji i modyfikacji.

Działania jednostki są determinowane przyjmowanym przez nią odniesieniem do określonego zdarzenia, które – zdaniem Marcha i Olsena (ibidem, s. 43) – kształtuje się w czterech równoległych wymiarach: (1) zakres postrzegania wydarzenia, (2) zakres oceny wydarzenia (*event is liked*), (3) zakres relewantności wydarzenia w odniesieniu do różnych relacji interpersonalnych oraz (4) zakres, w jakim wydarzenie jest postrzegane jako kontrolowane przez inne jednostki. Każdy z tych wymiarów podlega społecznemu warunkowaniu, czyli jest pochodną więzi i komunikacji jednostki z innymi ludźmi.

Podejście instytucjonalne, które zyskuje coraz szersze uznanie w naukach społecznych, przez część badaczy jest interpretowane jako rodzaj kompromisu między koncepcją *rational man*, stanowiącą fundament ekonomii neoklasycznej, a strukturalizmem, opanowującym niektóre nurty socjologii. Przy czym zwolennicy takiego kompromisu postrzegają instytucje przede wszystkim jako przyjęte w danym społeczeństwie konwencje zachowań. Przykładowo,



dla Roberta Salaisa (1992, s. 284) instytucje to „system wzajemnych oczekiwań odnoszących się do uprawnień (*competence*) i zachowań jednostek, postrzeganych i uznawanych za dane (*taken-for-granted*)”.

Podjęcie instytucjonalne nie pomija kwestii interesów jako czynnika determinującego działania jednostek i grup społecznych, jednakże odrzuca tezę – dominującą zwłaszcza w neoklasycznej ekonomii – że społeczna równowaga dokonuje się spontanicznie (*self-enforcing*) za sprawą tego, iż każdy z uczestników życia społecznego czyni to, co dla niego najlepsze, biorąc pod uwagę, co robią (mogą zrobić) inni. Ład społeczny jest zatem rezultatem interakcji społecznych, przyjmujących postać przetargu (*bargain*) lub kontraktu (zob. Przeworski 1991, s. 22–23). Ludzie w swych społecznych relacjach oczywiście zabiegają o własne interesy, ale nie jest słuszne twierdzenie, że: (1) ich interesy są jednoznacznie zdefiniowane, (2) kierują się wyłącznie interesami oraz (3) relacje społeczne są wyłącznie swobodną grą interesów (lub taką grą mogą i powinny się stać), (4) jest ona bowiem regulowana przez normatywne zobowiązania i reguły.

Odmienne kwestię równowagi społecznej postrzega Adam Przeworski (ibidem, s. 24), który podkreśla, że nie próbuje dowieść, iż normatywne zobowiązania (*commitments*) są w demokracji rzadkie lub bez znaczenia, ale twierdzi, że nie są konieczne, aby wyjaśnić, jak demokracja działa. A w konsekwencji uważa, że teoria demokracji oparta na założeniu podążania za strategicznie rozumianymi własnymi interesami (*self-interested strategic compliance*) jest przekonująca (*plausible*) i zadowalająca (*sufficient*). Dla Przeworskiego kultura nie jest bez znaczenia. Wskazuje ludziom, czego chcieć, informuje o tym, czego nie wolno czynić, określa, co muszą skrywać przed innymi. Tym samym ludzie działają w komunikacyjnym i moralnym kontekście, ale funkcjonując w nim, kierują się własnym interesem. To, co proponuje Przeworski, jest jednak bardzo specyficznym rozumieniem, czym jest kultura. Dla niego w istocie to zespół swego rodzaju normatywnych (moralnych) ograniczeń, które ludzie muszą brać pod uwagę, ale nie muszą ich respektować; „filtrują je przez swój interes”. Jakby kultura była poza nimi, na zewnątrz, ulokowana gdzieś w przestrzeni społecznej,

w kontekście, a nie w centrum działania człowieka. W moim przekonaniu instytucji nie można jednak umieszczać poza tożsamością jednostek i traktować ich wyłącznie jako siły zewnętrznej wobec jednostki.

Dla Przeworskiego (ibidem, s. 26) instytucje są ważne, ale tylko w dwóch znaczeniach: wyznaczają reguły konkurencji oraz kodeksy (*codes*) sankcjonowania, karania niepodporządkowania się tym regułom. Tak jakby rywalizacja była istotą życia społecznego. A przecież instytucje także kształtują społeczne organizacje, są w nie wbudowywane. Tym samym zastępują rzeczywistą przemoc i siłę przez wiarygodną groźbę ich użycia oraz przez wewnętrzny moralny przymus. Przeworski dodaje (ibidem, s. 29), że instytucje sytuują uczestników w wieloczasowej przestrzeni (*intertemporal perspective*). Nawet jeśli ci aktualnie tracą, podporządkowując się regułom, to następnym razem mogą odnieść większe korzyści. Pytanie tylko, czy taka kalkulacja byłaby możliwa, gdyby jednostka nie przyjmowała założenia, że obowiązujące reguły są trwałe, a tym samym muszą być generalnie, społecznie uznawane za słuszne. A nawet jeśli miałyby zostać zmienione, to dokona się to w sposób przewidywalny i zasadny. Gdyby takiego słusznosciowego (substancjalnego) uzasadnienia obowiązujących reguł większość członków społeczeństwa nie przyjmowała i dobrowolnie się im nie podporządkowywała, w istocie instytucje życia społecznego nie działałyby, co tym samym oznaczałoby rozpad ładu społecznego.

Instytucje ograniczają ludzkie działanie, ale zarazem czynią je możliwym także w tym sensie, że generują względną przewidywalność, której fundamentem jest zwrotność i wzajemność relacji społecznych. A to staje się gruntem zaufania, odnoszonego zarówno do relacji międzyludzkich, jak i reguł życia społecznego. Bez elementarnego zaufania trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie społeczeństwa.

Fakt występowania w społeczeństwie różnego rodzaju „pasażerów na gapę” (*free riders*) nie podważa zasadności wiązania działań jednostek i zbiorowości z instytucjami. Ich „siła” nie polega na tym, że narzucają wszystkim ścisłe zasady postępowania, lecz na tym, iż częściowo ograniczając pewne opcje działania, otwierają wiele innych. Skorzystanie z nich zwrotnie utrwała

określone reguły, instytucjonalizuje je, co oznacza wprowadzenie ich do tożsamościowych kodów postępowania. Jeśli kody te są przyjmowane przez wystarczająco dużą zbiorowość, to stają się jej trwałym składnikiem tożsamości i samoorganizacji.

Trzeba jednocześnie pamiętać, że ład społeczny kształtuje bardzo wiele bardzo różnych instytucji. Nie jest tak, że uczestnikiem każdej z tych instytucji jest każda jednostka. A jednocześnie spójność instytucjonalna jest zawsze względna. To praktycznie oznacza, że jednostka ma zawsze pewną swobodę w kierowaniu się w swoim działaniu różnym zestawem reguł. I niekoniecznie zawsze w określonych sytuacjach postąpi tak samo. Tym bardziej, że tożsamość jednostki nie jest ani monolityczna, ani sztywna. W jakiejś mierze pozostaje zawsze wielowymiarowa i plastyczna. Jeżeli zatem Streeck (1997) uważa, że alternatywne sposoby działania (postępowania) są w istocie różnymi tożsamościami, to raczej nie chodzi o fakt, iż jednostka (czy podmiot zbiorowy) ma wiele tożsamości, lecz że tożsamość jest wielowymiarowa, pozwala zdefiniować i uruchomić co najmniej kilka sposobów działania.

Działanie ludzkie charakteryzuje zatem kontyngencja, co oznacza, że potencjalnie istnieje wiele możliwości; może się stać tak lub tak; a to, że się coś stało, nie było z góry przesądzone, mogło stać się też inaczej; to, co się stało, było wypadkową wielu czynników i niekoniecznie stać się właśnie tak musiało. Tym samym relacje i procesy społeczne rzadko mają charakter przyczynowo-skutkowy; są raczej splecione. C.V. Brown i P.M. Jackson (1982, s. 208) tłumaczą to tak, że świat społeczny ma taką naturę, iż jego poszczególne składniki stale się rozchodzą i schodzą, rozdzielają i łączą.

Instytucje stanowią swoistą infrastrukturę ludzkiego działania, czynią je możliwym i odzwierciedlającym, ale zarazem jakoś je ograniczają. Przy czym można rozpatrywać ich korzystność lub niekorzystność zarówno z punktu widzenia stabilności, jak i rozwoju systemu społecznego. Instytucje kreują jednocześnie bodźce i sankcje w odniesieniu do określonego rodzaju zachowania ich uczestników. Zbiorowość staje się społecznością za sprawą ładu instytucjonalnego, kreując, narzucając i utrwalając w odniesieniu do interesów i działań jednostek normatywne

ograniczenia i społeczne zobowiązania. Bez tego anomia społeczna uniemożliwiłaby jednostkom osiągnięcie celów; pozbawione zostałyby one warunków umożliwiających działanie. Ludzie często starają się wyzwolić z tych ograniczeń lub ich indywidualnie uniknąć, ale to nie znaczy, że zawsze jest to dla nich korzystne. Często orientując się na bezpośrednie i sytuacyjne korzyści, łamią reguły, które w dłuższej perspektywie są dla nich zabezpieczeniem. Instytucjonalne ograniczenia mogą zarazem wymuszać poszukiwanie alternatywnych rozwiązań (np. w zakresie ochrony środowiska) (zob. Streeck 1997).

Instytucje nie determinują jednak działania, nie przesądzają ani tego, że wystąpi, ani tego, czym się przejawia. Są bardziej czynnikiem konstytutywnym niż napędem. I zawsze w ludzkim działaniu może się pojawić składnik kreatywności i oryginalności, wyprowadzający je poza rutynę i powtarzalne schematy.

Podniesiona wyżej kwestia relacji między konkretnym działaniem i instytucjonalną infrastrukturą działania ściśle wiąże się z jednym z podstawowych zagadnień nieustannie dyskutowanych w naukach społecznych, a mianowicie problemem relacji między strukturą i działaniem. Ważną opinię w tej debacie przedstawił Anthony Giddens (1981, s. 27; 1984, s. 25–28). Kwestionuje on rozdzielanie struktur i działania. Jego zdaniem struktury są zarazem środkiem, jak i rezultatem ludzkiego działania. Akcje i struktury należy rozpatrywać w dualności, jako kategorie wzajemnie się warunkujące i włączone we wzajemne wytwarzanie się. Same struktury są natomiast przez niego definiowane w trojakiem znaczeniu: (1) ogólne społeczne zasady organizacji, (2) zestawy zasobu reguł (*rule-resource sets*), wykorzystywane w artykulacji systemów społecznych oraz (3) zinstytucjonalizowane cechy systemów społecznych, rozciągnięte (*stretching across*) w czasie i przestrzeni (Giddens 1984, s. 185). Struktury zarówno ograniczają (jako zasady), jak i umożliwiają (jako zasoby) działanie polityczne. Redukują jedne i otwierają inne opcje postępowania aktorów politycznych.

Ujęcie Giddensa jest w moim przekonaniu słuszne o tyle, że podważa zasadność przeciwstawienia działania i struktury. Natomiast wątpliwość budzi przyjęte przez niego pojęcie struktury. Wyróżnione elementy wydają się zbli-

zać rozumienie struktury do systemu społecznego. A jeżeli tak, to dlaczego nie użyć go wprost, mówiąc o relacji między działaniem i systemem społecznym. Ponadto – co istotniejsze – takie ogólne ujęcie struktury społecznej utrudnia chyba rozróżnienie jej trzech zasadniczych składowych: (1) organizacji, (2) instytucji oraz (3) jednostek i grup społecznych. Przy czym dla mnie kluczową kwestią jest odróżnienie organizacji i instytucji, nagminnie bowiem instytucja jest ujmowana jako organizacja. A jestem przekonany, że tych pojęć nie należy stosować wymiennie. Instytucje (jako zespoły norm i reguł) mogą funkcjonować w formie i w ramach określonej organizacji, ale niekoniecznie tak musi być. Nie każda organizacja jest instytucją i nie każda instytucja ma organizacyjne podłoże.

Ludzkie działanie ma naturę relacyjną: jest podejmowane ze względu na coś lub na kogoś. Esencjonalnie ma jawną lub ukrytą warstwę komunikacyjną: jest zawsze swoistym aktem komunikacji z innymi ludźmi. W konsekwencji pełni funkcję reprodukcyjną w stosunku do systemu społecznego.

Traktowanie działania jako aktu komunikacji nie oznacza, że każde polega na bezpośredniej wymianie informacji, natomiast znaczy, iż ma semantyczną i znaczeniową treść. W tym sensie jest z natury dyskursywna, aczkolwiek samo nie musi być dyskursem lub bezpośrednim uczestnictwem w nim. To, co w działaniu komunikacyjne, wiążemy z jego warstwą mentalną, znaczeniową, a niekoniecznie z operacyjną (praktyczną, materialną). Jak podkreślają Ernesto Laclau i Chantal Mouffe (1985, s. 108) znaczenie i działanie są ze sobą splecione (*interwined*). Ludzkie działania mają dyskursywną (komunikacyjną) naturę, ale zarazem dyskurs kształtuje tożsamości podmiotów, a tym samym przenika ludzkie działanie. Przy czym dyskurs – rozumiany szeroko jako praktyka komunikacyjna – odbywa się w jakiejś przestrzeni znaczeniowej. Zasadnicze pytanie, które mnie nurtuje, dotyczy tego, co wytwarza tę przestrzeń, co ją konstytuuje.

Działanie jest wyrazem podmiotowości. Dla tego zagadnienie podmiotowości traktuję jako kluczowe dla omawianej problematyki. Podmiotowość jest atrybutem ludzi. Pierwotnie jest atrybutem człowieka, jednostki rozumianej jako pod-

miot-cielesny, w którym łączy się to, co fizyczne i psychiczne, to, co obiektywne i subiektywne.

Podstawowym atrybutem podmiotowości jest świadomość. Podmiot ma „umysł” (niekoniecznie mózg), czyli zdolność opisu i rozumienia sytuacji. W przypadku podmiotów zbiorowych „umysł” oznacza współdzielony sposób myślenia (*shared ways in which a people think*), w tym także wspólne zrozumienie „my”, czyli samoświadomość (Chitty 1997, s. 442).

Co to oznacza, że ludzie działają świadomie? Co sobie jednostki uświadamiają – warunki, sens (na czym działanie polega?) czy cel działania? Czy mogą (potrafią, są zdolne) te wszystkie elementy powiązać? Czy gdyby tak było, można by działanie uznać za racjonalne? Zapewne ludzie mogą sobie nie uzmysławiać uwarunkowań swojego działania. Na pewno rzadkością, wyjątkiem jest uzmysławianie sobie ich w pełni. Tym samym ludzie nie mogą sobie w pełni uświadamiać konsekwencji swego działania. Ma ono cel, jest intencjonalne, ale to nie znaczy, że prowadzi do tego założonego celu. W praktyce może być przeciwnie skuteczne, a przynajmniej najczęściej bywa tylko częściowo skuteczne. Najtrudniej ocenić, czy ludzie są świadomi sensu działania. Na pewno nadają mu jakiś sens, znaczenie (poza działaniami instynktownymi i odruchowymi). I w tym rozumieniu ich działania są świadome, podlegają samoocenie. Ale przecież często się zdarza tak, że po czasie swoje działania oceniamy jako błędne. Nadajemy im *post factum* inne znaczenie, niż nadawaliśmy, podejmując działanie. Niektórych motywów możemy sobie nawet nie uświadamiać, skrywać je przed sobą.

Tym samym podmiotowość nie na tym się zasadza, że postępujemy racjonalnie, ale że świadomie, w znaczeniu, iż możemy działać tak lub inaczej, co włącza także możliwość działania przez zaniechanie.

Atrybutem podmiotowości jest niewątpliwie samoświadomość. To jednak nie pusty kontener, jak słusznie podkreślają Charles Fox i Hugh Miller (1995, s. 81): „rzeczona” (*predicated*), czyli uprzednio określona, choć jest zarazem do pewnego stopnia plastyczna i podlega modyfikacji, zmienia się, przekształca.

Innym atrybutem podmiotowości jest intencjonalność działania, co oznacza, że podmiot jako „świadome ja” postępuje w stosunku

do otoczenia z uświadomionym zamiarem. Tym samym nie musi działać wyłącznie tak jak działa, mógłby działać inaczej. Składnikiem samoświadomości jest nie tylko „obserwuję”, lecz także „mogę”. W konsekwencji percepcja (szerzej: poznanie) i działanie nie są ostro rozdzielone. Percepcja to pierwsza faza działania, ono zaś jest fizycznym wyrazem intencjonalności (Merleau-Ponty 1962, s. 137).

Nasza swoboda działania (wolność) jest zawsze ograniczona i zawieszona między tym, „kim jesteśmy”, i „kim chcielibyśmy być”. Przy czym jedno i drugie „kim” jest społecznie warunkowane.

Atrybutem podmiotowości jest niezbędny poziom autonomii. Adaptując schemat zaproponowany przez Lena Doyalą i Iana Gougha (1991), można uznać, że uzyskanie przez aktorów społecznych minimalnego poziomu autonomii wiąże się ze spełnieniem następujących warunków:

- mają intelektualną zdolność formułowania swoich celów i wspólnych przekonań odnoszących się do formowania życia społecznego,
- mają wystarczającą pewność siebie, aby działać i uczestniczyć w formowaniu życia społecznego,
- rzeczywiście i systematycznie formułują swoje cele i przekonania, komunikując to innym aktorom,
- postrzegają działania jako własne, a nie podejmowane przez innych,
- są w stanie rozumieć ograniczenia determinujące powodzenie swych działań,
- potrafią wziąć odpowiedzialność za swoje działania.

Podmiotowość zbiorowa zaczyna się od podmiotowości tworzących ją jednostek. Ta z kolei zależy od samych jednostek, ale też od społecznych warunków, w których funkcjonują. To, co wprost zależy od jednostki, można określić jako osobistą autonomię (*personal autonomy*), na co składa się m.in. samopoznanie, tożsamość (*self-definition*) oraz samozaufanie (*self-confidence*). W ten sposób jednostka tworzy swoją życiową narrację (*narrative of self*), refleksyjnie samokreuje się (*reflexive project of self*) i uzyskuje sens istnienia (*ontological security*). Z tym że nie może tego uczynić w osamotnieniu, lecz tylko poprzez komunikowanie się, współdziałanie z innymi, ze

swoim społecznym otoczeniem, wchodząc z nim w interakcję. To społecznie ją wiąże, jakoś społecznie osadza i zakorzenia, ale zarazem wytwarza – nieuchronnie związane ze społeczną interakcją – niepewność i ryzyko. Jednostka jest nieodwołalnie uwikłana w społeczną więź i społeczną niepewność (*between commitment and uncertainty*). Niepewność i ryzyko są atrybutami jej działania. Stara się jakoś je oswoić i ograniczyć, do czego potrzebuje jednak pewności siebie i upodmiotowienia. A to może uzyskać, tylko umacniając osobistą autonomię (Giddens 1991).

Współcześnie problem podmiotowości jednostki staje się trudniejszy do rozwiązania z powodu pogłębiającego się zróżnicowania społecznych kontekstów interakcji (*diversifying of contexts of interaction*). Z tego powodu tożsamość jednostki staje się i musi się stawać bardziej złożona, wielowymiarowa. To ułatwia podejmowanie działań, ale zarazem pogłębia związaną z nimi niepewność i utrudnia samokreowanie się (ibidem).

Rożne instytucjonalne uwarunkowania, aspekty podmiotowości w interesujący sposób przedstawia Krzysztof Patecki (1992, s. 90), wyróżniając jej trzy wymiary:

Po pierwsze wymiar normatywny, czyli wyznaczony normami społecznymi zakres możliwości samodzielnego decydowania i realizowania działań przez dany podmiot, działań mających na celu osiągnięcie, utrzymanie lub/i wykonywanie określonej roli społecznej. Inaczej mówiąc, jest to przyznany danemu podmiotowi potencjalny zakres samorealizacji. Należy wyróżnić także wymiar realny podmiotowości społecznej, czyli zespół warunków i środków, które rzeczywiście mogą być wykorzystane przez dany podmiot w celu społecznej samorealizacji. Wreszcie, istnieje świadomościowy wymiar podmiotowości społecznej, czyli przekonanie danej osoby lub zbioru osób o przysługującym im zakresie i realnych możliwościach samorealizacji, dodajmy, przekonania będące w równym stopniu następstwem doświadczeń płynących z praktyki działania, jak ze sposobu postrzegania dwóch poprzednio wspomnianych wymiarów, normatywnego i realnego.

Zdaniem Pateckiego, to, co dynamizuje ten układ, to czynnik świadomościowy, czyli stan wyobrażeń na temat możliwości społecznej sa-



morealizacji. Proponuje także, aby spojrzeć na działanie ludzkie jak na stosunek społeczny, którego schemat jest następujący:

Stosunek ów można modelowo przedstawić, wyróżniając takie jego niezbędne elementy, jak: co najmniej dwa podmioty (indywidualne lub zbiorowe), co najmniej jedną zachodzącą pomiędzy nimi interakcję, co najmniej jedną normę społeczną regulującą przebieg takiej interakcji i co najmniej jedną wartość społeczną, motywującą i racjonalizującą taką interakcję (ibidem, s. 89–90).

Na początku podkreślałem, że w tym opracowaniu interesuje mnie to, co kształtuje działanie człowieka jako istoty społecznej, w odróżnieniu od jego zachowań jako istoty biologicznej.

Jednakże tego, co w człowieku biologiczne, i tego, co społeczne nie da się wyraźnie rozdzielić.

W jakiejś mierze działanie części czynników biologicznych jest uspołeczniane, ludzie bowiem zmieniają swoje postępowanie i widzenie świata także pod wpływem tychże czynników (np. starzenia się). Tym samym do zestawu elementów kształtujących działania ludzkie trzeba również włączyć biologiczne wyposażenie człowieka.

W ten sposób dochodzę do sformułowania własnej koncepcji zestawu czynników kształtujących ludzkie działanie:

1. Ludzie działają świadomie i celowo, przy czym obie te cechy działania są społecznie warunkowane (względna racjonalność).
2. Działanie ludzkie jest swoistym stosunkiem społecznym, relacją międzyludzką.
3. Działanie ludzkie zawsze implikuje interpretacja.
4. Działanie ludzkie kształtuje tożsamość działającej jednostki lub zbiorowości społecznej.
5. Działanie ludzkie jest aktem komunikacji z innymi, ma swoją semantyczną i znaczeniową treść.
6. Działanie ludzkie jest wyrazem podmiotowości społecznej.
7. Tożsamość działającego podmiotu jest wielowymiarowa i plastyczna.
8. Tożsamość jednostek i podmiotów zbiorowych kształtują instytucje jako społecznie utrwalone zespoły reguł i norm.
9. Instytucje stanowią swoistą infrastrukturę ludzkiego działania, czynią je możliwym i odzwierciedlającym, ale zarazem je ograniczają.

10. Instytucje nie determinują działania, nie przesądzają ani tego, że wystąpi, ani tego, jak się przejawia; są bardziej czynnikiem konstytutywnym niż napędem działania.
11. Jednostki i podmioty zbiorowe mają pewną swobodę w kierowaniu się w swoim działaniu różnym zestawem reguł.
12. W ludzkim działaniu może się pojawić składnik kreatywności i oryginalności, wyprowadzający działanie poza rutynę i powtarzalne schematy.
13. Działanie ludzkie ma naturę kontyngentną, bowiem potencjalnie jest wiele możliwości działania, zatem może się stać lub tak, a to, że się coś stało, nie było z góry przesądzone, mogło stać się też inaczej; co się stało, było wypadkową wielu czynników i niekoniecznie stać się musiało właśnie tak.
14. Instytucje są składową systemu społecznego, tym samym występowanie systemów społecznych warunkuje ludzkie działanie.
15. Na ludzkie działanie wpływa także biologiczne wyposażenie człowieka.

Rozpatrywanie ludzkiego działania w kontekście ładu społecznego nie należy interpretować w kategoriach homeostazy lub jako prowadzącego do stanu równowagi. Działania wynikają z napięcia i mogą być zorientowane na jego łagodzenie, ale wynikowo prowadzą do przechodzenia od jednego do innego rodzaju napięcia. Nie tylko są wyładowaniem energii, lecz także jej wytwarzaniem.

## Literatura

- Brown C.V., Jackson P.M. (1982). *Public Sector Economics*. Oxford: Martin Robertson.
- Chitty A. (1997). „Introduction: The direction of contemporary capitalism and practical relevance of theory”, *Review of International Political Economy*, t. 4, nr 3, s. 435–447.
- Doyal L., Gough I. (1991). *A Theory of Human Need*. London: Macmillan.
- Fox Ch.J., Miller H.T. (1995). *Postmodern Public Administration. Toward Discourse*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Giddens A. (1981). *A Contemporary Critique of Historical Materialism*. London: Macmillan.

Giddens A. (1984). *The Constitution of Society*. London: Polity.

Giddens A. (1991). *Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Laclau E., Mouffe Ch. (1985). *Hegemony and Socialist Strategy*. London: Verso.

March J.G., Olsen J.P. (1989). *Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics*. New York–London: The Free Press.

Merleau-Ponty M. (1962). *Phenomenology of Perception*. London: Routledge.

Pálecki K. (1992). „Dynamika zmiany politycznej. Czyli o potrzebie nowego paradygmatu wyjaśniania”, *Studia Polityczne*, t. 1, nr 1, s. 85–93.

Przeworski A. (1991). *Democracy and Market. Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Salais R. (1992). „Labour conventions, economic fluctuations, and flexibility”, w: M. Storper, A.J. Scott (red.), *Pathways to Industrialisation and Regional Development*. London: Routledge.

Streeck W. (1997). „Beneficial constraints: On the economic limits of rational voluntarism”, w: J.R. Hollingsworth, R. Boyer (red.), *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press..

## Social factors in human actions

In the article the author poses the following questions:

How do people actually act?

What factors influence human action?

How do people perceive their own action?

To what extent does the way they perceive their own actions influence such actions?

What would be the consequences of people acting exactly as they think they did?

In order to address those issues, in the course of his argumentation the author comes to the following conclusion: in a social context, human actions do not need to be considered as belonging in the category of homeostasis or as leading to a balance. The actions result from tension and their aim may be its alleviation, but they always lead to a transition from one form of tension to another. Not only do they defuse energy, they also produce it.

Keywords: human action, social system, institution, rational individual, subjectivity.

Jarosław Górniak

## Instytucje, wiedza, działanie i kapitał instytucjonalny

Celem artykułu jest zaprezentowanie uporządkowanej koncepcji instytucji z perspektywy socjologii analitycznej w kontekście pytania o to, co decyduje o przewagach konkurencyjnych poszczególnych krajów, o „bogactwie i nędzy narodów”. Po wskazaniu na instytucje jako kluczowy czynnik rozwoju gospodarczego dokonano przeglądu aktualnych stanowisk odnośnie do zakresu znaczeniowego pojęcia instytucji. Jednym z rozważanych dylematów jest to, czy organizacje należy traktować jako specjalny przypadek instytucji. Kolejnym przedmiotem analizy jest działanie, które jest aktywnością celową jednostek opartą na posiadanej przez nie wiedzy. W artykule został także przedstawiony związek między tak rozumianym działaniem a instytucjami pojmowanymi jako repozytoria wiedzy społecznej o klasach sytuacji i związanych z nimi programach działania. W tym kontekście dyskutowane jest zagadnienie racjonalności działań ludzkich. Artykuł kończy wprowadzenie pojęcia „kapitał instytucjonalny”, które lokuje instytucje w perspektywie analizy ich wpływu na produktywność zasobów a w konsekwencji na konkurencyjność i bogactwo narodów. W zakończeniu autor konstatuje odwrócenie się socjologii w ostatnich latach od badania instytucji i wzrost znaczenia ich analizy w ekonomii oraz istnienie wielu wciąż niezbadanych kwestii w tym obszarze badań społecznych.

Słowa kluczowe: instytucje, rozwój gospodarczy, bogactwo narodów, działanie, wiedza, informacja, kapitał instytucjonalny.

### 1. Instytucje mają znaczenie!

Jednym z kluczowych problemów rozważanych od zarania przez badaczy życia społecznego – obok przyczyn potęgi politycznej i zdolności dominowania nad innymi – jest pytanie o to, dlaczego pewne kraje/narody są bogate, a inne biedne. Adam Smith dostrzegał wielką rolę podziału pracy, rozwijającego się w sposób samorzutny dzięki ludzkiej skłonności do wymiany, ale któremu sprzyja rozległość rynku. W swoim traktacie analizuje źródła bogactwa, a w *Księdze trzeciej* zastanawia się pod kątem historycznym nad drogami, „które prowadzą do dobrobytu różnych narodów”. Dostrzega rolę, jaką odgrywa stabilne prawo sprzyjające rozwojowi gospodarczemu:

Ponadto od początków panowania Elżbiety ustawodawstwo angielskie zwracało szczególną uwagę na interesy handlu i przemysłu, i rzeczywiście nie ma drugiego kraju w Europie, nie wyłączając nawet Holandii, którego prawa, ogólnie bio-

rać, bardziej sprzyjałyby tym gałęziom gospodarki. Dlatego też na przestrzeni całego tego okresu handel i przemysł Anglii nieustannie się rozwijał (Smith 1954, s. 534).

Max Weber szukał odpowiedzi w zaawansowaniu procesu racjonalizacji i rozwoju kapitalizmu, który miał być wyzwolony i przyspieszony przez etos gospodarczy purytańskich sekt protestanckich. Współcześnie pytanie takie stawia wielu badaczy. David S. Landes (2007) zawarł to pytanie w tytule swojej bestsellerowej książki z 1993 r.: *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*. Choć po lekturze pierwszego rozdziału mamy wrażenie, że w tej publikacji wiodącym wątkiem będzie zależność urządzenia życia społecznego i gospodarki od warunków klimatycznych czy – szerzej – naturalnych, to fascynująca opowieść Landesa nieuchronnie prowadzi do konkluzji zawartej w rozdziale ostatnim: „Jeśli historia rozwoju gospodarczego czegoś uczy, to tego, że o wszystkim przesądza kultura” (ibidem, s. 577). Dodaje jednak, że „kultura nie działa sama”. Może jej przeszkodzić „zły rząd”, tak jak zapewne dobry mo-

Jarosław Górniak – Instytut Socjologii, Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych, Uniwersytet Jagielloński

że wyzwolić tkwiący w niej potencjał. Zatem to połączenie kultury i jej ewolucyjnie, spontanicznie wykształconych instytucji z jakością rządzenia i kształtowanymi przez rządy instytucjami konstruowanymi, interwencjami i modyfikacjami stwarzają lepszą lub gorszą glebę dla gospodarczego rozwoju. Niebagatelną rolę – jak pokazuje historia – odgrywa w tym wszystkim prawo własności i instytucje, które je chronią i z niego wynikają.

Na zasadnicze znaczenie instytucji dla rozwoju gospodarczego wskazuje też Daron Acemoglu, który podkreśla, że kluczową funkcję pełnią instytucje regulujące prawa własności. Ich znaczenie jest, w świetle faktów, na które się powołuje, zdecydowanie większe od – też przecież mających swoją wagę – instytucji regulujących zawieranie umów.

„Fakty empiryczne (...) dowodzą, że instytucje praw własności (*property rights institutions*) są ważniejsze dla bieżących wyników gospodarczych niż instytucje zawierania umów (*contracting institutions*). Kraje o silniejszych ograniczeniach nakładanych na polityków i elity oraz lepszej ochronie przed wywłaszczeniem przez te silne grupy okazują się mieć istotnie wyższy wzrost w długim okresie i wyższy poziom bieżących dochodów. Mają one również istotnie wyższy poziom inwestycji i generują więcej kredytu dla sektora prywatnego. W odróżnieniu od tego rola instytucji zawierania umów jest bardziej ograniczona” (Acemoglu 2008, s. 137).

Mancur Olson zadał podobne pytanie w podtytuł swojego artykułu: „Dlaczego niektóre narody są bogate, a inne biedne?” (Olson 2000). Rozważa i obala argumenty wskazujące na różnice w dostępie do wiedzy i technologii, w zasobach siły roboczej (gęstości zaludnienia, liczbie ludności, przeludnieniu), zasobach naturalnych i kapitałowych jako czynnikach rozstrzygających o ekonomicznych losach społeczeństw. Dostęp do wiedzy jest relatywnie tani w stosunku do korzyści, jakie jej stosowanie może przynieść. Olson przytacza za Bohn Young Koo (1982), że w Korei Południowej, która odniosła wielki sukces rozwojowy, w latach 1973–1979 opłaty za wartości niematerialne i prawne stanowiły mniej niż 1/1000 PNB (a wraz z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi 1,5%). Koszty te nie były więc istotną barierą rozwojową. Olson pod-

waża też samoistne znaczenie takiego czynnika, jak jakość kapitału ludzkiego, a ściślej: prywatnego kapitału ludzkiego możliwego do zaoferowania na rynku (kompetencje) i tego wymiaru czynnika kulturowego, którym są wartości, przekonania i motyw. Kluczowe argumenty czerpie m.in. z badań nad migracjami przynoszącymi wiele dowodów na to, że produktywność pracowników o określonych kompetencjach zmienia się po zmianie kraju, a więc sposobu działania w środowisku pracy. Wskazuje też na znany fakt, że narody, podzielone na odrębne państwa na skutek wydarzeń historycznych, osiągnęły bardzo różny poziom rozwoju (Niemcy, Korea, Chiny). Nie ma powodu przytaczać tutaj całości interesującej argumentacji Olsona. Konkludując, stawia tezę, że krytyczne dla rozwoju są trzy czynniki:

- instytucje,
- polityki społeczne i gospodarcze,
- kapitał ludzki o charakterze dobra publicznego – rozumiany jako wiedza jednostek o tym, jakie rodzaje polityk publicznych popierać, jakie są ich konsekwencje, jak w związku z tym należy głosować w wyborach czy angażować się w poparcie (w odróżnieniu od kapitału ludzkiego jako rynkowego dobra prywatnego, tego rodzaju cech kulturowych nie da się przenieść z kraju do kraju wraz z migracją)<sup>1</sup>.

Zapewne, obok czynników wskazanych przez Olsona, ważną rolę odgrywa rzadko analizowana interakcja między różnymi czynnikami wzrostu i skomplikowane procesy mediacji wpływu jednych na drugie. Tworzy to złożony układ, w którym analizowanie bezpośredniego oddziaływania poszczególnych czynników nie przybliży nas do właściwej oceny ich wpływu całkowitego. Niemniej jednak, trudno nie przyznać racji argumentom wskazującym na bezpośredni wpływ instytucji.

<sup>1</sup> „Ten drugi rodzaj kultury albo kapitału ludzkiego jest oczywisty, jeśli pomyślimy o wiedzy, którą jednostki mogą mieć o tym, jak głosować: które polityki publiczne skończą się sukcesem. Jeśli dostatecznie wielu wyborców uzyska więcej wiedzy na temat realnych konsekwencji różnych polityk publicznych, wówczas polityki publiczne zostaną usprawnione i podniosą realny dochód społeczeństwa” (Olson 2000, s. 52).

## 2. Czym są instytucje – przegląd stanowisk

Pojęcie „instytucje” ma centralne znaczenie w badaniu życia społecznego. Dlatego istnieje na ich temat obszerna literatura w zakresie socjologii i antropologii społecznej. Nie będziemy wracać do historii koncepcji instytucji, w której ważną kartę zapisał m.in. Bronisław Malinowski. Skoncentrujemy się na stanowiskach prezentowanych w obecnym dyskursie naukowym. Co ciekawe, jego główny ośrodek zdaje się przenosić z socjologii – matecznika rozważań o instytucjach – na grunt ekonomii, która wychodzi poza granice neoklasycznego „głównego nurtu”. Niewątpliwie jest to związane z obserwacjami w rodzaju tych, które prowadzi przytoczony na wstępie Olson. Trzy Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w ostatnich 25 latach były związane z pracami dotyczącymi zagadnień instytucji w życiu gospodarczym, a otrzymali je: Ronald Coase (1991), Douglas North (1993) oraz Elinor Ostrom i Oliver Williamson (2009). Wśród noblistów w zakresie ekonomii analizom instytucji poświęcali istotną uwagę także Friedrich August von Hayek, Gunnar Myrdal, Herbert Simon i George Stigler. W debacie ekonomistów ukształtował się tzw. nowy instytucjonalizm wykorzystujący osiągnięcia nowoczesnej ekonomii do wyjaśniania sposobów działania instytucji.

W zakresie definiowania pojęcia instytucji zarysowuje się węższe i szersze ujęcie. W węższym instytucje to zestawy reguł społecznych (norm, zasad, wzorów zachowań), które służą współdziałaniu ludzi. Hayek określa instytucje mianem *rules of conduct* – reguł postępowania, które wyłaniają się ewolucyjnie w toku współdziałania ludzi, i choć powstają w efekcie celowych działań, to na ogół nie przyjmują kształtu opartego na jakimś założonym projekcie<sup>2</sup>. Na instytucje jako reguły zachowania kładzie nacisk także North, dla którego „Instytucje są regułami gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, są wy-

tworzonymi przez ludzi ograniczeniami, które kształtują interakcje między ludźmi. W efekcie strukturyzują one nagrody w wymianie między ludźmi: polityczne, społeczne lub ekonomiczne” (North 1990, s. 3).

Podobnie, jako reguły, określają instytucje Sue Crawford i Elinor Ostrom, koncentrując uwagę na oczekiwaniach, które wpływają na ludzi, wprowadzając do ich działań regularności. Proponują swoistą „gramatykę instytucji”, na którą składa się pięć komponentów:

- atrybutywny – kogo dotyczą zdania opisujące instytucję,
- deontyczny – czy z reguły wynika przyzwolenie, zobowiązanie (nakaz), czy zakaz,
- celowy – działanie lub wynik, którego dotyczy wariant deontyczny,
- warunkowy – kiedy, gdzie, jak i w jakim stopniu cel jest dozwolony, obowiązkowy bądź zakazany,
- „lub w innym wypadku” – sankcje nakładane za nieprzestrzeganie reguł (Crawford, Ostrom 1995, s. 583–584).

Oczywiście, zajmowanie się regułami postępowania czy też językiem opisu oczekiwań instytucjonalnych ma sens dlatego, że prowadzą one do trwałych regularności w zachowaniach. „Instytucje są trwałymi regularnościami strukturyzowanymi przez reguły, normy i wspólne strategie, jak również przez świat fizyczny. Reguły, normy i wspólne strategie są ustanawiane i odzwierciedlane przez ludzkie interakcje w często występujących lub powtarzalnych sytuacjach” (ibidem, s. 582).

W szerszych ujęciach jako instytucje traktowane są – poza normami negatywnymi i ograniczeniami – także społecznie podzielane wzory zachowań oraz – co ważne – organizacje formalne (zob. Coriat, Dosi 2002, s. 98). North w swoich pracach rozróżniał pomiędzy instytucjami jako regułami gier a organizacjami jako podmiotami działającymi – graczami w ramach tych reguł. Goeffrey M. Hodgson ustalił w opublikowanej korespondencji z Douglasem Northem, że ten dopuszcza definicję organizacji jako specyficznego typu instytucji, które mają swoich wewnętrznych graczy i system reguł (Hodgson 2006, s. 20).

Część autorów rozszerza pojęcie instytucji na wszelkie regularności w zachowaniach wśród

<sup>2</sup> Hayek używa pojęć „ładu” i „ładu rozszerzonego” dla zbioru ewolucyjnie wyselekcjonowanych reguł postępowania, do których stosują się ludzie, co jest pojęciem szerszym od instytucji, gdyż instytucje zawiera w sobie. Należy do nich np. instytucja własności prywatnej (zob. np. Hayek 2004, s. 117–127).



podmiotów zajmujących określone pozycje społeczne, które są tworzone przez działających, ale leżą poza ich indywidualnym wyborem; w związku z tym kształtują i motywują ludzkie zachowanie. Dostarczają informacji umożliwiającej działanie i koordynację zachowań oraz indukują postępowanie, dostarczając:

- nagród,
- zagrożenia karami,
- wpojone zasady (Greif 2006).

Jedną z najszerszych definicji oferuje Hodgson, który uważa, że instytucje to trwałe systemy społecznie ugruntowanych, ustalonych i utrwalonych reguł społecznych, które kształtują strukturę społecznych interakcji. Reguły takie są rozumiane jako społecznie przekazywane i zwyczajowo normatywne nakazy lub normatywne zalecenia czynienia określonych rzeczy w określonych sytuacjach. Konwencje społeczne i organizacje to specyficzne rodzaje instytucji. Język, pieniądź, prawo, system miar i wag, zasady ruchu drogowego, dobre maniere przy stole, firmy (i inne organizacje) – wszystkie są instytucjami. Podstawowym mechanizmem psychologicznym, poprzez który jednostki stają się skłonne do angażowania w uprzednio przyswojone (oparte na zasadach) zachowania, jest przechodzenie w nawyk – *habituation* (Hodgson 2006).

To szerokie ujęcie instytucji pozostaje w zgodzie z bardzo dobrze znanym, fenomenologicznym ujęciem Petera L. Bergera i Thomasa Luckmanna zawartym w paradygmatycznym traktacie *Społeczne tworzenie rzeczywistości*. Warto przypomnieć dłuższy cytat złożony z kilku fragmentów, który rysuje szerokie granice pojęcia instytucji, a jednocześnie lokuje je w centrum życia społecznego.

Wszelkie działanie ludzkie ma skłonność do przechodzenia w nawyk. Działanie o dużej częstotliwości zostaje ujęte we wzór, który następnie może być odtwarzany z zachowaniem ekonomii wysiłku i który, *ipso facto*, jest jako wzór postrzegany przez tego, kto go realizuje. (...) Psychologicznie – nawyki przynoszą istotny zysk: ograniczają wybór. (...) Utrwalając podstawę, na której ludzkie działanie może się w większości przypadków dokonywać przy minimalnym wkładzie wysiłku w podejmowanie decyzji, przechodzenie w nawyk uwalnia równocześnie energię dla takich decyzji, które

w pewnych okolicznościach mogą być konieczne. Innymi słowy, podstawa, jaką stanowi działanie nawykowe, stwarza grunt dla namysłu i innowacji. (...) Instytucjonalizacja pojawia się, jeżeli tylko pewne rodzaje działających dokonują wzajemnej typizacji tych działań, które przekształciły się w nawyk. Mówiąc inaczej, każda taka typizacja jest instytucją. (...) Typizacje 'działań nawykowych', które tworzą instytucje, są zawsze wspólne. Są one dostępne wszystkim członkom danej grupy społecznej, a sama instytucja typizuje zarówno pojedynczych działających, jak i jednostki działania. Instytucja stanowi, że działania typu X będą wykonywane przez działających typu X. (...) Ponadto instytucje mają charakter historyczny i służą kontroli (Berger, Luckman 1983, s. 95–97).

Tak rozumiane instytucje ograniczają, ale i ułatwiają czy wręcz umożliwiają ludzkie działanie. Instytucje możemy zatem nazwać zbiorem programów działania (wymuszanych, zalecanych lub dostępnych) i powstrzymania się od pewnych działań oraz zasad klasyfikacji sytuacji, którym te programy są przypisane. Jako takie, instytucje to formy przechowywania i przekazywania wiedzy społecznej. Są wytwarzane przez ludzi, ale ich treść jest wypadkową wielu działań jednostek oraz procesów selekcji i utrwalania zasad klasyfikacji i programów działania, co powoduje, że istniejący kształt instytucji najczęściej nie daje się sprowadzić do projektów i zamiarów poszczególnych osób czy grup. Carl Menger, który wprowadził zagadnienie instytucji do ekonomii, tak pisał o pieniądzu jako ewolucyjnie ukształtowanej instytucji:

Jest raczej jasne, że powstanie pieniądza może zostać w pełni zrozumiane tylko przez nauczenie się przez nas rozumienia dyskutowanej tutaj instytucji społecznej jako niezamierzonego rezultatu, niezaplanowanego wyniku specyficznych indywidualnych wysiłków członków społeczeństwa (Menger 1985, s. 155).

Menger dostrzegał też różnicę między takimi spontanicznie wyłonionymi w toku działań społecznymi instytucjami, które nazywał „organicznymi”, a organizacjami tworzonymi przez ludzi po to, by skoordynować działania dla osiągnięcia określonych celów. Ten podział podtrzymuje Hayek, rozróżniając między ładem spontanicz-

nym (czy też łaodem rozszerzonym) a działającymi w jego obrębie organizacjami. O ile mogą być one tworzone na podstawie planu i dla osiągnięcia celu, o tyle koordynacja działań tych organizacji i wielu jednostek zapewniana jest przez łaad spontaniczny, czyli inaczej: społeczeństwo, stanowiące układ instytucji wyłaniających się w procesie ewolucji ze złożenia wielu ludzkich działań, które są ze swej natury celowe, ale nieorientowane na wytworzenie takiego łaadu, z jakim w efekcie mamy do czynienia. Hayek uważa, że reguły porządku spontanicznego różnią się od reguły organizacji tym, iż w przeciwieństwie do tych drugich nie mogą być zorientowane na osiągnięcie konkretnego celu ani ustanawiać w związku z tym różnych zadań i zasad działania dla poszczególnych osób, lecz muszą pozostawać zasadami ogólnymi, powszechnie obowiązującymi i nieodnoszącymi się do kreślonego celu (Hayek 1986, s. 69–75). Organizacja (rozumiana przez Hayeka w zasadzie tak, jak Max Weber rozumiał racjonalną biurokrację) może być oparta na poleceniach wykonania i opisie proceduralnym tego, co należy czynić, by zadanie wykonać. Jest to w gruncie rzeczy strategia upraszczania złożoności. Próba narzucenia zasad organizacji szerszemu łaadowi społecznemu prowadzi do nieefektywności i zniewolenia. Jednym z podstawowych powodów nieefektywności „przeorganizowanego” łaadu społecznego jest niezdolność do wykorzystania rozproszonej wiedzy społecznej.

Podsumowując, w najbardziej lapidarny sposób możemy zatem powiedzieć, że instytucje są społecznymi magazynami potrzebnej do działania w społeczeństwie, szczególnej wiedzy: o rozpoznawaniu i klasyfikowaniu sytuacji i związanych z nimi programach działania. Podstawową zaletą instytucji jest zwiększenie przewidywalności efektów własnych działań oraz postępowania innych osób w ramach określonego układu instytucji. Przewidywalności sprzyja to, że instytucje zaopatrują reguły postępowania w pozytywne i negatywne bodźce o różnym stopniu oddziaływania. Instytucje, zwiększając przewidywalność w zakresie ogromnej części aktywności, uwalniają energię, która może być spożytkowana na intencjonalne działania przynoszące zmianę, w tym zmianę samych instytucji – innowacje. Same instytucje mogą ze swej strony w większym lub mniejszym stopniu sprzyjać in-

nowacjom. Dużą rolę odgrywa w tym wypadku ochrona praw własności, która daje wielu jednostkom stabilne oparcie w akumulowanych zasobach. Instytucje są wytwarzane i odtwarzane przez działające jednostki bardzo często jako nieplanowany efekt tych działań.

Tylko część instytucji – i to tych, które są świadomie tworzone z zamiarem skoordynowania działań dla osiągania pewnych założonych celów – można uznać, i to najczęściej tylko do pewnego stopnia, za wytwór działań bazujących na pewnym założonym projekcie. Są to organizacje. Nawet jednak w ich przypadku dużą rolę odgrywa spontanicznie wytwarzany łaad, który splata się z regularnościami/strukturami generowanymi przez założone reguły. Każda jednostka funkcjonuje w obrębie układu przenikających się instytucji. Nie znaczy to jednak, że ludzie są marionetkami sterowanymi i kontrolowanymi przez instytucjonalne skrypty. Realizują oni rozmaite działania strategiczne, w tym takie, których celem może być modyfikacja samych instytucji. W przypadku działań strategicznych jednostki ścierają się z instytucjonalnymi regułami, ograniczającymi dopuszczalne zachowania, sankcjonującymi dewiacje i nagradzającymi zachowania zgodne z oczekiwaniem. Jak? Poprzez działania innych osób. Instytucje bowiem istnieją tylko i wyłącznie poprzez działania ludzi. Reguły instytucjonalne mogą być zapisane w rozmaitych statutach, regulaminach i ustawach, ale stają się społecznie realne – faktycznie wpływają na zachowania – jedynie poprzez komunikację między ludźmi i wynikające z komunikowania się zachowania. Na poziomie jednostkowym wiele reguły instytucjonalnych ma oparcie w nawykach, które pojawiają się bezrefleksyjnie w powtarzalnych, rutynowych sytuacjach, odciążając poznaczczo działające jednostki. Naruszenie schematu ustalonych oczekiwań, na przykład przez innowatorów, stanowi dla innych problem, który uniemożliwia rutynowe wykonanie „skryptu”.

Naturalna jest próba kontynuacji nawykowego działania, którego przewidywalne konsekwencje stanowią zasób wiedzy w ramach instytucji. W efekcie na „dewiantów” wywierany jest konformizujący nacisk, skłaniający ich do powrotu w wyżłobione społeczne koleiny. W większości sytuacji konformizm wobec reguły instytucji wynika zresztą z korzyści płynących

z wykorzystania wiedzy zawartej w owych instytucjach, która pozwala unikać konieczności kalkulacji i wyboru wariantów, zwłaszcza w dobrze zdefiniowanych, powtarzalnych sytuacjach, a dopiero w dalszej kolejności bierze się z poczucia zagrożenia sankcją bądź dążeniem do uzyskania konkretnej nagrody. Do innowacji dochodzi wówczas, gdy uda się zmienić na tyle sposób działania jednostek kontrolujących kluczowe zasoby, że powrót do poprzednich reguł, po przekroczeniu pewnej masy krytycznej, generuje wyższe koszty niż pozostanie w nowym układzie relacji i zasad. Ponieważ instytucje nie istnieją bez działań jednostek, ich zrozumienie wymaga – jako punktu wyjścia – analizy na poziomie jednostek, choć na nim się nie kończy.

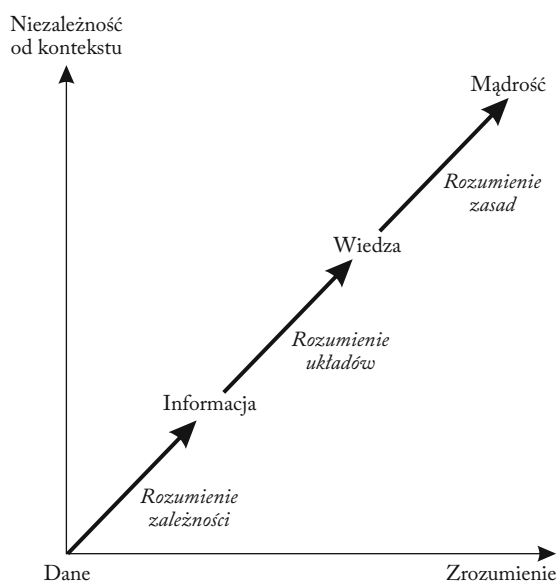
### 3. Działanie jako zachowanie celowe oparte na wiedzy a instytucje

Działanie jest aktywnością celową. Tym różni się od mimowolnych odruchów czy zachowań kompulsywnych. Cel działania wyznacza jego sens dla jednostki. Nawet jeśli działanie przebiega zgodnie z normami czy przejętymi wzorami, to te normy bądź wzory również uzyskują sens w kontekście celu, którego sposób osiągnięcia regulują lub kształtują. Na każdym działaniu odcisnięte jest piętno społeczne, gdyż zarówno sens celu, jak i znaczenie sposobów jego osiągnięcia są nadawane w życiu społecznym. Jednak dla precyzji wywodów, wśród wszystkich działań wykonywanych przez osoby warto za Weberem wyróżnić działania społeczne, czyli takie, które w swoim przebiegu kształtowane są ze względu na przeszłe, aktualne i potencjalne postępowanie innych.

Wszystkie działania oparte są na wiedzy, a wiedza ludzka ma charakter społeczny<sup>3</sup>, choć stale wzbogacana jest przez indywidualne innowacje. Taki jej charakter wynika z tego, że jest nabywana w procesie uczenia się od innych ludzi, za pomocą społecznie ukształtowanego języka, który na poziomie cywilizacyjnym pozwala

la także utrzymywać wiedzę w tekstach pisanych (ostatnio również nagraniach audio i wideo). Wiedza to „zdolność rozpoznania układów przyrodniczych i społecznych i zrozumienia ich natury, jak również stosunków przyczynowo-skutkowych właściwych tym układom” (Ubogu 2001). Oparta jest na informacjach, czyli danych – faktach i wartościach przysługujących obiektom – zaopatrzonych w znaczenie w określonym kontekście, w relacji do innych danych. Niekiedy wyróżnia się jeszcze szczególny rodzaj wiedzy, który w podejmowaniu decyzji odgrywa rolę zasadniczą: mądrość. „Mądrość pojawia się wówczas, gdy się rozumie fundamentalne zasady odpowiedzialne za układy stanowiące wiedzę takie, jakimi one są. (...) Te fundamentalne zasady są uniwersalne i całkowicie niezależne od kontekstu” (Bellinger 2004).

W analizach poświęconych roli wiedzy, zarządzaniu nią i wykorzystaniu jej w podejmowaniu decyzji i programowaniu strategii często nie odróżnia się „mądrości” od wiedzy, traktując tę pierwszą po prostu jako szczególną, najbardziej rozwiniętą formę tej drugiej. Tak też będziemy postępować i my. Dobrze jest jednak zachować rozróżnienie pomiędzy danymi i informacją z jednej strony, a wiedzą – z drugiej.



Ryc. 1. Od danych do mądrości

Źródło: Bellinger 2004.

<sup>3</sup> Społecznego charakteru wiedzy nie należy utożsamiać z tym, że cała wiedza jest powszechnie społecznie podzielana czy komunikowana. Wiedza poszczególnych jednostek może być unikalna.



Przedstawiony tu schemat pojęciowy pokazuje, że informacja nie stanowi po prostu zbioru danych ani zbiór informacji automatycznie nie jest wiedzą, lecz na każdym etapie mamy do czynienia z jakościową zmianą w poziomie rozumienia rzeczywistości oraz ogólności i abstrakcji stosowanych reguł pojmowania zjawisk w stosunku do konkretnego kontekstu. Dodajmy przy tym, że mądrość wyróżniająca się znajomością i zdolnością stosowania ogólnych zasad wyjaśniających rzeczywistość oraz ogólnych zależności przyczynowych, pozwalających przewidywać konsekwencje dokonywanych wyborów, nie jest automatycznie tożsama z prawdą o świecie i nie prowadzi automatycznie do sukcesów w działaniu. Mądrość ujmowana jest tu tylko jako forma konstruowania obrazu świata, która podejmuje się odpowiedzi na pytanie „dlaczego” (ibidem). Może być zatem bardziej lub mniej trafna w określonej sytuacji. Głębsza mądrość częściej się sprawdza: oznacza dysponowanie koncepcjami i regułami lepszymi od innych w wyjaśnianiu i przewidywaniu oraz bardziej owocnymi praktycznie. W procesie podejmowania decyzji wykorzystywana jest zarówno wiedza podlegająca artykulacji, np. zapisywana w postaci opracowań, raportów czy relacji, jak i jej niepodlegająca (w literaturze anglojęzycznej określa się ją mianem *tacit knowledge*), nabywana w toku działania, nieudokumentowana, często nawet niewerbalizowana. Hayek przypisywał jej szczególną rolę: nieprzekazywalnej, unikatowej, dotyczącej miejsca i czasu, w którym ma miejsce działanie. Stanowi ona również element składowy najbardziej wyrafinowanej mądrości poszczególnych osób. Jej istnienie, wyjątkowość i znaczenie dla jednostkowych decyzji i działań jest – obok zróżnicowania preferencji, które też definiują sytuację decyzyjną – fundamentem złożoności sytuacji społecznych i stawia przed każdym układem społecznym problem koordynacji działań (Hayek 1989).

Wiedza jako podstawa działania pozwala klasyfikować zjawiska do odpowiednich kategorii odnoszących się do nadawania im znaczenia oraz ustalać przyczynowe relacje między zjawiskami, co może wyrażać się w regułach działania, przypisujących określonym aktywnościom spodziewane rezultaty.

Ujęcie działania jako celowej aktywności opartej na wiedzy scharakteryzowanej jak po-

wyżej jawi się zapewne jako coś monumentalnego, niezwykłego i... zupełnie niezyciowego. A przecież istotą życia ludzi jest działanie. Stale działamy, no może nie zawsze mądrze, ale niewątpliwie w oparciu o wiedzę. Jak zatem ma się owa wszechobecność powszednich działań do wiedzy jako zdolności rozpoznawania układów (klasyfikowania) i ujmowania relacji między zjawiskami w kategoriach przyczynowo-skutkowych i w konsekwencji – programów działania? Tu z pomocą przychodzi fakt, że wiedza ma w znacznej mierze charakter społeczny, jest przekazywana w procesie komunikacji społecznej i utrwalana za pomocą społecznie ukształtowanego języka i pisma oraz intersubiektywnie zrozumiałych symboli. Każdy człowiek zdobywa własne doświadczenia, ale lwią część swojej wiedzy otrzymuje w toku społecznych interakcji, poczynając od procesu socjalizacji pierwotnej w gronie rodziny. Wiedza dotycząca działań społecznych składa się ze schematów klasyfikacji i związanych z klasami programów działania. Programy te przybierają postać słabiej lub silniej sankcjonowanych (pozytywnie i negatywnie) norm.

Wiedza jest stale wytwarzana, modyfikowana i sprawdzana przez działające jednostki, przy czym tylko część osadza się w postaci powtarzalnych schematów, które stanowią fundament instytucji. Ukształtowany system norm i programów działania powiązanych z klasami sytuacji jest wytworem ewolucyjnym, w którym nowe pomysły stanowią formę „mutacji”. Wiele z nich ginie, ale inne znajdują naśladowców i wdzięcznych uczniów i po przekroczeniu krytycznego poziomu upowszechniają się.

Wiedzę można czerpać od innych w procesie interakcji, ale też sięgać do jej zasobów stanowiących – jak to określił Karl R. Popper (1984) – trzeci świat zobiektywizowanych ludzkich artefaktów przenoszących znaczenia – treści myśli: nauki, literatury, sztuki, które należy rozszerzyć o kodeksy, instrukcje i opisy techniczne. Często jednak ta wiedza trzeciego świata wymaga swoistego „ożywienia” przez interpretację i przekształcenie w dyrektywę działania w toku społecznych interakcji.

Ucieśnieniem społecznie podzielanej wiedzy, w szczególności norm i wzorów działania w przypadku klas sytuacji związanych ze współ-

życiem i kooperacją między ludźmi, a więc działaniami społecznymi, są instytucje. Ze względu na to, że działanie ma charakter celowy, instytucje społeczne też będą odnosiły się do celów działania: w sytuacji A, dążąc do C, należy zrobić X. Ważną klasę norm instytucjonalnych stanowią normy negatywne – zakazy. Wykluczają one działania, których przebieg lub konsekwencje są z takich czy innych powodów niepożądane. Normy takie pozostawiają swobodę kształtowania zachowań jednostce, zapewniając jednocześnie możliwość współżycia z innymi lub eliminując aktywności, które dla samej jednostki lub innych mogą mieć złe konsekwencje. Często jest to oparte na doświadczeniu społecznym, ale też może trwać nawet w zmienionych okolicznościach historycznych. Zdolności rozwojowe społeczeństw polegają na tym, że są one w stanie – lub nie – ukształtować adekwatny do potrzeb rozwojowych układ instytucji, co jest procesem słabo poddającym się kształtowaniu intencjonalnemu.

Układ norm – programów działania powiązanych z typami sytuacji, którym one odpowiadają, stanowi treść normatywną instytucji. Ma ona charakter konceptualny i jest przedmiotem komunikacji społecznej. W oparciu o ustrukturyzowaną treść normatywną (możemy ją określić krótko: strukturą normatywną) kształtują się faktyczne działania podmiotów objętych regulacyjnym wpływem instytucji. Powtarzalne schematy interakcji społecznych w obrębie instytucji możemy nazwać strukturą społeczną instytucji. Przy próbie intencjonalnej zmiany instytucji przez podmioty działające ostrze akcji skierowane jest na strukturę normatywną, gdyż może być ona konceptualizowana, kodyfikowana i opatrywana sankcjami. Zmiana struktury normatywnej przekłada się ostatecznie w większym lub mniejszym stopniu na strukturę faktyczną. Niekiedy może przez jakiś czas istnieć znacząca różnica między strukturą normatywną a realną, jednak w obrębie instytucji istnieje tendencja do izomorfii w tym zakresie, co oznacza przystosowanie struktury do organizacji lub na odwrót, albo też ich konwergencję. Wynika to z faktu, że działania niezgodne z regułami instytucji wiążą się z wysiłkiem poznawczym oraz mogą narażać na społeczne sankcje, a – z drugiej strony – powtarzalne, przechodzące w nawyk sposoby dzia-

łania i wzory interakcji mogą uzyskiwać status skonceptualizowanych norm społecznych.

Czy ludzie działają zawsze w sposób zgodny z normami instytucji? Nie, nie zawsze. Postępowanie odmienne od zinstytucjonalizowanych wzorów możemy określić mianem innowacji. Jednostki podejmują innowacje wtedy, gdy nie są w stanie osiągać cenionych społecznie celów za pomocą sposobów zinstytucjonalizowanych. Takie innowacje mogą być sankcjonowane negatywnie i eliminowane, ale też są w stanie ostatecznie zmienić instytucje w efekcie naśladownictwa związanego z sukcesem w osiągnięciu celu, co przez zmianę struktury może zmienić normy i ich uzasadnienie poprzez odwołanie do społecznie cenionych wartości. Warunkiem wprowadzenia innowacji jest dysponowanie wolnymi zasobami: poznawczymi i materialnymi. Działania zinstytucjonalizowane, które stanowią najczęściej pewien nawyk i mogą być wykonywane bez poznawczego wysiłku, oszczędzają energię. Nie są planowane czy kalkulowane, lecz raczej racjonalizowane w razie potrzeby po fakcie. Jeśli jednostka działa w efektywnym układzie instytucjonalnym, łatwiej jej wygospodarować zasoby niezbędne do przeprowadzenia innowacji w wyselekcjonowanym obszarze. Dlatego też proces zmian jest powiązany z procesem odtwarzania i utrwalania instytucji. Jest to też jeden z powodów oporu społecznego wobec innowacji inicjowanych przez poszczególne podmioty, które wymagają przystosowań i wtórnych innowacji ze strony innych osób uwikłanych we współdziałanie. Szerszą analizę procesu zmiany instytucjonalnej i jej szczególnego przypadku – innowacji, musimy pozostawić poza zakresem niniejszych rozważań.

Jednostki są strategicznymi graczami. Grają w obrębie struktur normatywnych instytucji, które zwykle zostawiają pewną swobodę stosowania zasad, wyznaczając progowe minimum akceptowanego działania. Grają też o reguły rządzące gramami, czyli o kształt struktury normatywnej (Crozier, Friedberg 1982), choć pod tym względem różnią się w zakresie możliwości osobistych, zasobów do dyspozycji i motywacji. Świat społeczny nie jest teatrem marionetek, lecz aktywnych podmiotów działających, dysponujących potencjałem nieprzewidywalności. Ludzie kierują się w swych działaniach ca-

łym bogactwem kulturowo uwarunkowanych motywów, wśród których niepoślednie znaczenie ma chęć wyróżnienia się i uznania ze strony istotnych innych<sup>4</sup>.

Spojrzenie na działanie z perspektywy racjonalności dotyczy relacji między celami a środkami. Ekonomia, która stosuje w analizie ludzkich działań model racjonalnego wyboru oparty na kalkulacji kosztów i korzyści, *explicite* odcina się od rozważań dotyczących wyboru celów. Tę kwestię traktuje jako zewnętrzną wobec problemu ekonomii. Kształt indywidualnych skal preferencji jest daną w modelu. Analiza dotyczy sposobu rozdysponowania niewystarczających zasobów – dóbr ekonomicznych – pomiędzy konkurujące cele tak, by zmaksymalizować subiektywną użyteczność działającego podmiotu. Dodajmy, że wcale nie musi być jej źródłem zaspokajanie potrzeb materialistycznych, konsumpcyjnych, lecz osiągnięcie dowolnie określonych celów, które subiektywnie uznawane są za ważniejsze od innych. Jednostki dążą do różnych celów w oparciu o własne wartościowanie. Mogą to być zarówno wartości doczesne, jak i duchowe. Rozdysponowaniem zasobów kierują proste zasady: prawo malejącej użyteczności krańcowej i prawo wyższej użyteczności dóbr teraźniejszych od przyszłych. Przyjmuje się przy tym, że w ramach dostępnej sobie wiedzy jednostki będą zawsze dokonywały doboru dostępnych środków tak, by zmaksymalizować swoją satysfakcję, niezależnie od tego, czy jej źródłem są wartości materialne, czy duchowe. Jednostki mogą się mylić i często tak się dzieje, jeśli chodzi o przyczynową adekwatność doboru środków do osiągnięcia celów, jednak podobnie jak ujawnienie nieprawidłowości teorii naukowej (np. ptolemejskiej astronomii) nie odbiera jej statusu racjonalności, tak też i obnażenie nieprawidłowości osobistych „teorii działania” przyjętych przez jednostki nie pozbawia ich przymiotu racjonalności, czyli oparcia na przekonaniu o przyczynowej adekwatności doboru środka do celu.

<sup>4</sup> „To nie tak zwana gospodarcza natura człowieka jest tym, co nadaje procesowi społecznemu treść i kierunek, lecz dążenie ludzi, żeby się wśród siebie równych odznaczyć i wybić na czoło. Nie *homo economicus* rządzi światem, lecz *homo ambitiosus* lub *anthropos doxomanés*. *Homo economicus* jest fikcją; *homo ambitiosus* jest żyjącą rzeczywistością” (Gerloff 1952, s. 27).

Ludzkie działanie jest z konieczności zawsze racjonalne – pisze Ludwig von Mises. Wyrażenie ‘racjonalne działanie’ jest więc pleonazmem i nie należy go używać. Określenia ‘racjonalny’ i ‘irracjonalny’ w odniesieniu do ostatecznych celów działania są nieodpowiednie i pozbawione treści. Ostatecznym celem działania jest zawsze zaspokojenie jakiejś potrzeby działającego. Ze względu na to, że nie da się zastosować własnych sądów wartościujących wobec działań podejmowanych przez innego człowieka, nie ma sensu wydawać sądów na temat celów i aktów woli innych osób. Nikt nie jest zdolny wskazać, co mogłoby uczynić innego człowieka bardziej szczęśliwym lub mniej niezadowolonym. Jeśli ktoś krytykuje nasze postępowanie, to albo mówi, do czego by dążył, gdyby był na naszym miejscu, albo z właściwą dyktatorom arogancją, nie licząc się z naszą wolą i aspiracjami, oświadcza, że mamy postępować tak, jak jemu się podoba (Mises 2007, s. 20).

Dalej Mises wyjaśnia, w jakim sensie każde ludzkie działanie jest racjonalne:

Jeśli terminy ‘racjonalny’ i ‘irracjonalny’ mają służyć opisowi środków wybranych do realizacji celów, to wyrażają ocenę przydatności i trafności wyboru określonej metody. Osoba oceniająca czyjeś postępowanie uznaje metodę za właściwą lub niewłaściwą w zależności od tego, czy dobrze się ona nada do osiągnięcia zamierzonego celu. Człowiek nie jest nieomylny, bardzo często popełnia błędy przy wyborze i zastosowaniu metod. Działanie niedostosowane do zamierzonego celu nie doprowadzi do jego realizacji. Jest niezgodne z celem, ale racjonalne, to znaczy stanowi wynik rozumnego – choć obciążonego błędem – namysłu i próby – wprawdzie nieudanej – osiągnięcia założonego celu. Lekarze, którzy sto lat temu stosowali zarzucone obecnie metody leczenia raka, mieli – z punktu widzenia współczesnej patologii – za mało wiedzy i dlatego ich metody były nieskuteczne. Nie postępowali jednak nieracjonalnie, lecz robili, co było w ich mocy. Prawdopodobnie za sto lat lekarze będą dysponowali znacznie skuteczniejszymi metodami leczenia tej choroby niż dziś. Będą działali skuteczniej, ale nie będą bardziej racjonalni niż dzisiejsi lekarze” (ibidem, s. 21–22).

W ekonomii na ogół przyjmuje się, że jednostki nie mają problemów ze skalą preferencji. Ostatecznie ludzie zawsze działają, a z ich faktycznych wyborów wynika owa skala. Wpadamy

w tautologię: działanie zależy przy danych zasobach od skali preferencji, a skalę preferencji możemy odczytać z dokonanego wyboru, zakładając, że działanie jest jej manifestacją. Ta cyrkularność rozumowania zdaje się nikomu nie przeszkadzać i nie przeszkadza dopóty, dopóki nie próbujemy zmierzyć się z empirycznym pomiarem tych zjawisk.

Przyjęcie tezy o dysponowaniu przez jednostki (dodajmy: w danym momencie niekoniecznie stałą) skalą preferencji w stosunku do konkurujących celów jest dość wygodne. Rzeczywiście, ostatecznie to tylko w bajce o osiołku zdycha on z głodu, nie mogąc wybrać między owsem i sianem, jak to przypomina Raymond Boudon (2009). Człowiek zawsze jakoś wybierze i nie będzie to fizyczna wypadkowa działających na niego sił, lecz zdecyduje przewaga na skali porządkowej. Choć być może dla ekonomii jako dyscypliny samo kształtowanie się struktury preferencji nie ma znaczenia, to dla historii gospodarczej i społecznej, czyli dla faktycznego przebiegu działań i ich konsekwencji – ma, i to ogromne. Ponadto, nie tylko dobór środków do celów może być poddany upraszczaniu przez odwołanie do wiedzy podręcznej i dzięki instytucjonalnemu unormowaniu. Instytucje zawierają również rozszczenia co do kształtowania hierarchii celów. Systemy etyczne odpowiadają nie tylko na pytanie, jak żyć i czego nie należy czynić, dążąc do realizacji swoich celów, lecz także wskazują, dla jakich wartości żyć należy.

Pytanie o racjonalność ludzkich działań ma się zatem dobrze. Sporu pewnie nie zamkniemy, lecz warto zwrócić uwagę na kilka kwestii.

Jeśli racjonalność miałaby oznaczać przeprowadzanie przed każdym działaniem rachunku kosztów i korzyści oraz maksymalizowanie różnicy między tymi dwiema kategoriami, to byłoby to bardzo często sprzeczne z zasadą maksymalizacji różnicy kosztów i korzyści, obciążające jednostki niepotrzebnie nadmiernym wysiłkiem poznawczym. Przeto, choć tego rodzaju działania mają miejsce i są szczególnym przedmiotem rozważań ekonomistów, stanowią one tylko jedną z klas działań wyróżnionych w oparciu o przesłanki dokonywanego wyboru. Wśród działań podejmowanych przez ludzi dominują te nawykowe, wpisane w ład instytucjonalny, w którym funkcjonują, co daje relatywnie wyso-

ki poziom osiągania standardowo oczekiwanych efektów.

Każde działanie związane jest z wyborem. Minimalnym wyborem jest rozstrzygnięcie, czy działać, czy powstrzymać się od działania, inny to wybór pomiędzy podążaniem za instytucjonalną normą a zaangażowaniem się w proces kalkulacji, a w tym ostatnim przypadku zakończenie poszukiwań na pierwszym satysfakcjonującym rozwiązaniu *versus* zaawansowany proces poszukiwania najlepszego dostępnego rozwiązania lub jego stworzenie.

Jeśli określenie „działanie racjonalne” zrozumiemy szerzej, jako działanie rozumnie uzasadnione przekonaniem jednostki, że takie, a nie inne postępowanie jest najbardziej uzasadnione w kontekście dążenia do celu, to model racjonalnego wyboru oparty na rachunku kosztów i korzyści byłby tylko szczególnym przypadkiem ogólnego typu „działań racjonalnych” (przypomnijmy, że Mises uważa używanie terminu „działanie racjonalne” za pleonazm). Wiele aktywności bazuje na przekonaniu, że określone postępowanie jest właściwe i/lub mądre bądź rozumne. Takie przeświadczenie może być czerpane z wykonywania działań w ramach instytucji. Na ogół opieranie się na zinstytucjonalizowanych regułach jest rozsądne w powtarzalnych sytuacjach. Uwalnia niewątpliwie od konieczności gromadzenia i przetwarzania informacji. Pozwala przez to niektórym jednostkom na bardziej innowacyjne zachowania w sytuacjach źle zdefiniowanych, takich, w których instytucje generują anomie lub takich, do których popycha analiza kosztów i korzyści.

Ludzie działają w oparciu o silne uzasadnienie, mając powód. Tego uzasadnienia może dostarczyć instrumentalna kalkulacja, instytucja lub silny afekt; ten ostatni jest szczególną „kalkulacją” – koszty nie mają znaczenia. Warunkiem określenia działania jako racjonalnego jest subiektywne przekonanie podmiotu działającego, że czyni rozsądnie, i sensowne z punktu widzenia możliwości osiągnięcia celu. To subiektywne przekonanie może zostać wzmocnione przez opinie obserwatorów, w szczególności zaś jego „racjonalność” może być sankcjonowana instytucjonalnie.

Działanie zawsze zwrócone będzie ku przyszłości. Jego efekt jest w tej przyszłości zanurzony. Przyszłość nie jest zdeteterminowana po-



dejmowanym działaniem. Na ogół pozostaje mglista czy też – mówiąc językiem ekonomistów – niepewna. Radykalna niepewność musi zostać ograniczona, by osoba podjęła się działania. Takie opanowanie przyszłości dają w rzeczy samej instytucje, które są magazynem przekonań na temat tego, jakie efekty przyniesie działanie lub przynajmniej, jakich efektów, niechcianych, nie przyniesie.

Czy oparcie się na instytucjonalnym wyjaśnieniu przebiegu działania podważa sens mówienia o racjonalnym wyborze? Wcale nie. Instytucje są siedliskiem norm ufundowanych na silnych przekonaniach o uzasadnieniu określonego sposobu działania w kontekście oczekiwanych skutków lub ochrony istotnych wartości. Te przekonania mogą być błędne, ale teorie naukowe też bywały i bywają błędne. Na bazie takich „teorii programu” dokonywane są przez jednostki wybory dotyczące uruchomienia działania.

Instytucje to zatem swoiste narzędzia oparowania niepewnej przyszłości. Są wytwarzane przez działające podmioty, co jednak nie oznacza, że przez nie zaplanowane i skonstruowane. Wiele z nich wyłania się spontanicznie jako niezamierzony efekt, choć w jakiejś części czy aspekcie – a w organizacjach nawet w pokaznej części – mogą być kształtowane lub też korygowane intencjonalnie. Są wynikiem procesów adaptacyjnych do zmieniającej się rzeczywistości i przekazywane przez procesy społecznego uczenia się. Mogą jednak nie odpowiedzieć na wyzwanie modernizacyjne. Wówczas grozi to danemu społeczeństwu pogorszeniem sposobu funkcjonowania i obniżą zdolność konkurowania o cenne zasoby z innymi społeczeństwami.

Mechanizm ewolucyjny działa tak, że społeczeństwa, które źle ukształtują swoje instytucje – owe „magazyny programów działania” – ustępują w konkurencji tym, których instytucje zapewniają lepszą adaptację i żywotność. To kształtowanie jest pewną wypadkową procesu spontanicznego i zaprojektowanych wysiłków. Proces ewolucji selekcjonuje instytucje, selekcjonując społeczeństwa, które się nimi posługują (społeczeństwo w tym miejscu rozumiane jest jako zbiorowość o określonej tożsamości kulturowej i ukształtowanym w oparciu o nią ładzie instytucjonalnym).

Ład instytucjonalny jest tworzony w procesie składania się ze sobą wielu jednostkowych dzia-

łań i stopniowej ewolucji. Jakie jest zatem pole dla intencjonalnego przekształcania ładu instytucjonalnego według przyjętego z góry projektu? To zasadniczo ryzykowne przedsięwzięcie i choć nie można powiedzieć, że podjęcie go jest niemożliwe, to na ogół kończy się skutkami niezakładanymi w projekcie, a istotnym ubocznym efektem okazuje się totalitaryzm, co uzasadniali Popper i Hayek. Czy zatem nic nie można zrobić? Można podejmować wysiłki na rzecz zmian poszczególnych instytucji lub w obrębie poszczególnych instytucji usprawniające w intencji efektywność działań czy usuwające problemy wynikające z zawodności repertuaru normatywnego – nieskuteczności programów działania. Trzeba sprawdzać efekty i korygować działania. Proces zmian może być trudny.

Ruchy społeczne uderzają także w znaczną część ładu instytucjonalnego, wywołując przekształcenia, które na ogół przynoszą efekty nowe, choć odmienne od planowanych przez charzmatycznych liderów. Niekiedy ma miejsce sytuacja rewolucyjna, gdy rządzący nie są w stanie rządzić, a rządzi – wytrzymać istniejącej sytuacji. Wówczas następuje rekonstrukcja instytucji, choć znów często dotyczy to tylko ich pewnej części związanej z funkcjonowaniem państwa bądź gospodarki. Ostatecznie efektem jest ewolucja wyjaśniana *ex post*, choć na ogół nieprzewidywalna *ex ante*. Ostateczny kształt życia społecznego jest zdominowany przez nieprzewidywane konsekwencje celowych działań ludzi, tylko z rzadka dopełniane przez konsekwencje działań zaplanowanych, choć i te mogą odgrywać dużą rolę.

Krótko mówiąc: najlepiej „udają się” – w sensie przekształcenia albo destrukcji instytucji i zastępowania ich nowymi – totalitarne rewolucje, choć można przyjąć, że w historycznie krótkim czasie każda z nich ostatecznie zjadła swój ogon. Najbardziej obiecujące są zmiany otwierające pola wolności dla działających jednostek i grup, czyli podążanie ścieżką hayekowskiego „ładu rozszerzonego”, który w najszerszym stopniu pozwala wykorzystać wiedzę rozproszoną w społeczeństwie.

Jeśli jesteśmy niezadowoleni z ładu instytucjonalnego, w którym funkcjonujemy, nie należy pogrążyć się w pesymizmie. Choć nikt nie daje gwarancji sukcesu, to podejmowanie prób

wprowadzania ulepszeń instytucji jest niewątpliwie strategią lepszą niż wycofanie się. Model społeczeństwa eksperymentującego w zakresie cząstkowych innowacji instytucjonalnych jest w świetle przeprowadzonej analizy normatywnie atrakcyjny. Problem w tym, że ta sama analiza podpowiada, iż wytworzenie takiej społecznej zdolności eksperymentowania jest ewolucyjną zdobyczą, której wyłonienie się nie wynika z prostego sporządzenia projektu i zrealizowania go zgodnie z przyjętym planem. Na pewno jednak warto usprawniać organizacje, poprawiać przepisy prawa, ulepszać polityki i stale sprawdzać konsekwencje wprowadzanych zmian, by móc reagować na kolejne nieprzewidziane konsekwencje podejmowanych działań.

#### 4. Kapitał instytucjonalny

Zasadniczą cechą instytucji jest zwiększanie przewidywalności działań jednostek i grup oraz ich wyników, zwłaszcza w sytuacjach współzależności z działaniami innych osób i grup. W gospodarce przynosi to w efekcie obniżenie kosztów transakcyjnych związanych z ubezpieczeniem ryzyka lub stratami wynikającymi z działania w warunkach niepewności. Bardzo ważną rolę odgrywa obliczalność instytucji (w tym organizacji) składających się na państwo. Nieobliczalność państwa jest czynnikiem istotnie obniżającym konkurencyjność gospodarki narodowej. Ważne są też instytucje średniego poziomu, działające na poziomie wspólnot lokalnych, takie jak np. analizowane przez Ostrom rozwiązania problemów korzystania ze wspólnych zasobów (*common-pool resources*) (Ostrom 1990; Ostrom, Gardner, Walker 1994).

Instytucje to funkcjonujące w danym społeczeństwie reguły postępowania i sposób ich egzekwowania – uspołeczniona wiedza na temat działania o danych sytuacjach. Mogą się opierać na regułach wytworzonych spontanicznie lub w sposób zamierzony, jak np. regulacje prawne. Nie jest istotny fakt, czy jednostki są w stanie zwerbalizować reguły działania, do których się stosują, ani też pełna identyczność zachowań opartych na regułach, lecz powtarzalność wystarczająca do powstania określonego ładu społecznego.

Instytucje ucieleśniają społecznie utrwaloną wiedzę o skutecznym działaniu i współdziałaniu oraz zapewnianiu ogólnych warunków przetrwania społeczeństwa. Wyłaniają się w toku powtarzanych reakcji na zbliżone sytuacje lub jako ostateczny efekt, zamierzony bądź niezamierzony, wprowadzania przemysłanych reguł działania. Podlegają selekcji w procesie ewolucji, której obiektem są całości społeczne. Rynek jest także instytucją społeczną, która spontanicznie wyłania się z interakcji opartych na wymianie. W warunkach konkurencyjnego rynku, zagwarantowanych praw własności i wolności działalności gospodarczej ceny są nośnikami informacji umożliwiającym rozległą koordynację działań między podmiotami niepozostającymi w bezpośrednim kontakcie. Konkurencja na rynku umożliwia wykorzystanie rozproszonej wiedzy działających podmiotów i odkrywanie nowych możliwości (Hayek 1998). W obrębie rynku funkcjonuje instytucja pieniądza, która dramatycznie obniża koszty transakcyjne i ma rozległe konsekwencje społeczne (Simmel 1997).

Rynek jest efektywną instytucją w przypadku transakcji samoegzekwujących się (np. kupno-sprzedaż dóbr materialnych czy usług z natychmiastową zapłatą i wydaniem dobra). Część transakcji (kredyty, ubezpieczenia, transakcje terminowe itp.) wymaga jednak istnienia podmiotu/instytucji egzekwującego wypełnienie kontraktu (Olson 2000). Funkcję tę pełni państwo, które samo w sobie może być traktowane jako megainstytucja bądź system instytucji. Problem Polski (i nie tylko) to słabość tej egzekucji. Konsekwencją są wysokie koszty transakcyjne związane z niepewnością obrotu gospodarczego między podmiotami prywatnymi i obniżenie konkurencyjności, a także niski poziom aktywności wymagającej zaufania (najlepiej dobrze wspartego możliwością wyegzekwowania należności). Do takich działań wymagających szczególnie dużego zaufania należy np. aktywność innowacyjna.

Ważnym pojęciem, które już zostało wspomniane wcześniej, a wprowadzonym przez Hayeka jest **ład społeczny** (*social order*). O ile organizacje są formą instytucjonalizacji, która może być sprawna i użyteczna w warunkach określonych selektywnie celów i względnie ograniczonej skali złożoności, o tyle fundamentem ładu

społecznego, który obejmuje jednostki i organizacje, jest zbiór instytucji wykształconych ewolucyjnie w spontanicznym procesie uczenia się i selekcji powtarzalnych działań oraz nadawaniu im komunikowalnej formy norm, zasad działania, wzorów zachowań i reguł gry.

Ład społeczny według Hayeka (1986, s. 57) to „stan rzeczy, w którym wielość elementów rozmaitego rodzaju jest powiązana w taki sposób, że zapoznając się z jakąś czasową lub przestrzenną częścią całości możemy się nauczyć formowania poprawnych oczekiwań dotyczących reszty lub przynajmniej takich oczekiwań, które mają szansę okazać się poprawnymi”. Ład społeczny ma zasadniczo charakter spontaniczny, choć może opierać się w znacznej mierze także na zaplanowanych regułach. Próby narzucenia zaplanowanego ładu społecznego prowadzą do totalitaryzmu i niewykorzystania potencjału społecznego.

Ważna jest relacja państwa do ładu społecznego. Państwo to z jednej strony strażnik-egzekutor zasad owego ładu (nie wszystkich, gdyż są także inne formy egzekwowania norm i zasad postępowania), z drugiej zaś strony to złożona organizacja. Jako organizacja – układ skoordynowany dla osiągnięcia celu – agendy państwa działają w zakresie świadczenia usług i prowadzenia polityk publicznych. Państwo jednak musi być także egzekutorem reguł niezależnych od celu, powszechnie obowiązujących (lub przynajmniej dla pewnych ogólnych kategorii obywateli), na bazie których działające jednostki wytwarzają spontaniczny ład. Sytuacja, w której agendy państwa nie honorują praw własności, prowadzi – jak pokazuje historia – do ekonomicznej niewydolności.

O bogactwie narodów decyduje ład wyłaniający się ze stosowania przez jednostki reguł działania i ze sprawności organizacji gospodarczych i publicznych, w tym agend państwa. Społeczeństwa różnią się swoimi egzekwowanymi zbiorami reguł działania, w tym działaniem agend państwa, które w różnym stopniu sprzyjają wytwarzaniu bogactwa. Skrajnie negatywny przypadek stanowią pod tym względem tzw. państwa upadłe. Instytucje i ład na nich oparty można oceniać z punktu widzenia tego, czy przyczyniają się do zwiększenia efektów aktywności ekonomicznej ludzi. Jeśli kapitałem na-

zwiemy – w najogólniejszym tego słowa znaczeniu – wytwory ludzkiej działalności, które zwiększają produktywność pracy i wykorzystanie zasobów naturalnych, to instytucje (niezależnie od tego, czy zostały skonstruowane intencjonalnie, czy wyłoniły się ewolucyjnie jako rezultat wielu działań), przynoszące taki efekt zwiększenia produktywności, a w rezultacie bogactwa narodu, możemy określić mianem **kapitału instytucjonalnego**.

Podsumowując krótko odpowiedź na pytanie sformułowane na wstępie za Davidem S. Landesem czy Mancurem Olsonem, możemy powiedzieć, że to, czy narody są biedne, czy też bogate, zależy w znakomitej mierze od posiadanego przez nie kapitału instytucjonalnego. Skoki rozwojowe ekonomicznych tygrysów oparte były na zdolności do zwiększenia przez nie swojego kapitału instytucjonalnego.

## 5. Uwagi końcowe

O instytucjach ciągle wiemy jeszcze niewiele. Zwłaszcza w przypadku tych, które wyłoniły się w spontanicznej ewolucji, trudno jest zidentyfikować i opisać mechanizmy ich powstawania i trwania, choć podjęto z powodzeniem próby symulacyjnego odtworzenia procesu wyłaniania się instytucji pieniądza w procesie wymiany i jego upadku (Yasutomi 1995; Shinohara, Pegio Gunji 2001). Ciągle wiele jeszcze pozostało jednak do zrobienia, zarówno w zakresie wyjaśniania mechanizmów wyłaniania się i odtwarzania instytucji w oparciu o splot jednostkowych działań, jak i wpływu instytucji na działania ludzi w rozmaitych sytuacjach. Dostrzegamy ich znaczenie dla rozwoju gospodarczego, ale mało jest jeszcze systematycznej wiedzy o zależnościach przyczynowych zachodzących między instytucjami a rozwojem. Podobnie nie najlepiej jest z podstawami do budowania projektów cząstkowej interwencji usprawniającej instytucje.

Interesujące jest to, że polska socjologia odwróciła się w swym głównym nurcie od badania instytucji. Co najwyżej konstatuje ich istnienie i znaczenie. Są one centralną kategorią socjologii od zarania dyscypliny, dlatego intrygujące wydaje się przejmowanie wiodącej roli w badaniu instytucji przez ekonomię. Wśród ekonomistów

z kolei instytucje robią karierę. To kolejny przykład ekspansji ekonomii na obszary zaniedbane przez socjologów, a może – co brzmiałoby lepiej i nie odcinało drogi powrotu – zacierania granic między dyscyplinami.

W badaniach instytucji przydatna jest perspektywa socjologii analitycznej z jej naciskiem na identyfikowanie mechanizmów społecznych i wyjaśnianie ich z perspektywy strukturalnego indywidualizmu metodologicznego. Ważne jest tu wykorzystanie nowoczesnych metod badań przyczynowych i modelowania agentowego złożonych układów. W praktyce oznacza to zwrot w kierunku teorii średniego zasięgu, tak jak je rozumiał Robert K. Merton (1982).

## Literatura

- Acemoglu D. (2008). *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press.
- Bellinger G. (2004). *Knowledge Management – Emerging Perspectives*, <http://www.systems-thinking.org/kmgmt/kmgmt.htm> [dostęp: 6.11.2013].
- Berger P.L., Luckmann T. (1983). *Spoleczne tworzenie rzeczywistości*, przekł. J. Niżnik. Warszawa: PIW.
- Boudon R. (2009). *Logika działania społecznego. Wstęp do analizy socjologicznej*, przekł. K. Kowalski. Kraków: Zakład Wydawniczy „Nomos”.
- Coriat B., Dosi G. (2002). „The institutional embeddedness of economic change: an appraisal of the ‘evolutionary’ and ‘regulationist’ research programmes”, w: G.M. Hodgson (red.), *A modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics: Key Concepts*. Cheltenham–Northampton MA: Edward Elgar.
- Crawford S.E.S., Ostrom E. (1995). „A grammar of institutions”, *American Political Science Review*, t. 89, nr 3, s. 582–600.
- Crozier M., Friedberg E. (1982). *Człowiek i system: ograniczenia działania zespołowego*, przekł. K. Bolesta-Kukułka. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gerloff W. (1952). *Geld und Gesellschaft. Versuch einer gesellschaftlichen Theorie des Geldes*. Frankfurt am Main: Vittorio Klostermann Verlag.
- Greif A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hayek F.A. von (1986). *Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Eine neue Darstellung der liberalen Prinzipien der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie. Band 1: Regeln und Ordnung*. (wyd. 2). Landsberg: Verlag Moderne Industrie.
- Hayek F.A. von (1989). „The pretence of knowledge”, *The American Economic Review*, t. 79, nr 6, s. 3–7.
- Hayek, F.A. (1998). *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, przekł. G. Łuczkiwicz. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Hayek F.A. (2004). *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*, przekł. M. i T. Kunińscy. Kraków: Wydawnictwo Arcana.
- Hodgson G. (2006). „What are institutions?”, *Journal of Economic Issues*, t. 40, nr 1, 1–24.
- Koo B.Y. (1982). *New Forms of Foreign Investment in Korea*. Korea Development Institute Working Paper 82–02.
- Landes D.A. (2007). *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, przekł. H. Jankowska. Warszawa: Muza.
- Menger C. (1985). *Investigations into the Method of the Social Sciences*. New York–London: New York University Press.
- Merton R.K. (1982). „Teorie socjologiczne średniego zasięgu”, w: *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, przekł. E.T. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski, J.J. Wiatr. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Mises L. von (2007). *Ludzkie działanie*, przekł. W. Falkowski. Warszawa: Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge–New York: Cambridge University Press.
- Olson M. (2000). „Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich, and others poor”, w: W.M. Olson, S. Kähkönen (red.), *A Not-so-dismal Science*. Oxford: Oxford University Press.
- Ostrom E. (1990). *Governing the Commons*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom E., Gardner R., Walker J. (1994). *Rules, Games, and Common-pool Resources*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Popper K.R. (1984). „Epistemologia bez podmiotu poznającego”, *Literatura na Świecie*, nr 12(161).
- Shinohara S., Pegio Gunji Y. (2001). „Emergence and collapse of money through reciprocity”, *Applied Mathematics and Computation*, t. 117, nr 2, s. 131–150.
- Simmel G. (1997). *Filozofia pieniądza*, przekł. A. Przyłębski. Poznań: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.



Smith A. (1954). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, przekł. A. Prejbisz i in. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Ubogu F.U. (2001). *Knowledge Management for Decision Making: Tools, Institutions and Paradigms*. Proceedings of Second Meeting of Committee on Development Information (COMI) 2011, <http://>

[repository.uneca.org/codist/sites/default/files/Knowledge%20management%20for%20decision%20making%20tools,%20institutions%20and%20paradigms.pdf](http://repository.uneca.org/codist/sites/default/files/Knowledge%20management%20for%20decision%20making%20tools,%20institutions%20and%20paradigms.pdf) [dostęp: 26.01.2014].

Yasutomi A. (1995). „The emergence and collapse of money”, *Physica D*, t. 82, nr 1–2, s. 180–194.

## Institutions, knowledge, action, and institutional capital

The purpose of this article is to present a systematic concept of institutions from the point of view of analytical sociology. The concept is introduced in order to find the decisive factor determining the competitive advantage of certain countries, the “wealth and poverty of nations”. The author considers institutions as a key factor for economic development. He begins with an overview of current approaches to the semantic range of the notion of institution. One of the dilemmas in this discussion is whether or not organizations should be treated as a special type of institutions. The next topic of analysis is human action, which is a purposeful activity of individuals based on their knowledge. The article demonstrates the relation between such activity and institutions understood as repositories of social knowledge regarding groups of situations and action programmes related to them. In the final part of the article, the notion of “institutional capital” is introduced; consequently, the institutions are analyzed from the point of view of their influence on the productivity of resources and on the competitiveness and prosperity of nations. In the conclusions, the author notes that sociology moves away from analyses of institutions, and that the institutional approach becomes increasingly important in economics. He points out the many unexplored issues in this area of social research.

Keywords: institutions, economic development, wealth of nations, action, knowledge, information, institutional capital.

Stanisław Mazur

## Zmiana instytucjonalna

Tekst poświęcony jest kategorii zmiany instytucjonalnej. Podjęto w nim próbę scharakteryzowania dwóch odmiennych tradycji jej wyjaśniania. W tym celu przedstawiono: rozumienie instytucji, zależności między podmiotem a instytucją, typy zmiany instytucjonalnej, mechanizmy i formy zmiany instytucjonalnej oraz jej niezamierzone konsekwencje.

Słowa kluczowe: instytucja, zmiana instytucjonalna, typy zmiany instytucjonalnej, mechanizmy zmiany instytucjonalnej, niezamierzone konsekwencje zmiany instytucjonalnej.

### 1. Uwagi wstępne

Tekst ten jest poświęcony kategorii zmiany instytucjonalnej – niezwykle ważnej dla wytłumaczenia wielu problemów w obszarze nauk społecznych. Próbuję tu scharakteryzować dwie wyraźnie odmienne tradycje jej wyjaśniania<sup>1</sup>. Uchwycenie tej odrębności oraz analiza ich podstawowych wymiarów stanowią dla mnie odniesienie, bez którego nie sposób wyłożyć własnych poglądów.

To, co uznaję za kluczowe dla opisu zmiany instytucjonalnej i co zajmuje mnie w pierwszym rzędzie, to pytania o:

- a) rozumienie instytucji;
- b) zależności między podmiotem a instytucją;
- c) typy zmiany instytucjonalnej;
- d) mechanizmy i formy zmiany instytucjonalnej;
- e) niezamierzone konsekwencje zmiany instytucjonalnej.

Pytania te stanowią siatkę problemową, na bazie której strukturyzuję objaśnianie elementarnych problemów zmiany instytucjonalnej. Pomijam w tym tekście inne ważne dla rozważań instytucjonalnych zagadnienia (np. porządek instytucjonalny, proces instytucjonalizacji). Ważniejsze jest dla mnie raczej wyjaśnienie

i zinterpretowanie ogólnego rozumienia zmiany instytucjonalnej niż skrupulatność analityczna i „pełne zagospodarowanie pola instytucjonalnego”. Niesie to za sobą oczywiste ograniczenia, w tym fragmentaryczność i selektywność, co z pewnością jest widoczne w niniejszym artykule.

### 2. Rozumienie instytucji

#### 2.1. Czym nie są instytucje?

Rozpocznę od wyjaśnienia, czym instytucje nie są. Warto to uczynić, zważywszy na ich nagminne utożsamianie z „systemem społecznym” lub/i „organizacjami”. Uprawnione jest posługiwanie się terminem „system społeczny” „(...) wtedy i tylko wtedy, gdy mamy do czynienia ze zróżnicowaniem ról i pozycji społecznych, akceptacją wynikających z tego zróżnicowania praw i obowiązków oraz istnieniem wspólnych norm i wartości” (Szacki 2002, s. 820). Podstawowymi składowymi systemu społecznego są: kultura, polityka, gospodarka oraz powiązane z nimi podsystemy. Wytycza on najszerze ramy aktywności aktorów społecznych i wpływa na charakter ich interakcji.

Z kolei „organizacje” to „struktury koordynacji działań ludzkich, które są intencjonalnie konstruowane dla osiągnięcia celów określonych przez ich kreatorów. Są one tak budowane, aby ich działania cechowały się wysokim stopniem efektywności i skuteczności w odniesieniu do re-

Stanisław Mazur – Katedra Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

<sup>1</sup> Bogactwo typologii nurtów nowego instytucjonalizmu zamazuje wyrazistość jego obrazu. Uznałem, że warto, dla celów analitycznych, dokonać ich podziału na dwie tradycje.

alizacji ustanowionych dla nich celów. Stanowią one materializację wyobrażeń ich architektów i tych, którzy nimi kierują” (North 1990).

Terminy „instytucja”, „organizacja” i „system społeczny” mają ważne cechy wspólne, spośród których najistotniejszą wydaje się ich społeczny charakter. To znaczy, że wpływają one na aktorów społecznych oraz charakter ich interakcji. Dzieli je jednak wiele, a przede wszystkim:

- a) zasięg ich społecznego oddziaływania (w przypadku systemu społecznego jest on największy);
- b) ich geneza (emergentna i ewolucyjna, jak ma to miejsce w przypadku systemu społecznego i instytucji, lub konstruktywistyczna w organizacji);
- c) dynamika ich rekonstrukcji i rekonfiguracji (niska w odniesieniu do systemu społecznego, umiarkowana w przypadku instytucji, a relatywnie wysoka w organizacji).

Istotę odrębności instytucji i organizacji dobrze oddaje lapidarne stwierdzenie „Instytucje to reguły, a organizacje to gracze” (ibidem).

## 2.2. Dwie tradycje pojmowania instytucji

Instytucje można objaśniać na wiele sposobów. Przyjmuję założenie o dwóch podstawowych tradycjach instytucjonalnych, tj. kalkulacji i odpowiedzialności. Propozycje typologiczne niosą ze sobą szereg ograniczeń i tak też jest w tym przypadku. Ich zaletą pozostaje jednak fakt, że pozwalają dostrzec to, co ważne, a niedostrzeżalne, kiedy nasze poznanie zorientowane jest na uchwycenie nazbyt wielu elementów tej części rzeczywistości społecznej, którą analizujemy.

### *Tradycja kalkulacji*

Według protagonistów tej tradycji (np. badacze utożsamiających się z teorią racjonalnego wyboru) instytucje to zbiory reguł, wzorców i procedur projektowanych przez racjonalnie (w rozumieniu instrumentalnym) kalkulujących aktorów społecznych. Są oni wyposażeni, w ujęciu modelowym, w trwały zestaw preferencji, a instytucje mają służyć maksymalizacji ich krańcowej użyteczności<sup>2</sup>. Kształtując interak-

cje społeczne, określając ich sekwencje i konsekwencje, wyposażają aktorów społecznych w informacje i mechanizmy redukujące niepewność, ograniczając tym samym koszty transakcyjne tych interakcji. Instytucje to teleologiczne konstrukcje służące rozwiązywaniu problemów koordynacji w sferze działań zbiorowych. Stanowią one wynik racjonalnej i strategicznej kalkulacji aktorów społecznych, efekt ważenia ich preferencji i interesów. Są objaśniane z perspektywy indywidualizmu metodologicznego oraz redukcjonistycznej, a kluczem do ich zrozumienia jest racjonalny wybór dokonywany przez aktorów społecznych. Tradycja ta jest odmianą utylitarystycznego sposobu interpretowania działań ludzkich jako parametrycznej strategii instrumentalnego doboru środków dla osiągnięcia określonych celów. Jest ona kultywowana w szczególności przez badaczy utożsamiających się z nurtem racjonalnego wyboru (takich jak: Duncan Black, Anthony Downs, James M. Buchanan, Gordon Tullock, Kenneth Arrow, Vincent A. Ostrom, William A. Niskanen, Oliver Williamson, James S. Coleman, Gary Becker).

### *Tradycja odpowiedzialności*

W tradycji odpowiedzialności rozwijanej przez nowy instytucjonalizm socjologiczny (George H. Mead, Charles H. Cooley, James G. March, Johan P. Olsen, Richard W. Scott, Walter W. Powell, Paul J. DiMaggio), a także podzielanej, w znacznej mierze, przez instytucjonalizm historyczny (Theda Skocpol, Sven Steinmo, Paul Pierson, Peter Hall, Kathleen Thelen), instytucje to formalne oraz nieformalne zasady i procedury, praktyki operacyjne, ale również systemy symboli, skryptów poznawczych i wzorców moralnych, które dostarczają ram kognitywnych i interpretacyjnych aktorom społecznym. Są postrzegane jako reguły i struktury uprawomocnione przez normy oraz wartości społeczne. To zbiory powiązanych zasad i rutyn, które określają stosowne działania w znaczeniu relacji pomiędzy rolą a sytuacją. Ich istotą jest strukturyzowanie kontekstu, w którym dochodzi do interpretacji i nadawania sensu działaniom jednostek<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Warto jednak zauważyć, że trwałość preferencji nie musi być równoznaczna z ich niezmiennością.

<sup>3</sup> Kontury odmienności między wyróżnioną przeze mnie tradycją kalkulacji a tradycją odpowiedzialności dobrze od-

### 2.3. Funkcje instytucji formalnych i nieformalnych

Instytucje kształtują wartości, postawy i zachowania aktorów społecznych. Wpływają na schematy dystrybucji władzy i zasobów, strukturyzują procesy decyzyjne, oddziałują na preferencje aktorów. Zarówno wyposażają ich w możliwości, jak i nakładają na nich ograniczenia. Instytucje tworzą mechanizmy kontrolne, ułatwiają współpracę i redukują niepewność, służą trwaniu porządku społecznego. Ucieleśniają także układ sił, faworyzując pewne sposoby działania, włączając w nie jednych aktorów społecznych, a wykluczając innych.

Nie sposób, objaśniając je, nie wspomnieć o ich specyficznym typie, czyli instytucjach nieformalnych. Ich społeczne znaczenie odnotowuje się zarówno w tradycji kalkulacji, jak i w tradycji odpowiedzialności. Instytucje te to społecznie podzielane zasady; zwykle nie zostają one spisane – są tworzone, komunikowane i wprowadzane w życie poza oficjalnie sankcjonowanymi kanałami komunikowania społecznego.

Instytucje nieformalne tworzy się, gdy:

- aktorzy społeczni uznają instytucje formalne za niekompletne, tj. nienormujące sposobów postępowania w możliwych do zaistnienia sytuacjach; pojawiają się jako sposób rozwiązania problemów nieprzewidzianych przez procedury formalne;
- aktorzy społeczni postrzegają je jako suboptymalną strategię dla realizacji celów, których osiągnięcie jest niemożliwe lub trudne poprzez zastosowanie instytucji formalnych; w tym przypadku często wiąże się to z sytuacją, w której aktorom brak odpowiedniej siły, aby zmienić formalne zasady;
- aktorzy społeczni upatrują w nich sposobu na wzmocnienie instytucji formalnych, których stosowanie nie prowadzi do osiągnięcia pożądanego celu;
- aktorzy społeczni widzą w nich sposób na osiągnięcie celów, które nie są publicznie akceptowane.

Przyjmuję podział na dwa podstawowe typy nieformalnych instytucji. Podstawą tego roz-

różnienia jest ich wpływ na instytucje formalne. Pierwszy typ to nieformalne instytucje konsolidujące. Drugi określam jako nieformalne instytucje dezintegrujące.

#### *Nieformalne instytucje konsolidujące*<sup>4</sup>

W grupie nieformalnych instytucji konsolidujących wyróżniam te o charakterze komplementarnym oraz dostosowawczym.

Pierwsze z nich względem instytucji formalnych wypełniają przestrzeń nieuregulowaną przez te ostatnie. Wzmacniają instytucje formalne, które bez nich są marginalizowane. Nieformalne instytucje konsolidujące to sposób na wzmocnienie instytucji formalnych, których stosowanie nie prowadzi do osiągnięcia celu uznanego za istotny.

Instytucje nieformalne, mające naturę dostosowawczą, oddziałują na zmianę instytucji formalnych, modyfikując efekty ich stosowania – naruszeniu ulega ich istota, przy zachowaniu literalnie wyrażonych form. Często tworzą je aktorzy, którzy nie czują się usatysfakcjonowani tym, jak działają instytucje formalne, ale nie są zdolni do ich otwartego zanegowania lub istotnej modyfikacji. Tego rodzaju instytucje nieformalne ułatwiają godzenie preferencji i interesów aktorów z celami organizacji.

#### *Nieformalne instytucje dezintegrujące*

W zbiorze nieformalnych instytucji dezintegrujących wskazuję te, które mają naturę rywalizacyjną i substytuującą.

Stosowanie nieformalnych instytucji o charakterze rywalizującym podważa instytucje formalne lub elementy tychże, naruszając ich treści i kwestionując cele lub ich część<sup>5</sup>. Może to powodować powstawanie takich zjawisk, jak klientelizm i korupcja.

Nieformalne instytucje o charakterze substytucyjnym są preferowane przez aktorów dążących do uzyskania wyników, których nie jest w stanie zapewnić instytucja formalna, zaprojek-

daje skonstruowane przez Marcha i Olsena (2005) różniczenie na logikę konsekwencji i logikę stosowności.

<sup>4</sup> Omówienie dokonane na podstawie pracy Gretchen Helmke i Stevena Levitsky'ego (2004).

<sup>5</sup> Nieformalne instytucje dezintegrujące mogą także wpływać negatywnie na instytucje nieformalne.

towana w celu ich osiągnięcia. Pojawiają się, gdy słabość organizacji lub podmiotów społecznych uniemożliwia zdobywanie celów przez działanie w sposób zgodny z logiką instytucji formalnych<sup>6</sup>.

### 3. Zależności między podmiotem a instytucją

Użyteczne dla objaśniania zależności między aktorem społecznym a instytucją jest posłużenie się dwoma terminami: „relacje zorientowane jednokierunkowo” oraz „relacje zorientowane dwukierunkowo”. Pierwsze pojęcie oznacza, że aktor społeczny jest wyposażony w silną zdolność do konstruowania i rekonstrukcji instytucji, a jego zamierzenia w tym względzie są możliwe do przeprowadzenia z bardzo wysoką dozą prawdopodobieństwa. Termin drugi pojmuję jako stan, w którym relacje między aktorem a instytucją mają charakter zwrotny, ich wyniki zaś – charakter niedeterministyczny.

#### *Relacje zorientowane jednokierunkowo*

Zwolennicy tego określenia koncentrują się na tych aspektach zachowania ludzkiego, które są instrumentalne, teleologiczne oraz oparte na utilitarystycznej kalkulacji. Przyjmują oni, że jednostki dążą do maksymalizowania swoich korzyści, a czyniąc to, zachowują się strategicznie, czyli dokonują oceny możliwych opcji w celu wyboru tej zapewniającej największe korzyści. Aktora społecznego cechują preferencje w swej naturze egzogenne względem instytucji.

Relacje zachodzące pomiędzy instytucją a jednostką są postrzegane poprzez pryzmat indywidualizmu metodologicznego, tj. preferencje i działania jednostek w znacznie większym zakresie kształtują instytucje niż te wpływają na charakter tychże preferencji i działań. Jednostkowe preferencje uznaje się za pierwotne wobec instytucji. Ich siła społeczna pozostaje na tyle znacząca, że możliwe jest funkcjonalne przekształcanie instytucji i porządków instytucjonalnych. Aktor zostaje przeciwstawiony in-

stytucji jako podmiot wyposażony w zdolność jej plastycznej modyfikacji.

#### *Relacje zorientowane dwukierunkowo*

Z perspektywy „relacji zorientowanych dwukierunkowo” aktor społeczny jest postrzegany jako podmiot silnie zanurzony w świecie instytucji, na który składają się symbole, scenariusze i rutyny. Tworzą one wymiar interpretacyjny, na bazie którego aktor kształtuje własną tożsamość, buduje refleksję nad zachowaniami innych i dokonuje autorefleksji odnoszącej się do jego działań. Zachowania aktora społecznego są warunkowane sposobem, w jaki dokonuje on interpretacji rzeczywistości i nadaje jej sens, na podstawie którego buduje zindywidualizowane strategie. W tej narracji jednostka nie jest zorientowana na maksymalizowanie użyteczności i działanie wspierane przez logikę utylitarną. W większym zaś stopniu skupia się na osiągnięciu satysfakcji, opierając się na interpretacji kontekstu społecznego. Zabiega o definiowanie, redefiniowanie i wyrażanie własnej tożsamości w sposób społecznie uznawany.

Instytucje kształtują zachowania jednostek poprzez ich wyposażenie w schematy kognitywne. Nie chodzi w tym przypadku o to, aby wskazać, jak należy postąpić, ale o określenie, jakiego rodzaju działania są społecznie legitymizowane w danym kontekście. Oznacza to, że instytucja wpływa nie tylko na proces strategicznych kalkulacji jednostki – jej oddziaływanie sięga głębiej, tj. kształtuje jej wymiar normatywny, tożsamość i zbiór preferencji. W interakcjach zachodzących między jednostką a instytucją ta pierwsza, działając w sposób określony przez konwencję społeczną, tworzy, modyfikuje, ugruntowuje swoją tożsamość, wzmacniając jednocześnie konwencje społeczne wytyczające granice i formy jej działania. To proces trwałego konstytuowania się tożsamości jednostki, jej percepcji rzeczywistości i schematów postępowania. Jego przebieg jest kształtowany na drodze interpretacji instytucji dokonywanej przez jednostkę. Jej działanie pozostaje w swej istocie społecznie konceptualizowane i wykracza poza ramy instrumentalne jednowymiarowej i autonomicznej racjonalności. Jednostka nie pozostaje pasywna względem instytucji – wpływa na nią, dokonuje jej modyfi-

<sup>6</sup> Interesujące rozważania na temat istoty instytucji nieformalnych można znaleźć w książce Helmke i Levitsky'ego (2004).



kacji i interpretacji. Relacje występujące pomiędzy instytucjami i działającymi jednostkami mają konstytutywny charakter.

#### 4. Typy zmiany instytucjonalnej

Uznając, że występują dwa zasadnicze typy zmiany instytucjonalnej. Pierwszy z nich to sytuacja, w której aktorzy społeczni, w celu rozwiązania problemów wynikających z koordynacji działań zbiorowych, podejmują intencjonalne działania na rzecz zmiany. W jej przeprowadzeniu upatrują szansy na maksymalizowanie partykularnych korzyści (zmiana instytucjonalna o charakterze projekcyjnym). Typ drugi to proces ewolucji, w którym aktorzy społeczni, na skutek procesów społecznego uczenia się i selekcji, adaptują się do zmian w otoczeniu poprzez modyfikację instytucji (zmiana instytucjonalna o charakterze ewolucyjnym)<sup>7</sup>. Zmiana instytucjonalna o charakterze ewolucyjnym odzwierciedla ogólną logikę darwinowskiej koncepcji adaptacyjnej ewolucji.

##### 4.1. Zmiana instytucjonalna o charakterze projekcyjnym

Racjonalnie, intencjonalnie i celowo działające jednostki definiują funkcje ważne z perspektywy ich strategicznych kalkulacji i interesów. Wokół nich są konstruowane/rekonstruowane instytucje jako konwencje służące wykonywaniu tych funkcji. Konstytuowanie się/modyfikacja tych instytucji stanowi pochodną dobrowolnych porozumień aktorów społecznych, którzy upatrują w tym sposobności osiągnięcia kolektywnych/partykularnych celów. Źródłem kreacji instytucjonalnej jest dążenie do minimalizacji kosztów transakcyjnych, a zarazem maksymalizacji krańcowej użyteczności konstruktorów i interesariuszy zmiany instytucjonalnej.

Radykalna konwencja zmian opiera się na założeniu, że możliwość projekcji zmian instytucjonalnych jest cechą przynależną aktorom społecznym. Jej logika zakłada, że mentalnie wyobrażone rozwiązania są osiągnane

poprzez racjonalnie zaprojektowane (w sensie instrumentalnym) programy działań. Kluczem do ich uzyskania są uniwersalne reguły przyczynowo-skutkowe, a odpowiednie dobranie względem ustanowionych celów stanowi rękomię ich osiągnięcia. Przyjmuje się, że aktorzy mają wyobrażenie idealnego porządku społecznego, umiejętność precyzyjnego określania celów oraz zasoby, które pozwalają im porządek ten kreować. Zwolennicy zmiany instytucjonalnej o charakterze funkcjonalnym opowiadają się za radykalną i całościową przebudową rzeczywistości społecznej lub jej określonego fragmentu wedle z góry obmyślonego, relatywnie szczegółowego planu.

Instytucje ulegają zmianie, gdy przestają służyć interesom racjonalnych aktorów społecznych dążących do maksymalizacji użyteczności. Zerwanie z ciągłością instytucji otwiera przestrzeń dla konfiguracji nowych reguł podziału korzyści. Zmiana instytucjonalna pojawia się, gdy nie jest możliwe osiągnięcie konsensu i zawiązanie lub utrzymanie koalicji na rzecz trwania danej instytucji. Jej źródłem jest kryzys wynikający ze sprzeczności zachodzącej pomiędzy logiką instytucji a logiką aktorów społecznych.

##### 4.2. Zmiana instytucjonalna o charakterze ewolucyjnym

Zmiana instytucjonalna pojawia się w sytuacji niepewności środowiska instytucjonalnego, kiedy to aktorzy zmieniają swoją orientację wobec instytucji. Poszukując nowych strategii akomodacji, dokonują selekcji i przyswajają sobie znane praktyki i modele, które uznają za kulturowo legitymizowane. W istocie zmiana taka jest adaptacją aktora społecznego do wymogów porządku instytucjonalnego. W tej perspektywie to przede wszystkim proces modelowania odpowiednich zachowań, oparty na imitacji (refleksyjnej lub mechanicznej) nowych bądź zmodyfikowanych instytucjonalnych form, prowadzący do izomorfizmu, homogeniczności i konwergencji. Zmiana instytucjonalna jest do pewnego stopnia konwersją dyskursu na nowy dyskurs, jako zastąpienie starych elementów dominującego dyskursu nowymi. Obie ich grupy są integrowa-

<sup>7</sup> Rozróżnienie to wprowadzone zostało przez Carla Menger'a.

ne w sposób ułatwiający zmianę instytucjonalną, chociaż nie zawsze musi się tak zdarzyć.

Zmiana ewolucyjna to proces płynnych i stopniowych przekształceń instytucji. Wyłaniający się z przekształceń instytucjonalnych porządek jest odmienny od poprzedniego, ale wciąż ma wiele cech, które po nim odziedziczył. Zmiany ewolucyjne mogą zachodzić tylko w kilku wymiarach instytucji w określonym czasie. Mają one charakter fragmentaryczny, a ich efekty nie naruszają istoty instytucji, ograniczając się do modyfikacji jej określonych składowych. To wewnętrzne zróżnicowanie instytucji jest wynikiem akomodacji presji płynących ze strony systemu społecznego, a także sposobem na strukturyzację tych presji. Radykalne zakłócenie płynnej równowagi między homogenicznością i heterogenicznością prowadzi do erozji i entropii instytucji lub ich istotnej modyfikacji.

Instytucje nie są w pełni „zamknięte” – pozostają w procesie nieustannej zmiany, ich elementy podlegają płynnej konfiguracji i rekonfiguracji. Źródłem tej instytucjonalnej plastyczności jest w większej mierze emergencja niż konstruktywistycznie wykoncypowany plan. W świecie instytucji homeostaza pojawia się niezwykle rzadko, niepodzielnie panuje w nim policentrycznie pojmowana zmiana. Im bardziej dynamizuje się rzeczywistość społeczna, tym bardziej płynne stają się instytucje. Dla opisanego ich istoty trafne wydaje się pojęcie instytucji fluktuujących. Owa płynność nie oznacza jednak, że przeobrażenia zawsze mają charakter zasadniczy i oznaczają radykalną zmianę.

Zdolność aktorów do przeprowadzenia zmiany instytucjonalnej jest ograniczona przez kolektywnie podzielane wzorce o charakterze normatywnym, instrumentalnym i kognitywnym. Zmiana oznacza ustanowienie nowych reguł gry społecznej. Na ogół przebiega długo, a jej konsekwencje zazwyczaj są odmiennie od zakładanych. Zmiana instytucjonalna jest efektem złożonego procesu zdarzeń – zarówno intencjonalnych, jak i nieintencjonalnych. Jako proces emergentny nie ma charakteru finalistycznego i trwałego, możliwość jej inżynierskiego projektowania jest wysoce wątpliwa.

W podejściu do zmiany instytucjonalnej wpisuje się eksponowanie znaczenia jej kontekstu czasoprzestrzennego. Na gruncie tej tradycji

rozвивa się pojęcie „ścieżki zależności” rozumianej jako silny wpływ czynników historycznych na instytucje i aktorów społecznych (Pierson 2000). Badacze utożsamiający się z tym sposobem pojmowania zmiany instytucjonalnej (np. instytucjonalisci historyczni) odrzucają twierdzenie o uniwersalności zachowań poddanych oddziaływaniu przez tożsame czynniki abstrahujące od uwarunkowań czasu i przestrzeni. Uznają oni, że implikacje przeszłości dla teraźniejszości i przyszłości są niezaprzeczone. Zjawisko trwania i zmiany wyjaśnia się poprzez odwołanie do wiążącej mocy konwencji i wzorców. Kolektywnie podzielane wzorce – zarówno normatywne, jak i kognitywne – wiążą jednostki z instytucją, ograniczając przestrzeń jej modyfikacji. Instytucje trwają, ponieważ uosabiają stan, który można określić mianem równowagi Nasha, tj. sytuacji, kiedy jednostki dostosowują się do wymogów instytucji, albowiem jest to bardziej korzystne rozwiązanie niż niedostosowanie się, chociaż sytuacja, w jakiej się znajdują, może być dla nich nieoptymalna.

Historyczni instytucjonalisci w celu opisu zmiany instytucjonalnej posługują się koncepcją przerwanej równowagi<sup>8</sup>. Oznacza ona stan, w którym instytucja „chwije się w posadach” i pojawia się możliwość jej modyfikacji lub zmiany. Okresy ewolucyjne charakteryzują się społecznym uczeniem, w trakcie którego refleksyjni aktorzy społeczni stopniowo przystosowują się do instytucji w sposób ograniczony przez istniejące praktyki instytucjonalne, zasady, rutyny i schematy kognitywne. Te okresy są przerywane przez kryzysy wiążące się z walką i kontestowaniem istoty instytucjonalnego *status quo*, co może prowadzić do fundamentalnej transformacji porządku instytucjonalnego i wykreowania nowego układu instytucjonalnego (Campbell 2004).

<sup>8</sup> Koncepcja przerwanej równowagi wywodzi się z rozważań paleontologów Nilesa Eldredge'a i Stephena Jaya Goulda nad procesami ewolucji. Darwinowska teoria ewolucji zakłada gradualizm zmian ewolucyjnych. Zdaniem tych uczonych tempo ewolucyjnych zmian jest zróżnicowane i zmienne. Szerzej zob. Gould 2002.

## 5. Mechanizmy zmiany instytucjonalnej

Wyróżniam cztery podstawowe mechanizmy zmiany instytucjonalnej:

- a) projektowanie,
- b) adaptację,
- c) dyfuzję,
- d) różnicowanie i selekcję.

Mechanizm projektowania opiera się na założeniu możliwości racjonalnego konstruowania i rekonstruowania instytucji w sposób teleologiczny. Źródłem tych procesów jest aktor społeczny. Podejmowane przez niego działania, w odniesieniu do instytucji i porządku instytucjonalnego, są wyrazem jego świadomych i racjonalnych wyborów warunkowanych kulturowymi ograniczeniami.

Mechanizm adaptacji bazuje na założeniu dotyczącym silnej środowiskowej zależności aktora społecznego. W tej konwencji podejmuje on pod wpływem presji środowiskowej działania służące adaptacji. Ta ostatnia może warunkować zachowanie korzystnej dla niego sytuacji lub też stanowić warunek jej poprawy.

Mechanizm dyfuzji polega na upowszechnianiu wartości, wzorców i praktyk operacyjnych społecznie preferowanych. Źródłem tych preferencji jest ich zakładana wyższość nad innymi rozwiązaniami instytucjonalnymi. Dyfuzja służy zatem budowaniu pozycji, prestiżu, bogactwa i legitymizowaniu działania aktora społecznego lub organizacji. Mechanizmy te mogą prowadzić zarówno do podniesienia zdolności działania, jak i ograniczyć się jedynie do wytworzenia przekonania społecznego o istnieniu takiej zdolności.

Mechanizm różnicowania i selekcji (prowadzący do ewolucji) dotyczy doboru wartości, wzorców i praktyk operacyjnych oraz ich spontanicznej kombinacji i rekombinacji. Opiera się na procesie społecznego uczenia się, najczęściej poprzez formułę inkrementalnych zmian oraz refleksji nad skutkami społecznymi określonych instytucji i porządków instytucjonalnych. Zmiana instytucjonalna, dokonana w oparciu o mechanizm różnicowania i selekcji to proces płynnych i stopniowych przekształceń.

Wydaje się, że każdy z tych mechanizmów może wywoływać jeden lub kilka z wymienionych poniżej efektów:

- a) „zastąpienia” – nowa instytucja zastępuje wcześniej funkcjonującą („nowe” reguły wypierają „stare”);
- b) „nałożenia” – instytucja przyjmuje nowe funkcje i nakłada je na stare (amalgamat instytucjonalny);
- c) „dryfu” – instytucje nie adaptują się do zmiany w otoczeniu w sposób racjonalny;
- d) „konwersji” – redefiniowanie funkcji, celów, przeznaczenia instytucji;
- e) „wyczerpania” – rozpad instytucji (Streeck, Thelen 2005).

## 6. Niezamierzone konsekwencje zmiany instytucjonalnej<sup>9</sup>

Historia uczy, że konstruowane przez ludzi instytucje nie zawsze są mądre lub dobre. Ostrzega także, że nierzadko cechują się one nieefektywnością instytucjonalną. Co więcej, nieefektywne instytucje i łady instytucjonalne mogą być szczególnie odporne na zmiany i cechować się relatywnie długim trwaniem (Loveman 1993). Zjawisko to dobrze objaśnia teoria „zależności od ścieżki” (David 1985). W tym kontekście uprawniona wydaje się opinia, że instytucjonalnym sukcesom towarzyszy niemała liczba instytucjonalnych porażek o destrukcyjnych konsekwencjach społecznych. Bez sprawnych instytucji społeczeństwa ulegają dezintegracji, a państwa upadają.

Poszukując inspiracji dla wyjaśnienia niezamierzonych konsekwencji zmiany instytucjonalnej, warto odwołać się do dorobku szkoły austriackiej, a w szczególności jej dwóch prominentnych reprezentantów: Karla Poppera (1993) i Friedricha Augusta von Hayeka (2006) oraz oryginalnego instytucjonalisty francuskiego – Raymonda Boudona.

<sup>9</sup> Tradycja rozważań nad niezamierzonymi konsekwencjami działań społecznych jest imponująca. Przynależą do niej m.in. Adam Smith (niewidzialna ręka rynku), David Hume (nieoczekiwane konsekwencje ludzkich zachowań), Bernard de Mandeville (indywidualny egoizm przynoszący korzyści innym), Max Weber (żelazna klatka biurokracji), Robert Merton (samospełniające się przepowiednie), Garrett Hardin (dramat wspólnego pastwiska), Ulrich Beck (społeczeństwo ryzyka).



Popper przeciwstawia sobie dwie szkoły myślenia o zmianie społecznej, których egzemplifikacją są dwie techniki wpływania na rzeczywistość społeczną, tj. utopijna inżynieria społeczna i stopniowa inżynieria społeczna. Istotą tej pierwszej jest radykalna i całościowa przebudowa rzeczywistości społecznej lub jej określonego fragmentu wedle z góry obmyślonego, relatywnie szczegółowego, ideologicznie warunkowanego planu. Jej źródło stanowi kult instrumentalnego rozumu oraz gloryfikacja parametrycznego sposobu interpretowania reguł życia społecznego. Sednem tej drugiej jest identyfikacja centralnych problemów społecznych, poszukiwanie specyficznych, kontekstowych rozwiązań i ich punktowe wprowadzanie. W miejsce ustanawiania wielkich pozytywnych planów i poszukiwania sposobów ich realizacji inżynieria stopniowa próbuje radzić sobie z problemami społecznymi poprzez częściowe reformy. Rzeczywistość społeczna jest bowiem, jak utrzymuje Popper, zbyt kompleksowa, aby możliwe było jej dowolne modyfikowanie i przewidywanie wynikających z tego konsekwencji.

W sferze rozważań nad źródłami i specyfiką zmian instytucjonalnych można wyodrębnić dwa zasadnicze porządki wyjaśniania, tj. konstruktywistyczny i ewolucyjny. Pierwszy z nich utrzymuje, że instytucje są intencjonalnymi regułami konstruowanymi i modyfikowanymi przez aktorów społecznych dla osiągnięcia celów, które uznają oni za ważne. Przyjmuje się, że aktorzy ci mają wyobrażenie idealnego porządku społecznego, umiejętność precyzyjnego określania celów oraz zasoby, które pozwalają im porządek ten kreować.

Drugi uosabiają m.in. poglądy Hayeka, w szczególności te dotyczące porządku spontanicznego, pojmowanego jako efektu działań autonomicznych jednostek, które postępują zgodnie z pewnymi regułami wyższego rzędu oraz koncepcją wiedzy rozproszonej (Hayek 1945). Hayek uważa, podobnie jak Popper, że instytucje społeczne są bardziej produktem ewolucyjnej zmiany i adaptacji niż wynikiem intencjonalnego działania. Niemniej dopuszcza on możliwość ich funkcjonalnie rozumianej modyfikacji (Hayek 2006).

Bogactwo systemów normatywnych, wielość celów i liczba autonomicznych aktorów spo-

łecznych oraz immanentne ograniczenia wiedzy ludzkiej czynią niemożliwymi procesy zmiany instytucjonalnej, opartej na myśleniu imperatywnym i liniowym. Dobrze wyjaśnia to Boudon w *Logice działania społecznego* (2009). Badacz ten odrzuca technologiczną wizję świata społecznego działającego wedle określonych wzorców funkcjonalnych, opowiadając się zarazem za postrzeganiem jednostki z perspektywy kontekstualnego indywidualizmu metodologicznego. Uznając zachowania ludzkie za celowe, nie podziela jednak przekonania klasycznej teorii ekonomii o racjonalnym modelu działania, w szczególności tych jej elementów, które odnoszą się do istnienia stałych preferencji i imperatywu maksymalizacji jednostkowej użyteczności. Wychodzi bowiem z założenia, że działania ludzkie są często kształtowane przez tradycję i przyzwyczajenia, a jednostki poruszają się w określonym systemie interakcji, kierując się posiadaną wiedzą, skłonnością do ryzyka, typem cech osobowościowych oraz swoją biografią (ibidem).

To, co szczególnie wartościowe w kontekście instytucjonalnych rozważań nad niezamierzonymi konsekwencjami działań społecznych, to wyróżnione przez Boudona dwa systemy interakcji społecznych; tj. funkcjonalny i współzależności. W obrębie tego pierwszego interakcje między działającymi ludźmi wynikają z odgrywanych przez nich ról społecznych. Z kolei w systemie współzależności mieszczą się relacje społeczne, które nie mają charakteru funkcjonalnego, ale wynikają z logiki ogólnych zjawisk społecznych. Autonomia jednostek jest tu znacznie większa niż w systemie funkcjonalnym. W nim też powstają trojaki rodzaj zjawiska agregacji: wzmocnienie, neutralizacja, efekt niezamierzony. Istotą zjawiska agregacji jest fenomen tworzenia przez zbiór działań jednostkowych rzeczywistości społecznej będącej czymś więcej niż sumą tych działań (ibidem).

Boudon, analizując zbiorowe konsekwencje działań indywidualnych, wyspecyfikował kilka podstawowych odmian agregacji, czyli efekty: amplifikacji, odwrócenia, sprzeczności, innowacji i stabilizacji. Podstawą tej typologizacji jest założenie, że działania autonomicznych jednostek (zarówno w sytuacji współpracy, jak i jej braku) mogą prowadzić do zaistnienia efektów społecznych odmiennych lub przeciwstawnych

do tych, których osiągnięcie było intencją tych jednostek (ibidem).

Wszystko to uzmysławia silne ograniczenie potencjału intencjonalnego i holistycznego rekonstruowania świata społecznego poprzez projekty modernizacyjne oparte na logice racjonalności instrumentalnej i regułach radykalnie pojmowanego konstruktywizmu społecznego. Żłudne okazało się ich założenie na temat zdolności do imperatywnego, hierarchicznego i plastycznego przeobrażania rzeczywistości społecznej oraz przeświadczenie o uniwersalności rozwiązań zaczerpniętych z odmiennych porządków instytucjonalnych i kulturowych. Źródłem tego należy upatrywać w niezdolności do zrozumienia istoty zmiany społecznej i jej ewolucyjnej natury, predylekcji do konstruktywistycznego i imperatywnego jej kształtowania, bezrefleksyjnej imitacji zewnętrznych wzorców oraz braku umiejętności odczytania relatywnie płynnych reguł, charakteryzujących złożoną, emergentną i kontyngentną rzeczywistość społeczną.

Przyjmowanie istnienia „praw ewolucji” czy „nieuchronnych praw historycznego rozwoju” jest, jak zauważa Hayek, zabiegiem pozbawionym sensu.

Wszelka ewolucja, zarówno kulturowa, jak i biologiczna, jest procesem nieustannej adaptacji do niedających się przewidzieć zdarzeń, do przypadkowych okoliczności, których nie można było odgadnąć. To jeszcze jeden powód utrudniający nam racjonalne przewidywanie i kontrolowanie przyszłego rozwoju na podstawie teorii ewolucji. Pozwala ona jedynie pokazać, jak złożone struktury niosą za sobą środki umożliwiające korekty, prowadzące do dalszych przemian ewolucyjnych, jednakże, zgodnie z ich własną naturą, nieuchronnie nieprzewidywalnych. (...) Muszę podkreślić, iż pod jednym względem są ze sobą zgodne; ani jedna, ani druga nie znają ‘praw ewolucji’ czy ‘nieuchronnych praw historycznego rozwoju’, rozumianych jako prawa rządzące przechodzeniem wszelkich wytworów ewolucji przez konieczne stadia czy fazy i umożliwiające przewidywanie przyszłego rozwoju wydarzeń. Ewolucja kulturowa nie jest zdeterminowana genetycznie czy w inny sposób, a jej rezultatem jest zróżnicowanie, a nie ujednoczenie. (...) Obie oparte są na tej samej zasadzie doboru: przeżycia i korzyści reprodukcyjnej.

Zmienność, dostosowanie i konkurencja to zasadniczo ten sam typ procesu, mimo iż ich konkretne mechanizmy mogą być różne, zwłaszcza te typowe dla rozprzestrzeniania się (Hayek 2004).

## 7. Podsumowanie

Na wstępie artykułu postawiono pytania dotyczące:

- a) rozumienia instytucji;
- b) zależności między podmiotem a instytucją;
- c) typów zmiany instytucjonalnej;
- d) mechanizmów i form zmiany instytucjonalnej;
- e) niezamierzonych konsekwencji zmiany instytucjonalnej.

Odpowiadając na pierwsze z tych pytań, przyjmuję, że instytucje to zasady, procedury, praktyki operacyjne, które dostarczają ram kognitywnych i interpretacyjnych aktorom społecznym, a ich istotą jest strukturyzowanie kontekstu, w jakim dochodzi do interpretacji i nadawania sensu działaniom jednostek. Instytucje obniżają koszty transakcyjne działań społecznych. Stanowią one dla mnie kognitywną, normatywną i operacyjną architekturę działania podmiotu.

W odpowiedzi na pytanie o zależności między podmiotem a instytucją opowiadam się za przyjęciem perspektywy „relacji zorientowanych dwuwymiarowo”. Ich istotą jest zależność między podmiotem a instytucją, przybierająca charakter wzajemnie konstytutywny, a wyniki tych relacji mają naturę niedeterministyczną.

Poszukując odpowiedzi na pytanie o typy zmiany instytucjonalnej, wyróżniam jej dwa zasadnicze rodzaje – projekcyjną i ewolucyjną. Opowiadam się po stronie tej drugiej, pojmując ją jako proces inkrementalnych przeobrażeń, opartych na mechanizmach uczenia się i selekcji, w ramach którego aktorzy społeczni, adaptując się do zmian w środowisku, wpływają na charakter instytucji.

Za podstawowe mechanizmy zmiany instytucjonalnej uznaję projektowanie, adaptację, dyfuzję oraz różnicowanie i selekcję. Rzadko występują one samodzielnie, a najczęściej współistnieją ze sobą.

Za żłudne, w odpowiedzi na pytanie ostatnie, dotyczące niezamierzonych konsekwencji zmia-

ny instytucjonalnej, uznają założenie zdolności do imperatywnego, hierarchicznego i plastycznego przeobrażenia rzeczywistości społecznej oraz przeświadczenie o możliwości rekonstruowania świata społecznego poprzez projekty bazujące na logice racjonalności instrumentalnej, uniwersalnych prawach rozwoju i regułach radykalnie pojmowanego konstruktywizmu społecznego. Za użyteczne dla zrozumienia logiki zmiany instytucjonalnej uznają rozważania Poppera nad charakterem zmiany społecznej, refleksje Hayeka dotyczące porządku spontanicznego i wiedzy rozproszonej oraz koncepcję systemu interakcji społecznych i zjawiska agregacji wypracowaną przez Boudona.

## Literatura

Boudon R. (2009). *Logika działania społecznego*, przekł. K. Kowalski. Kraków: Zakład Wydawniczy Nomos.

Campbell J.L. (2004). *Institutional Change and Globalization*. Princeton: Princeton University Press.

David P. (1985). „Clio and the Economics of QWERTY”, *American Economic Review*, t. 75, nr 2.

Gould J. (2002). *The Structure of Evolutionary Theory*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

Hayek F.A. (1945). „The use of knowledge in society”, *American Economic Review*, t. 35, nr 4.

Hayek F.A. (2004). *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*, przekł. M. i T. Kunińscy. Kraków: Wydawnictwo Arkana.

Hayek F.A. (2006). *Konstytucja wolności*, przekł. J. Sławiński. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Hayes M.T. (2001). *The Limits of Policy Change: Incrementalism, Worldview, and the Rule of Law*. Washington: Georgetown University Press.

Helmke G., Levitsky S. (2004). „Informal institutions and comparative politics: A research agenda”, *Perspectives on Politics*, t. 2, nr 4.

Loveman B. (1993). *The Constitution of Tyranny: Regimes of Exception in Spanish America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.

March J.G., Olsen J.P. (2005). *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, przekł. D. Sielski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge–New York: Cambridge University Press.

Pierson P. (2000). „Path dependence, increasing returns, and the study of politics”, *American Political Science Review*, t. 94, nr 2.

Popper K. (1993). *Społeczeństwo otwarte i jego wrogość*, przekł. H. Krahelska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Streeck W., Thelen K. (2005). *Beyond Continuity, Institutional Change in Advanced Political Economies*. Oxford–New York: Oxford University Press.

Szacki J. (2002). *Historia myśli socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

## Institutional change

The author attempts to describe the phenomenon of institutional change. He discusses two different approaches to institutional change and its explanation, and presents his definition of institution and of the interdependence between agent and institution. He also discusses the types and mechanisms of institutional change and its unintended consequences.

Keywords: institution, agent, institutional change, types of institutional change, mechanisms of institutional change, unintended consequences of institutional change.

Bogdan Szlachta

## O problematyczności (niektórych) liberalnych prób ustanawiania uniwersalnie ważnych „zasad racjonalności współdziałań”

Autor zauważa problem częstego dziś upodmiotowienia liberalizmu jako swoistego nośnika racjonalności, przeciwstawianego religii jako jej wcześniejszemu nośnikowi; podmiot ten ma być przy tym racjonalny, ma racjonalność personifikować, wskazywać treść zasad racjonalnych a normatywnych, wiążących wszystkie podmioty. W związku z tym rozstrzygnięciem pozostaje nie tylko atak części autorów liberalnych na dziedzictwo Platona, w którym miała zostać podana treść racjonalności wiążącej każdą jednostkę, ale także ich własna propozycja „nowej racjonalności” czy „rozumności”, znoszącej lub poważnie ograniczającej partykularne punkty widzenia. Propozycja ta pozostaje w napięciu z inną, także uznawaną za liberalną, wiodącą do obrony przy pomocy tej normującej racjonalności powszechnej odrębności rozstrzygnięć wskazywanych przez poszczególne jednostki.

Słowa kluczowe: liberalizm, filozofia polityki, racjonalność, normatywność.

Francis Fukuyama, autor popularny również w naszym kraju, pisał: „Były czasy, kiedy religia odgrywała wszechpotężną rolę w polityce europejskiej, [kiedy] protestanci i katolicy organizowali się we frakcje polityczne i marnowali bogactwo Europy w wojnach wyznaniowych. Angielski liberalizm (...) powstał w bezpośredniej reakcji na fanatyzm religijny angielskiej wojny domowej. Wbrew tym, którzy wówczas sądzili, że religia jest koniecznym i trwałym elementem krajobrazu politycznego, liberalizm pokonał w Europie religię. Po wielu stuleciach konfrontacji z liberalizmem religie nauczono tolerancji” (Fukuyama 1997, s. 108). Pomijając interesujące zagadnienie, jaką rolę odgrywał wzmiankowany „fanatyzm religijny” w angielskiej wojnie domowej i dlaczego „liberalizm” nie zrodził się wcześniej, w okresie motywowanych daleko bardziej „fanatyzmem religijnym” mordów doby Tudorów, pomijając również kwestię, dlaczego liberalizm nie zrodził się w odpowiedzi na francuskie, trwające wiele dziesięcioleci mordy, jakich dopuszczali się i katolicy, i hugenoci we Francji XVI w., dostrzeżmy, że w przywołanym fragmencie Fukuyama niewątpliwie pragnie wyeksponować rolę, ja-

ką w Europie odegrał liberalizm: w jego opinii miał on wszak „nauczyć tolerancji religie”, miał je (ją) nawet „pokonać”, jak się wydaje przez usunięcie, jako nieistotnego, sądu tych, którzy głosili, że „religia jest koniecznym i trwałym elementem krajobrazu politycznego”.

Pomijając nawet kwestię zasadniczą obecności, w ujęciach niektórych liberałów, Boga i relacji do Niego jednostek jako kluczowych elementów rozumowań (dość przypomnieć Johna Locke’a), warto odnotować, że fragment ten jest interesujący co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, autor dokonuje swoistej „antropomorfizacji” liberalizmu i religii, i zdaje się sugerować, że ten pierwszy „nauczył czegoś” te drugie, że pierwszy jest „jednolity” i niesie pewne treści, których używając, pouczył (przekonał?) niby jakiś „podmiot pouczający” drugie, także jawiące się w roli jakichś „podmiotów podlegających pouczeniu” (przekonaniu?; dających się więc przekonać?). Należałoby jednak zapytać wspomnianego autora, czy świadomie stosuje zabieg polegający na przypisaniu „upodmiotowionemu liberalizmowi” pewnej rozumności „wyższego rzędu”, zdolnej przekonać „upodmiotowione religie” do czegoś, co sam przedstawia albo – co chyba na jedno wychodzi – zdolnej je „pokonać” (z pytaniem, czy w przypadku bardziej pokonania niż przekona-



nia wciąż mamy do czynienia z „posiadaniem rozumności wyższego rzędu”, czy raczej innych niż rozumowe racji, w imię urzeczywistniania których doszło do owego „pokonania”. Nie wchodząc w polemikę nad co najmniej uproszczonym sądem o dziejach liberalizmu, podkreślmy tę osobliwość wywodu Fukuyamy, jako że jest on dość często przedstawiany w rozmaitych odmianach, wciąż wiążąc się z problemem już postawionym: traktowania jako swoistych jedności, i do tego „jedności upodmiotowionych”, zarówno „liberalizmu”, jak i „religii” (w liczbie mnogiej; zapewne chodzi o rozmaite warianty religii chrześcijańskiej, jakie istniały w Europie, bo o niej mowa, od XVI w.; to przecież „protestanci i katolicy” organizujący się we „frakcje polityczne” mieli marnować „bogactwo Europy w wojnach wyznaniowych”).

Druga przyczyna jest bardziej interesująca, dotyka bowiem zagadnienia wspólnych wszystkim ludziom (a przynajmniej wszystkim Europejczykom z wolna poddającym się wpływowi „uczącego tolerancji” liberalizmu) kryteriów, za pomocą których określimy to, czego można (należy) nauczać i czego nauczał (i uczą) liberalizm (raz jeszcze, traktowany jako swoista „upodmiotowiona jedność”). Postawmy sprawę mocniej: być może kryteria te mają jakiś „racjonalny” walor, którego swoistym „upodmiotowionym nośnikiem” miałby być liberalizm, zwracający się krytycznie wobec „fanatyków religijnych” marnujących „bogactwo Europy w wojnach religijnych”. Znów: nie idzie o miałość lub fałsz tego sądu, lecz raczej o dostrzeżenie założeń wstępnych tkwiących u jego podstaw; wydaje się przecież, że doszło do zmagania dwóch „podmiotów”, jednego będącego nośnikiem racji i drugiego, który racji tych nie znał lub nie chciał ich realizować, ostatecznie jednak został przekonany lub pokonany przez „podmiot” pierwszy. Wydaje się, że właśnie takie założenie przyjmowane jest milcząco przez Fukuyamę i jemu podobnych autorów twierdzących, że racje, zapewne racjonalności lub „racjonalne”, niesione były przez liberalizm, który ostatecznie, **po wie-  
lu stuleciach konfrontacji**, zwyciężył (marginalną uczynimy kwestię, czy zwyciężył wszystkie „religie”, czy tylko zwolenników wyznań chrześcijańskich, nie poruszając już zagadnienia, czy pokonał „religie” jako swoiste, ponoszące porażki

własne „podmioty”; mordowanie dziś chrześcijan w różnych miejscach świata zdaje się problematyzować sąd Fukuyamy, który – zauważmy po raz kolejny – odnosił się głównie do Europy, ale nie odnalazł podobnych przykładów choćby na Bałkanach lat dziewięćdziesiątych XX w.).

Dostrzeżmy interesujące problemy, na które – być może bezwiednie – naprowadza czytelnika Fukuyama: w pierwszej kolejności jest to problem „upodmiotowienia liberalizmu” jako swoistego kogoś (?), zapewne zdolnego coś poznawać, a może i o czymś decydować, z pewnością zaś – przynajmniej zdaniem Fukuyamy – jakoś (i to celowo) działać; w drugiej kolejności jest to problem treści „racjonalności”, którą ongiś – w tym przypadku chyba wbrew Fukuyamie – wiązano z religią, później zaś (tu z pewnością zgodnie z jego sądem) połączono z liberalizmem. Ten niby „podmiot” miał, realizując te treści, zmusić inny „podmiot”, religię, do przyjęcia tolerancji, zapewne jako jednego z głównych „momentów” rozeznanej przez siebie treści „racjonalności”.

Mamy oto dwa interesujące problemy: jeden, nazwijmy go „podmiotowym”, i drugi, nazwijmy go „treściowym”. Oba są ciekawe choćby dlatego, że obecnie wyraźnie dominuje (i to nie tylko w dziedzinie szczególnie interesującej piszącego te słowa, zwanej filozofią polityki) podejście określane mianem metodologicznego indywidualizmu, wykluczające albo co najmniej problematyzujące poważne zainteresowanie istnieniem „podmiotów zbiorowych” właściwej im nie tylko pozycji ontycznej, lecz i treści mentalnej, eksponujące zaś rolę jednostki i jej partykularne treści mentalne. Podejście to prowadzi zasadniczo do tezy, że realnie istnieją tylko poszczególne jednostki z im właściwymi preferencjami, upodobaniami, pretensjami czy roszczeniami – ogólniej: treściami przez nie ustalonymi, a „istniejące” grupy zawsze pozostają grupami jednostek, zatem treści w nich dominujące współustalają członkowie tych grup, nie są natomiast przez grupy te „niesione”. W obszarze filozofii polityki podejście to sprawia, że we wszystkich trzech dominujących dzisiaj sposobach myślenia o demokracji (agregacyjna, zatem zestawiająca głosy różne, partykularne, i ustalająca wspólne treści za pomocą „mechanizmu większościowego”, jak-  
że bliska trywialnemu czy potocznemu myśleniu



o demokracji; agoniczna, wzywająca do uznania, iż demokracja jest nieustanną walką, zmaganiem różnych partykularnych mniemań, nie prowadzi zatem nigdy do konkluzywnego ustalenia wspólnych treści, nawet w oparciu o mechanizm większościowy; wreszcie deliberacyjna czy deliberatywna, której zwolennicy wierzą w możliwość współustalania wspólnych treści nie na bazie „mechanizmu większościowego”, lecz dzięki deliberowaniu, zgłaszaniu partykularnych rozszczeń i ich skutecznemu uzgadnianiu gwoili uzyskania rozwiązania „najbardziej racjonalnego”) za punkt wyjścia obiera się partykularne jednostki z ich mniemaniami, a nie jakieś treści np. kulturowe (ewentualnie wsparte na wspólnej tradycji rozwijającej się przez długi czas) albo religijne (o ile wyłączone i różnicowane względem kulturowych) jakoby bliskie członkom jakiejś zbiorowości, „narzucające się” jednostkom do niej należącym. Podejście to sprawia jednak zarazem, że na przykład dyskusje o wielokulturowości, jak ongiś o „wieloklasowości” i zmaganiach między klasami, stają się problematyczne, ponieważ niektórzy ich uczestnicy zdają się o nim zapominać i przyjmować wbrew niemu tezę o realnym istnieniu jakichś grup konstytuowanych ze względu na wspólność (jak mawia się niekiedy: tożsamość) kulturową, a czasem nawet płciową. Pomijam jednak szersze omówienie tego zagadnienia, jako że jego wprowadzenie ma jedynie unaocznić potrzebę zachowywania ostrożności przy każdej z prób personifikowania tego, co niejednostkowe<sup>1</sup>; jeśli ostrożność taka jest potrzebna przy przechodzeniu od jednostki w stronę grupy społecznej, to tym bardziej przy przechodzeniu od jednostki z właściwymi jej, partykularnymi przeświadczeniami ku temu, co Fukuyama zwie liberalizmem, a do pewnego stopnia także ku temu, co zwie religią (religiami).

„Podmiotowy” problem nie wydaje się jednak tak interesujący, jak problem „treściowy”; ten pierwszy wart jest, owszem, odnotowania,

bo stanowi wyraz osobliwości humanistyki (i nie tylko) współczesnej, w której aż roi się od osobliwych niekiedy „personifikacji” (problem ten jest też bardzo widoczny w popularnej refleksji politycznej, gdzie „personifikuje się” i państwo, i partie polityczne, i – jak widzieliśmy u Fukuyamy – kierunki myśli politycznej); drugi jednak dopiero problem wprowadza nas w kwestie naprawdę ważne, a być może kluczowe dla refleksji nie tylko XXI w. Już przysłowiowi „starożytni Grecy” podnosili przecież kwestie związane z treściami wspólnymi jakoś występującymi i/lub uobecniającymi się w każdym z podmiotów. W sporze z sofistami, zwłaszcza z Protagorasem, Platon wykazywał, że zainteresowanie oponentów „sprawami praktycznymi” prowadzi ich do przekonania, iż każdy żyje w świecie własnych doznań i nawet wspólny wszystkim świat przedmiotowy jest dostępny tylko przez pryzmat własnych, partykularnych postrzeżeń; w jego opinii miało to sprawiać, że nie jest możliwe ocenianie jednego sposobu patrzenia na świat jako prawdziwego, innego zaś jako fałszywego, a co dla nas znacznie bardziej interesujące – jednego jako racjonalniejszego, a drugiego jako mniej racjonalnego, a to z racji nieobecności „racjonalności jako takiej”, której treści byłyby wspólne poszczególnym (wszystkim) jednostkom. Protagoras pozwalał wierzyć każdemu w to, co uważał za słuszne wedle własnego mniemania, a odrzucając tezę, jakoby istniało „pojęcie prawdy obiektywnej”, przyjmował w jego miejsce znane jednostkom (jakby im „immanentne”) kryterium korzyści i pożytku: to, co korzystne dla danego człowieka, miało być traktowane jako prawdziwe, lecz prawdziwe dla niego, a to sprawiało, że poszczególne jednostki przyjmowały „różne prawdy”. Wraz z tą „relatywizacją” następowała relatywizacja dobra: ta sama rzecz lub postęp mogły być dobre dla jednej osoby (tak długo jednakowoż, jak długo uznawała je ona za takie), dla innej zaś mogły być one złe (z podobnym zastrzeżeniem). Koncepcja ta, zastosowana do kwestii politycznych, prowadziła Protagorasa do tezy, że prawa i obyczaje uznawane przez „państwo” są dla niego (i tylko dla niego) słuszne tak długo, jak długo za takie ono je uznaje (wiele zależy jednak od tego, kto, występując w imieniu i na rzecz państwa, orzeka o tym, co jest dla niego dobre); sprawiedliwość została utożsamiona

<sup>1</sup> Szerzej problem ten starałem się omówić na XLI Konferencji Teoretycznoliterackiej „Współczesne dyskursy konfliktu. Literatura – kultura – język” (Szlachta 2013), zorganizowanej przez Instytut Badań Literackich PAN, Instytut Filologii Polskiej Uniwersytetu Wrocławskiego i Instytut Literatury Czeskiej Akademii Nauk Republiki Czeskiej. Tekst wystąpienia ma się ukazać w materiałach z tego spotkania.

z „tym, co jest zgodne z prawem”, a pożytek państwa skojarzono z postępowaniem lub obyczajem przynoszącym państwu większe korzyści<sup>2</sup>.

Problem, na jaki zwracamy uwagę, został postawiony czytelnie: treści „racjonalności”, przynajmniej jeśli chodzi o poziom normatywny, a na taki zwracał głównie uwagę Fukuyama, ujawniając jedną z zasad („wartości”?) uczonych przez „liberalizm” także przy użyciu rozstrzygnięć prawnych, winna być znajdowana najpierw w jednostkach, następnie zaś w „państwach”: zarówno partykularyzm jednostek, jak i partykularyzm „państw” należy brać pod uwagę, by dociec, jaka jest treść tego, co pozostaje najwyższe „względnie powszechne”, co obowiązuje w danym państwie (pomijamy w tym miejscu również interesującą kwestię, czy to, co sprawiedliwe, tkwi uprzednio w prawie, jest przez nie określane; jeśli jednak to, co sprawiedliwe skojarzymy z tym, co racjonalne dla porządku współdziałań w ramach danej wspólnoty politycznej, to uprzedniość prawa wobec tego, co racjonalne, ujawni się również i zbliży nas do pewnych ujęć prawdopodobnie obcych nawet Fukuyamie).

Platon, który wspominał, że nasze poznanie nie odnosi się do tego tylko, co zmysłowo uchwytne, lecz nade wszystko do tego, co zdolny jest rozeznac jedynie intelekt, szedł w innym kierunku niż sofisci; głosił, że mniemania dotyczące tego, co jawi się w polu zmysłowości, nie mają większego znaczenia, i jeśli stanowią jedyny materiał, na którego podstawie podmioty poznające, moralne i polityczne zarazem dochodzą do ustalenia treści i zobowiązują się honorować normy przez te treści określone, to mamy do czynienia z zasadami współdziałań o charakterze ulotnym, uwarunkowanymi historycznie i wspólnotowo, z pewnością w każdym razie względnymi. Rzetelne poznanie nie jest też procesem stopniowego uogólniania przez intelekt danych zmysłowych, lecz przypominania

<sup>2</sup> Wraz z sofistami rodzi się ważny dla współczesnych dyskusji toczonych w obrębie filozofii polityki problem funkcji języka, skoro przyjmują oni konwencjonalistyczne przekonanie, że język jest jedynie instrumentem o wielorakich możliwych zastosowaniach, użyciach i że nie każda wypowiedź musi wyrażać prawdę lub odsłaniać treść sprawiedliwości jako takich, jako istniejących niezależnie od opinii lub poczuć dobra poszczególnych jednostek czy poszczególnych obywateli.

sobie treści dostępnych intelektowi przed zetknięciem się z ciałem, przed spotkaniem z jego zmysłami; treści składających się na wiedzę uzyskaną dzięki kontemplowaniu odwiecznych, niezmiennych idei pozostających poza zmieniającym się światem. Dusza lub intelekt, tuż przed spotkaniem z ciałem zapoznająca treść wiedzy nabytej dzięki kontemplacji, pod wpływem bodźców dochodzących do niej za pośrednictwem niedoskonałych zmysłów miała je sobie „odpomiąć”. Każdy podmiot miał szansę na wszczęcie i prowadzenie procesu poznawczego zmierzającego aż do dającego się pomyśleć stanu, w którym każda jednostka „odzyskiwałaby” taki sam zasób wiedzy dotyczącej treści odwiecznych i niezmiennych, w żadnym razie niepoddających się jej dyspozycji (mówiąc wprost: nie od niej pochodzących) i przekraczających wszelkie dające się pomyśleć partykularyzmy (mówiąc wprost: wszelkie uwikłanie historyczne, kulturowe, społeczne, płciowe, klasowe czy jakiegokolwiek inne dające się pomyśleć). Dzięki takiemu „powszechnemu odpomnieniu” miał się pojawić stan (choć dający się pomyśleć, to przecież nierealizowalny), w którym wszyscy mieliby takie same przeświadczenia i odpowiedzi na te same pytania, skoro dostępna intelektowi „doskonała wiedza” miała ściśle określoną treść, a zróżnicowanie mogło wynikać tylko z opinii lub mniemań. W tym stanie, w którym pozaracjonalne „momenty zmysłowe” zostałyby „zneutralizowane”, każdy z ludzi stałby się bytem doskonale rozumnym, dzięki czemu zostałby uchylony problem relatywizmu epistemicznego, a nawet moralnego, wreszcie – poprzez ów drugi – „relatywizmu politycznego”, związanego z zapowiadaniem przez sofistów istnieniem partykularyzmów jednostkowych i grupowych pozostających w zasadniczym, względnie tylko rozstrzygalnym konflikcie (podobnie w pewnym zakresie, jak u współczesnych postmarksowskich demokratów agonicznych).

Stanowisko Platona wciąż jest przedmiotem ataków m.in. ze strony tzw. liberalnych filozofów polityki, którzy – obawiając się „totalitarnych” skutków tezy o „jedyną prawdzie” i możliwości jej poznania przez człowieka dostatecznie sprawnego lub zdolnego epistemicznie, a przy tym w pewnym zakresie w nawiązaniu do sofistów – wymagają, by każda jednostka mogła

swobodnie wyrażać treści, które sama ustala<sup>3</sup>. Być może istotnie każda jednostka tkwi w swym

<sup>3</sup> Karl R. Popper, jeden z najbardziej znanych krytyków nie tylko Platona, lecz i pozytywizmu, przekonuje, że każda jednostka, każdy twórca teorii naukowych, z konieczności pozostaje w „intelektualnym więzieniu”, a zarazem głosi on optymistyczną tezę o możliwości porzucenia przez każdą jednostkę ograniczeń dzięki przyjęciu „poprawnej metody krytyki”, porzuceniu pytań, w jaki sposób można wykazać słuszność teorii (bo z konieczności popadniemy w dogmatyzm), i poprzestaniu na pytaniach o to, jakie są konsekwencje teorii, czy jest ona **dla nas** akceptowalna, **dla nas** lepsza. Z tym partykularnym punktem widzenia wiąże jednak Popper nie umysł poszczególnego podmiotu, lecz „uniwersalny moment racjonalności”. Uwydatnia to tezę o niejaki paradoksalności, przynajmniej pewnego rodzaju, stanowiska liberalnego, skoro broniąc przeciwko dogmatykom idei racjonalnej krytyki, Popper, kojarzony – co warto podkreślić – z tendencjami liberalnymi, zbliża się do stanowiska zajmowanego przez epistemologicznych, a nie tylko językowych i moralnych, relatywistów (anty-racjonalistów); zob. szerzej Adam Chmielewski (1997). Odwołując się m.in. do krytyki Williama W. Bartleya III – nie tylko konfrontuje on dwie dominujące w dyskursie europejskim, zwłaszcza liberalnym, tradycje: chrześcijańską (w ujęciu protestanckim) i „filozoficznie-racjonalistyczną”, lecz także zauważa niejaki paradoksalność stanowiska zwolenników drugiej z nich („motywy dążenia do obrony racjonalności jest ich nieracjonalna wiara w racjonalność. Ten fakt ostatecznego ugruntowania ich racjonalności na nieracjonalnej wierze w racjonalność podważa bowiem samą racjonalność, której chcą bronić: racjonalista jest skazany na wspieranie swojej racjonalności irracjonalną wiarą” [s. 228]). Nawet typowy „krytyczny racjonalista” w rodzaju Poppera ma rezygnować z „racjonalnego uzasadniania swojego racjonalizmu w ogóle”, odrzucając ideę uzasadnień i stara się wesprzeć swój racjonalizm w sposób jawnie irracjonalny „poprzez osobiste, moralne zaangażowanie na rzecz racjonalności” (ibidem, s. 230). Argumenty Poppera nie bronią przed relatywizmem, kierują natomiast do pozycji wyznaczanej przed dwoma i pół tysiącem lat przez Protagorasa. Inne racje skierowane przeciwko relatywizmowi epistemologicznemu wysunął Donald Davidson w bliskiej Popperowi krytyce kategorii schematu pojęciowego, zauważając, że relatywizm schematów pojęciowych da się sformułować jedynie przy założeniu istnienia neutralnej, niezależnej od jakichkolwiek schematów rzeczywistości empirycznej, złożonej z czystych faktów, rzeczy samych w sobie, organizowanej w rozmaite „siatki pojęciowe”. Jednak w przekonaniu krytyka tego rodzaju rzeczywistość nie istnieje realnie, a pojęcie neutralnej, biernej rzeczywistości może być co najwyżej postulatem czystego rozumu pozbawionym konkretnej, praktycznej treści. Wobec tego nieistnienia, niepodobna zasadnie formułować tezy o relatywizmie schematów pojęciowych.

„językowym więzieniu”, a biorąc udział w politycznej grze językowej, nie jest w stanie jej przekroczyć. Warto jednak zwrócić uwagę, że przyjmowane przez liberalnych krytyków Platona relatywistyczne konkluzje epistemologiczne są niekiedy przez nich samych uzupełniane zastrzeżeniami dotyczącymi zagrożenia, jakie ich własne stanowisko niesie dla najcenniejszej ludzkiej władzy, tj. dla rozumu. Dość bowiem wskazać, że stanowisko radykalnie relatywistyczne prowadzi do osłabienia roli rozumu jako „władzy” zdolnej dostarczyć człowiekowi treści normatywnych obowiązujących powszechnie, a być może nawet treści dotyczących przedmiotów poznania usytuowanych w polu zmysłowości, w świecie fenomenalnym. Dość dodać, że wielcy twórcy podejścia liberalnego, przynajmniej jednej z jego odmian, niekiedy nazywanej „racjonalistyczną”, odwołują się do koncepcji tzw. prawa natury, przyjmując, że normatywne treści wspólne wszystkim jednostkom rozpoznawane są przez ich umysły (tak, jak się wydaje, Locke) albo wskazywane przez ten osobliwy „podmiot – państwo” (tak, jak się wydaje, Thomas Hobbes, wbrew licznym podręcznikom zaliczany przez wielu badaczy do grona prekursorów przynajmniej wspomnianego podejścia<sup>4</sup>; na marginesie

<sup>4</sup> Warto przypomnieć, że wyborny krytyk podejścia racjonalistyczno-liberalnego David Hume, niekiedy uważany za konserwatystę, uznawał już za źródło sprawiedliwości, zasad racjonalizujących współdziałania, nie rozum czy umysł jednostek zawierający treści wspólne, powszechnie ważne (jak u Locke’a), lecz osobliwy proces kształtowania takich zasad na poziomie przedrefleksyjnym; zasady te, „niewynikające” z umysłu, ale go wiążące, zostały wyraźnie skojarzone nie tyle z „materialną”, raz na zawsze określoną treścią, ile z „proceduralną” stroną, z procesem ich kształtowania. Miały się pojawiać dzięki „przyzwyczajaniu się” jednostek do ich honorowania jako będących, pod warunkiem wzajemności, w interesie poszczególnych (także danej) jednostek. Z pewnością nie wiązały się one zatem z zespołem jakichś skłonności przyrodzonych ludzi jako przedstawicieli tego samego gatunku, jak w krytykowanej przez liberałów tradycji arystotelesowskiej i – prawdopodobnie nieznannej Fukuyamie – tradycji chrześcijańskiej. Tam podejście Stagiryty miało zapanować pod koniec wieków średnich, choć – m.in. w związku z tzw. rewolucją nominalistyczną – nie zdobyło sobie miana wyłącznego (wspomnijmy jeszcze na marginesie jego problematyczność dla zwolenników protestantyzmu, jakże często kojarzonych, zwłaszcza w wersji kalwińskiej, z budową pod-

dołączamy jeszcze projekt Immanuela Kanta i niemal nam współczesnego Johna Rawlsa, zwykle

staw podejścia liberalnego). Dla Hume'a korzeń owych zasad jest jednostkowy, a nie gatunkowy, wiąże się z tym, co partykularne, a jednak uzasadniające istnienie powszechnie uznawanych (zmiennych) zasad mających walor zakazów lub nakazów, reguł ustalających się w pewnej długo trwającej „procedurze”, umacnianych przez organy państwa, dla których posłuch także wyjaśniany jest przecież interesem jednostek, stanowiąc warunek porządku i zgody w społeczności. W pewnym zakresie do podejścia Hume'a nawiązuje Alasdair MacIntyre (1996). Twierdzi on, że „budowa lokalnych form wspólnotowych, w których możliwe byłoby zachowanie dobrych obyczajów oraz życia intelektualnego i moralnego w obliczu epoki nowego barbarzyństwa, które już nadchodzi” (s. 466), stanowi alternatywę dla skutków tych przemian prowadzących nie tyle do eksponowania podmiotowości, ile do „wielopostaciowej ery jednostki”, do Nietzscheańskiego „czystego zróżnicowania”, wręcz do „indywidualizmu bez podmiotu”, do porzucenia intelektualnego i kulturowego kontekstu kształtowania się jednostki, a może i porzucenia jej bytu na rzecz tylko pustego treściowo, w pełni od niej zależnego „jej właśnie” bycia. Wbrew tradycyjnemu indywidualizmowi liberalnemu wymagającemu uznania jednostek, ich osobowości i jaźni za nieredukowalne, niepoddające się analizie i swoiście neutralne „atomy”, łączące się swobodnie i dowolnie w definiowane przez siebie związki, mające bardziej charakter stowarzyszeń niż wspólnot, związki o celach i dobrach definiowanych przez ich członków, MacIntyre utrzymuje nade wszystko, że jednak istnieją wspólnoty, które moglibyśmy nazwać na użytek tego tekstu „wspólnotami zakorzenienia”. Nie są one wciąż-na-nowo konstytuowane przez swych członków, jednostki należą do nich i w nich zyskują tożsamość, nie tworząc jedynie „dowolnych” czy nawet dobrowolnych stowarzyszeń, przez siebie i inne „neutralne” jednostki konstytuowanych i definiowanych, o ile spełniają – co jest teoretycznie możliwe dla każdej jednostki – właściwe im warunki przynależności (pytanie jednak, czy powszechność takich „warunków” nie rodzi problemu uniwersalizacji także po stronie MacIntyre'a). MacIntyre zwraca w związku z tym uwagę na kluczowe znaczenie zasad i prawidłowości kształtowania tożsamości jednostkowej (a nawet, jak niekiedy się mawia, „ludzkiej natury”) poprzez „wspólnoty zakorzenienia”, w których jednostki uczestniczą i do których każda z konieczności (a nie z wyboru) przynależy. Zagadnienie to pozostaje poza polem widzenia wspomnianych na początku prezentowanego cytelnikowi tekstu zwolenników tzw. indywidualizmu metodologicznego. Odwołują się oni do bliskich liberałom koncepcji atomistycznych, przyjmujących w istocie nie tylko tezę o neutralności jednostek wyzuty z istotnych dla ich tożsamości odniesień wspólnotowych, lecz także o naturalnej równości jednostek jakby początkowo

uznawanego za zwolennika demokracji deliberytywnej, bo dopuszczającego możliwość współustalania przez jednostki wolne od społeczno-kulturowo-polityczno-tradycyjnego bagażu powodującego partykularyzację ich umysłów jakichś wspólnych, powszechnie jakoby wiążących zasad sprawiedliwości; w podobnym kierunku zdaje się zmierzać inny zwolennik deliberytywizmu, Jürgen Habermas, tyle że wymaga on współbudowania racjonalnej sfery publicznej przez wszystkie jednostki w pewnym procesie, w którym dochodzi do osobliwego zniesienia, a w każdym razie przekroczenia partykularności poszczególnych jednostek).

Uogólniając: problem w tym, że w krytykach m.in. podejścia prezentowanego przez Platona liberałowie wciąż sięgają po argumenty sofistów, gdy jednak przystępują do budowy własnej propozycji, w pewnym zakresie uwzględniają dążenia ateńskiego filozofa, który polemizował z sofistami, by nie rzec, że im się przeciwstawiał. Na tę osobliwość należy zwracać szczególną uwagę: krytyki idą przeciwko wbrew uniwersalizującej pretensji Platona, projekty pozytywne – ku zbudowaniu swoistej budowli uniwersalistycznej. Należy na nią zwracać uwagę, bo wciąż ma ona istotne znaczenie, gdy dochodzi z jednej strony do podważania przez zwolenników podejścia liberalnego uniwersalizujących projektów mających głównie uzasadnienia religijne albo tradycyjnalistyczne (uznawanych za niebezpieczne, bo uderzające w to, co partykularne; zarzut dotyczący ongiś projektu Platońskiego, ale równie dobrze Arystotelesowskiego i w poważnej mierze nawiązujących do ich obu koncepcji chrześcijańskich, nie religijnie wszak tylko ugruntowywanych, ale także filozoficznie, wbrew Fukuyamie), z drugiej strony jednak do budowania projektu własnego, także przecież kierującego się w pewnym zakresie przeciwko temu, co partykularne, także „uniwersalizującego”<sup>5</sup>.

„pustych” intelektualnie, wolnych i racjonalnych zasadniczo w „planie indywidualnym”, a w pewnej mierze też „dodatkowo” w „planie społecznym” (przy zachowaniu zastrzeżenia o niejkiej paradoksalności tego stwierdzenia). Zostaje to uwyraźnione m.in. w krytykach właśnie MacIntyre'a.

<sup>5</sup> Na problemy wpisane w projekty własne przynajmniej części racjonalizujących liberałów zwrócił ongiś uwagę MacIntyre. Jego zdaniem liberalizm jest „doktryną”



Uogólniając po raz kolejny: niektórzy zwolennicy podejścia liberalnego głoszą, że zwalczają

spełniająca nie tyle funkcje teoretyczne, ile ideologiczne. Wbrew fałszywej samoświadomości wyznawców dążących do wyjścia poza wszystkie tradycje i ograniczenia, by w ten sposób uwolnić światło rozumu z zaścianka tradycji, lokalności i wszelkiego partykularyzmu, liberałowie konstytuują wszak jeszcze jedną wspólnotę o ściśle określonej tradycji, dalekiej od uniwersalności i jedynej słuszności, jaką sami sobie chętnie przypisują (MacIntyre 1988, s. 326–348; zob. też: przekład polski [2007]), i do której, dopowiedzmy, prawdopodobnie włącza się Fukuyama, przynajmniej w przywołanej na początku niniejszego tekstu wypowiedzi. Najmocniej MacIntyre krytykuje ich założenie o ostatecznej redukowalności bytu społecznego do mniej lub bardziej racjonalnych jednostek ludzkich, stanowiących autonomiczne, nieredukowalne już dalej atomy, których racjonalność (choćby jak u Locke’a czy Hobbesa) może ich łączyć we wspólnoty (stowarzyszenia) polityczne, a nawet w ponadetniczną, ponadpartykularną, uniwersalną wspólnotę ludzką. MacIntyre zauważa, że każda jednostka w jakiś sposób należy do rozlicznych wspólnot decydujących o jej zakorzenieniu; że liczne determinanty społeczne, ekonomiczne i kulturowe wpływają na wytwarzanie takich wspólnot, które z pewnością nie powstają w następstwie decyzji woli jednostek-atomów, nie są przez decyzje jednostek powoływane do istnienia. Wraz z tzw. komunitarystami zdaje się pytać liberałów: skąd bierze się **ludzki** walor jednostek? „Na czym polega proces historyczno-społeczny, którego zwieńczeniem jest ukonstytuowanie – absolutyzowanej przez ahistoryczny indywidualizm – jednostki ludzkiej obdarzonej określonym stopniem autonomii i racjonalności?” (Chmielewski 1997, s. 260). MacIntyre wymienia jako cechy współczesnego dyskursu moralnego nie tylko radykalną niewspółmierność terminów występujących w poszczególnych argumentach uzasadniających stanowiska kreślone w tych sporach oraz przywoływanie racji z różnych źródeł historycznych (co ujawnia zwykle zapoznaną niejednorodność historii intelektualnej naszego dziedzictwa), lecz także, dla nas nade wszystko pozorną, racjonalność, obiektywność i bezosobowość eksponowaną w niektórych „projektach pozytywnych” przez liberałów. Sugeruje to błędne przekonanie o istnieniu ponadhistorycznych, ponadosobowych, niesubiektywnych zatem i uniwersalnie wiążących kryteriów, do jakich można się odwołać, by rozstrzygnąć w jednoznaczny sposób, która ze stron ma rację w tych sporach. Zdaniem MacIntyre’a, wszystkie te cechy są w jakiejś mierze związane z dziedzictwem oświecenia, dlatego porzucenie tego dziedzictwa, o charakterze indywidualistycznym, emotywistycznym i racjonalistycznym zarazem, jest warunkiem wstępnym zbudowania alternatywnych narracji filozoficznych o nas samych, choćby tej, która wyrasta z tradycji Arystotelesa. Projekt MacIntyre’a opiera się na tezie w pewnym zakresie zbli-

ją rozmaite „ideologie uniwersalistyczne”, które wskazując powszechnie obowiązujące projekty, przypisują im walor racjonalności i uzasadniają nie tylko opresję, lecz i prześladowania. Czyniąc tak, sami odwołują się jednak niekiedy nie tylko do koncepcji prawa natury (jako zespołu norm rozpoznawanych przez rozum przyrodzony jednostek, wspólnych im wszystkim), lecz także np. do koncepcji uprawnień przyrodzonych (jak u wspomnianych już Hobbesa i Locke’a), często kojarzonej z tzw. prawami człowieka, w ramach których jednostki mają swobodnie posługiwać się „swoimi” rozumami, mając normatywną gwarancję wzajemnej nienaruszalności posiadanych przez nie uprawnień przyrodzonych (praw człowieka). Okazuje się, że mimo krytyki podejścia Platona, także liberał może zachowywać postawę racjonalisty podobnego do tegoż, choćby po

zającej go do sofistów, zgodnie z którą jednostka nabywa przekonania etyczne we wspólnotach ludzkich, złożonych nie z autonomicznych jednostek, lecz z osób obdarzonych pewnym stopniem autonomii i będących wytworem wspólnot, w jakich rodzą się i uczą języka, należytych sposobów zachowania i czynności warunkujących trwanie w tych wspólnotach. Jednostki pracują na rzecz przetrwania i kontynuacji swoich wspólnot, włączają się we wspólnotowe praktyki narracyjne. Proponowana przez niego „narracyjna koncepcja osobowości” ma antyindywidualistyczny walor choćby dlatego, że wychodzi od zakwestionowania Nietzscheańskiego przekonania o autokreacyjności i dowolności indywidualnych sposobów mówienia o sobie, właściwego licznym współczesnym myślicielom liberalnym. MacIntyre zdaje się przekonywać, że zdolności indywidualnej autokreacji, o ile mają być skuteczne, muszą przecież zostać uprzednio „wspólnotowo zaszczipione” i kultywowane w przyszłej jednostce, zanim będzie ona zdolna pojąć je sama i rozwijać w sposób „autonomiczny”, wciąż pozostając przecież w skomplikowanej sieci zależności wspólnotowych, w konkretnej sieci stosunków ukształtowanych w rozlicznych wspólnotach. Na marginesie dodać wypada, że taki pogląd zdaje się prowadzić do zanegowania, przyjmowanej często przez liberałów tzw. negatywnej koncepcji wolności. Skoro bowiem na jej gruncie niepodobna formułować jakichkolwiek kryteriów oceny zasadności, np. kontraktów zawieranych przez korzystające z wolności jednostki, to nie należy też przyjmować żadnych powszechnie obowiązujących norm i miar umożliwiających ocenę z jednej strony zgodnego z prawem kontraktu lekarza i pacjenta, z drugiej zaś kontraktu zawartego przez ubogą kobietę o świadczeniu usług seksualnych (zob. szerzej: Chmielewski 1997, s. 259–261 i 269–270; Taylor 1985, s. 211–228).



to, by w sferze moralno-społeczno-politycznej obronić cenne dla siebie instytucje, gwarantujące to, co partykularne, w szczególności cenioną najbardziej wolność jednostki jako jej możliwość określania celów dla siebie i dobierania środków z myślą o ich realizacji niezależnie od ingerencji ze strony kogokolwiek – innej jednostki czy organów władzy publicznej. Dwa przekonania racjonalistyczne: wiara w ogólną ludzką racjonalność (choćby w zakresie uznawania, a może i wskazywania treści norm powszechnie wiążących) i wiara w rolę umysłu-rozumu jednostkowego, umysłu „osobnego”, łączą się w rozważaniach racjonalisty-liberała, pozostając jednak w napięciu. Dzieje się tak również w poszukiwaniach prowadzonych we współczesnej filozofii polityki przez liberała podobnego Fukuyamie, który przecież wskazał treść jakoby powszechną w umysłach; dzięki jej ujawnieniu liberalizm jako swoisty „podmiot” miał pokonać „religię” lub „religię” upodobnione do innych „podmiotów”. Być może inne napięcia możemy dostrzec w poszukiwaniach liberalizujących utylitarystów, o których niewiele mówiliśmy; być może również wyjaśnienia kłopotliwości racjonalistycznych ujęć podejmowanych przez liberałów trzeba szukać w podejściu Kartezjusza<sup>6</sup>, w znacznym stopniu inspirującym m.in. Hobbesa. Są to z pewnością tematy, które należy poruszać, by ujawniać, a taka wydaje się rola nauki, także nauk humanistycznych i społecznych, niejaka nieoczywistość przeświadczeń powszechnych, również co do istnienia i treści tego, co pozwalam sobie na-

zwać „zasadami racjonalności (właśnie: racjonalności, skąd czerpanej?) współdziałań”.

## Literatura

Blumenberg H. (1966). *Die Legitimität der Neuzeit (erweiterte und überarbeitete Neuauflage)*. Suhrkamp Verlag: Frankfurt a.M.

Chmielewski A. (1997). *Niewspółmierność, nieprzekładalność, konflikt. Relatywizm we współczesnej filozofii analitycznej*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.

Fukuyama F. (1997). *Ostatni człowiek*, przekł. T. Biedroń. Poznań: Zysk i S-ka.

MacIntyre A. (1988) *Whose Justice? Which Rationality?* Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.

MacIntyre A. (1996). *Dziedzictwo cnoty. Studium z teorii moralności*, przekł. A. Chmielewski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

MacIntyre A. (2007). *Czyja sprawiedliwość? Jaka racjonalność?*, przekł. A. Chmielewski i in. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.

Szlachta B. (2013). „O problematyczności podejmowania liberalnych prób tworzenia podmiotów zbiorowych (uwagi wstępne)”. Referat wygłoszony na XLI Konferencji teoretycznoliterackiej „Współczesne dyskursy konfliktu. Literatura – kultura – język”, Jurgowice, 1–4 maja.

Taylor Ch. (1985). „What is wrong with negative liberty?”, w: idem, *Philosophy and the Human Sciences*. Philosophical Papers (tom 2). Cambridge–New York: Cambridge.

<sup>6</sup> Zob. na ten temat m.in. liczne prace Hansa Blumenberga, w szczególności Blumenberg 1966.

## **On the dubiousness of (some) liberal attempts to establish universally significant “principles of the rationality of interaction”**

The author observes the currently common problem of subjectivization of liberalism as a specific carrier of rationality, set against religion understood as its previous carrier; such a subject is also to be rational, it is to personify rationality, and to indicate the substance of rational as well as normative principles that bind all subjects together. Such a solution remains in agreement not only with the attack of some liberal authors on Plato’s legacy, which delivers the substance of rationality binding every individual, but also their own proposition of “new rationality” or “reason” that would overrule or considerably limit particularistic points of view. This proposition clashes with another, also recognized as liberal, which by means of this normative rationality leads to the defence of the universal autonomy of solutions indicated by respective individuals.

Keywords: liberalism, political philosophy, rationality, normativity.

Bernard Chavance

## Institutions as seen by the Austrian school and ‘ordoliberalism’

The paper focuses on the conceptualization of institution offered by the Austrian school and the Ordoliberal theory that differ significantly from other approaches within the large family of institutional theories, especially those presented by the Chicago school of economics.

Keywords: institution, institutional change, Austrian school, Ordoliberalism.

Since the 1980s and singularly the 1990s, a “neoliberal thought collective” achieved hegemony on a global scale (Mirowski, Plehwe, 2009). Along with the Chicago school of economics, influences of the Austrian school and of the Ordo-liberal theory (the latter predominantly in Europe) have been critical in this process (Audier, 2012). In this paper, I shall concentrate on their conceptualization of institutions, that differ significantly of other approaches in the large family of institutional economics (Chavance, 2009).

### 1. Carl Menger: the organic and pragmatic approaches

Carl Menger (1840–1921), the founding father of the Austrian School, introduced a particularly important distinction between two different ways in which institutions are formed, in response to the criticisms of the German historical school that traditional political economy ignored the role of institutional factors for human action. Certain social phenomena ‘are the results of a *common will* directed toward their establishment (agreement, positive legislation, etc.) while others are the unintended result of human efforts aimed at attaining essentially *individual goals*.’ (Menger, 1883, p. 133) The first are of ‘pragmatic’ origin, the second of ‘organic’

origin. If most contemporaneous institutions were set up in pragmatic ways, in a collective and deliberate manner, their analysis or their interpretation poses no particular difficulty. The same is not true, however, of institutions formed organically, whose importance for economic theory is underlined by Menger.

#### Money as an organic institution

In his *Principles (Grundsätze, 1871)*, Menger had formulated the theory that money originated as the unintended effect of actions of individuals wanting to improve their situation. Money was the culmination of a social process that constituted ‘the spontaneous result, the unpremeditated consequence of individual efforts by members of society’ (Menger, 1892). In his *Investigations (Untersuchungen, 1883)*, he generalizes this theory to numerous other institutions such as law, language, markets, the origin of communities and of the state itself. The problem which ‘exact research’ in economics and in the social sciences has to solve is to understand ‘how institutions which serve the common welfare and are extremely important for its development come into being without a *common will* directed toward establishing them.’ (1883, p. 146) Just as money arises involuntarily from interested individuals’ attempts to overcome the difficulties of barter by acquiring commodities with a high degree of ‘exchangeability’, new localities develop as individuals of different

---

Bernard Chavance – Professor Emeritus, University of Paris Diderot LADYSS and CEMI (EHESS)

professions and different abilities settle in new areas where they believe they will have a better market for their various skills. States come into being as families living in close proximity to each other decide that it is to their advantage to unite. What we have here is 'organic development', in which social institutions are the unconscious consequence of human actions directed towards personal ends. Some individuals will be quicker or more competent than others in promoting their interests by following certain rules or using certain means and, according to Menger, other individuals will then see their successes and try to imitate them. This is the way in which 'institutions serving the common welfare' come to be definitely established without having been planned or conceived by any individual for the purpose. For example, the case in which the knowledge that certain individuals acquire of the advantages they can obtain by accepting in exchange for their commodities other goods that have a greater 'exchangeability', even if they are of no use to them in themselves, can become more widespread.

'This knowledge will never arise simultaneously with all members of a national group. Rather, at first only a number of economic subjects will recognize the advantage accruing to them. (...) [T] here is no better means to enlighten people about their economic interests than their perceiving the economic successes of those who put the right means to work for attaining them.' (1883, p. 155)

Menger says that this explanation can be widely generalized and that this increases its interest: 'The methods for the exact understanding of the origins of the "organically" created social structures and those for the solution of the main problems of exact economics are by nature identical.' (1883, pp. 158-159) Such methods were later to be described as 'methodological individualism' (the term is Schumpeter's), combined with an explanation that indirectly recalls Adam Smith's 'invisible hand', in other words a process that is not consciously implemented by the actors and which generates a result that is collectively beneficial as the paradoxical, but fortunate, result of individual actions directed towards private

interest. The question that then obviously arises is whether organic institutions that are 'perverse' or even 'imbecile' (as Veblen would call them) could not take shape spontaneously. Menger admits that it is not uncommon to see that customary law (of organic origin) turns out to be harmful to the common welfare, thus justifying that it be changed by legislation (of pragmatic origin) (1883, p. 233). On the whole, however, he remains opposed to 'unilateral rationalism and to the pragmatism of the Anglo-French period of Enlightenment', to which Adam Smith and his disciples belonged and which in his view neglected the organic origin of numerous institutions and led to excessive reformism, involuntarily opening the way for socialism (1883, p. 173, 177).

#### A complex interaction

It must be stressed that the individualist approach and the analogy with the invisible hand are, in Menger's case, linked to his economic liberalism. However, he does not raise the distinction between institutions of organic and pragmatic origin to the level of a dichotomy: 'for the understanding of social phenomena in their entirety the *pragmatic* interpretation is, in any case, just as indispensable as the "organic".' (1883, p. 135) The same is even true of money and law, although in these cases the organic approach predominates:

'Money has not been generated by law. In its origin it is a social, and not a state institution. Sanction by the authority of the state is a notion [originally] alien to it. On the other hand, however, by state recognition and state regulation, this social institution of money has been perfected and adjusted to the manifold and varying needs of an evolving commerce, just as customary rights have been perfected and adjusted by statute law.' (1892, p. 255)

Going further, Menger states that the most general pattern in history is the one in which an institution initially emerges organically and is later consolidated (or distorted) by the pragmatic intervention of legislation. This is true, for example, of the present system of money and markets, law and the modern State. These

are 'examples of institutions which are presented to us as the result of the combined effectiveness of individually and socially teleological powers, or, in other words, of "organic" and "positive" factors'. (1883, p. 158)

Two levels are in fact distinguished in Menger's theory of the origin of institutions. First, there are the individual teleological actions, intended to serve personal interests but unintentionally generating institutions of organic origin that serve the common welfare, through imitation. Second, there are the social teleological actions, aimed at serving the common welfare and deliberately producing institutions of pragmatic origin. However, the two levels are not independent of each other, since pragmatic actions can improve institutions that had previously been formed organically.

## 2. Hayek's 'orders' and 'rules'

### The institutions of liberty

Hayek (1899–1992) is – along with von Mises – the main figure in the preservation and extension of the Austrian tradition in the twentieth century. His work is devoted to the re-foundation of economic and political liberalism and this would lead him gradually to distance himself from the common elements that the Austrian School had initially shared with the neo-classical tradition, such as the reference to equilibrium, the assumption of perfect knowledge and the central role played by prices, while at the same time preserving and deepening methodological individualism. His criticism of socialism, and more generally of interventionism, would lead him progressively to place the accent on the questions of co-ordination of actions in a context of complexity, relative ignorance and fragmentation of individual knowledge and to characterize competition as a process of discovery. In his writings between 1960 and 1980, especially *The constitution of liberty* (1960), *Law, legislation and liberty* (1973–78) and *The fatal conceit* (1988), he constructs an elaborate theory of the rules that can be considered as making an important contribution to institutional economics in the broad sense.

The concept of institution is closely linked to the notions of 'order' and 'rule' that Hayek was to develop, basing himself on various intellectual traditions forming part of different disciplines – economics, but also law, political theory, psychology and philosophy – and this gave his work considerable scope. Two important sources of his vision are Adam Smith's notion of the invisible hand (and those of his predecessors in the 'Scottish Enlightenment' like Ferguson) and the distinction made by Menger between organically- and pragmatically-generated institutions, a distinction that he would enlarge and apply to 'orders'. Like Menger, his favourite examples of institutions are language, money, morality, the State, but also ownership and especially law. He also classifies orders among institutions.

### Orders and rules

The concept of *order* evokes a certain coherence and permanence, somewhat resembling the notions of 'system', 'structure' or 'pattern' (1973, p. 42). In the social and economic field, it is Hayek's view that it is essential to distinguish orders that are deliberately constructed or *made*, in other words *organizations*, from spontaneous orders that have been formed and have *grown* by non-directed evolution, through a process of self-organization. The organized and spontaneous orders coexist at different levels of the economy and of society. But the extended and complex orders are not susceptible to being organized. This is the case, in particular, of the two preferred examples of Hayekian theory, the order of the market and that of society as a whole.

There is therefore an essential difference, or even a major contrast, between the organization and spontaneous order. Organized order is relatively simple: it has objectives, a management that formulates directives and lays down rules and the co-ordination of its actions is conscious and deliberate. Spontaneous order is, on the contrary, complex, has no organizer, manager or planner, has no end-purpose and the co-ordination of actions operates in an unconscious but effective manner. Organized order is concrete, spontaneous order is abstract. It is impossible to



understand the latter in immediate and evident fashion. To do this it is necessary to reconstitute mentally the various relations that exist between its component elements (1973, p. 44).

The two types of order have in common that they are both based on *rules*. However, two differences between them have to be underlined: the organization is governed both by instructions from its managers and by rules the latter have laid down, these directives and rules being linked to the aims of the organization, while the spontaneous order is based on 'rules of just conduct' only. Moreover, the rules of the organized order show marked contrasts to those of the spontaneous order. The former have a finalized character that one might call teleological; they are concrete, deliberately established and prescriptive in nature. The latter are not directed towards aims; they are abstract

because they are independent of circumstances, they are formed spontaneously and in evolutionary fashion and have an essentially prohibitive character. The contrast between these two types of order and the corresponding two types of rule is summarized in the table III.1.

The central argument in favour of liberalism and against socialism – or indeed any kind of 'constructivism', in other words any ultra-rationalist pretension to reconstruct society or the economy according to organized plans – is based on the postulate of the 'superiority of spontaneous formations to central direction' for any complex order (1988, p. 123). In fact, only non-deliberate co-ordination carried out in a spontaneous order has the capacity to process in a non-centralised manner all the knowledge or information dispersed in fragmented fashion throughout the system. For Hayek,

#### Hayek's two kinds of orders and rules

Organized orders ( <i>Taxis</i> )	Spontaneous orders ( <i>Kosmos</i> )
Made order, artificial or exogenous order, arrangement, construction, organization	Grown order, self-generating, self-organizing or endogenous order
Simple	Complex
Have a direction, an organizer	Have no direction, no organizer
Aim at concrete purposes, at a goal	Independent of any common purpose (other than order itself)
Deliberately co-ordinated	Co-ordinated in an unconscious and non-planned manner
Governed by commands and by rules (subsidiary to commands, linked to purposes)	Governed by rules of just conduct
Concrete (can be intuitively perceived)	Abstract (cannot be intuitively perceived; permanent)
Rules of organization ( <i>Thesis</i> : the law of legislation)	Rules of spontaneous orders ( <i>Nomos</i> : the law of liberty)
Finalized (aim at concrete and predictable results in the short term)	Non-finalized, purposeless character
Concrete	Abstract (apply in an indeterminate number of future cases, without consideration of consequences)
Deliberate creation	Spontaneous emergence and evolution, gradual and marginal deliberate perfection
Differ for the different members of the organization	Are identically applicable for all
Prescriptive	Prohibitive or negative

Sources: (Hayek, 1973; 1976).

'it is impossible, not only to replace the spontaneous order by organization and at the same time to utilize as much of the dispersed knowledge of all its members as possible, but also to improve or correct this order by interfering in it by direct commands. Such a combination of spontaneous order and organization it can never be rational to adopt.' (1973, p. 59-60)

## Rules, division of knowledge and transmission of knowledge

Although Hayek formulates a general theory of rules, he is mainly interested in those that correspond to the spontaneous order, recalling Menger's organic institutions. Indeed, one finds in Hayek's argument the individual explanation and a process of the 'invisible hand' type. However, Hayek particularly emphasizes the crystallization of knowledge based on the experience of innumerable generations that gives value to 'evolved' rules, knowledge which the individuals following these rules can therefore mobilize indirectly and, in most cases, unconsciously. Individual knowledge is in fact not only fragmented in space, but also dispersed in time, with no one person able to assemble and use all of it directly (especially not a central body); the rules of just conduct make it possible in a way to benefit from this knowledge without knowing it. This is why rules can be described as tools or instruments; for the individual rules 'are instrumental, they are means put at his disposal, and they provide part of the data which, together with his knowledge of the particular circumstances of time and place, he can use as the basis for his decisions.' (1960, p. 151) Hence the importance of tradition, wrongly scorned by constructivists in general<sup>1</sup>.

One of the virtues of the abstract rules of a complex order is to facilitate the adjustment of the various expectations of individuals formulating different plans of action (1973, p. 117). In this way there occurs a co-ordination through rules that complements (or perhaps even underlies) co-ordination through prices (Fleetwood, 1995). But the essential role of rules of just conduct is

to enable global spontaneous order, which is in a way an 'emerging' and hence counter-intuitive phenomenon<sup>2</sup>: one has to 'distinguish clearly between the regularities of individual conduct which are defined by rules and the overall order which will result from the observance of certain kinds of rules'. (1973, p. 111)

## The State and the law

The basic model to which Hayek refers in his theory of law is the Anglo-American tradition of 'common law', which in his eyes is the only model that really conforms to the liberal ideal, in contrast to the 'continental' legal traditions (those of France and Germany), consisting of enacted law, which he regards as typically constructivist. He says that 'the ideal of individual liberty seems to have flourished chiefly among people where, at least for long periods, judge-made law predominated'. (1973, p. 94) His interpretation, which has sometimes been described as romantic Anglophilia (O'Brien, 1998), is nevertheless distinctly different from that of John R. Commons on this point, although in both cases it is in a way a question of the 'common law method'.

There are two types of law: the first is the *nomos* of the Greeks, in other words law founded on ancestral rules that bind the legislator and have to be discovered; the second type is *thesis*, which consists of 'enacted' rules that are established or laid down by an authority. The two types are often brought together under the single description of 'law' or legal rules, which amounts to confusing the rules of just conduct belonging particularly to spontaneous order and the finalized rules of organization. For Hayek, who is opposed to legal positivism, law in the sense of rules evolved from custom or tradition predates legislation. The latter, according to the common law model, will conform to its role of formulating abstract rules of just conduct if it is based on good customs and strengthens them. If, on the contrary, it proceeds *a priori* in a rationalist and constructivist spirit implying the existence

<sup>1</sup> Veblen, although he cannot be called a constructivist, can be counted among the critics of the tradition.

<sup>2</sup> Hayek refers to the concept of 'emergence' in *The theory of complex phenomena* (1967b, p. 26); this concept remains central, but implicit, in his theory of spontaneous order.

of an omniscient legislator aiming at objectives of an organizational type, it will endanger the spontaneous order of the 'Great Society'.

The State therefore has a dual mission and a dual character. On the one hand, its role is to formalize and sanction rules of just conduct that are 'discovered' by the judicial process of common law, as well as, where necessary, to perfect or adjust them (this point was already accepted by Menger), but at the same absolutely respecting their general and abstract character and their function in the maintenance of the spontaneous order of society; in other words, the State has to be the guardian of the *nomos*. But on the other hand, it is itself an organized order, based on finalized rules and internal commands, especially in its role as provider of certain public services. The State is in a way one organization among many, no doubt the largest of the organized orders (a thesis that seems to echo that of Commons), but its dual role lies in the particular function of this specific organization with regard to the spontaneous order that transcends and contains it. The authentic Legal State ensures the observance in the global society of the abstract rules of *nomos*, that is to say the civil or 'private' law emanating from common law, while at the same time having its own internal rules of organization, which relate to *thesis* with 'public' law (Nemo, 1988).

The confusion between these two functions of the State is in Hayek's view one of the errors inherent in the constructivist and socialist traditions, which tend to see society as a large organization and consequently confuse *nomos* and *thesis*. These traditions therefore encourage untimely interventions in the spontaneous order and in so doing not only compromise its reproduction but also inevitably generate perverse effects leading to further corrective interventions and so running the risk of leading society in the end on the *Road to Serfdom* (1944). Classical liberalism is in this way reaffirmed, on the basis of an integration of its economic dimension (the spontaneous order of the market or 'catallaxy') with its political dimension (personal freedom), based on an ambitious theory of institutions having at its core morality and law.

## Cultural evolution

If Hayek's ideas can be considered as forming part of institutional economics, it is also because of the importance he attaches to the question of the genesis and evolution of institutions. One finds in his work, somewhat as in Veblen's, the articulation of different levels or processes of change. He in fact underlines the difference between three distinct modes of formation of rules, which have led to the superimposition of three levels of rules.

'There is, of course, in the first instance, the solid, i.e. little changing foundation of genetically inherited, "instinctive" drives which are determined by his physiological structure. There are then all the remains of the traditions acquired in the successive types of social structures through which he has passed – rules which he did not deliberately choose but which have spread because some practices enhanced the prosperity of certain groups and led to their expansion, perhaps less by more rapid procreation than by the attraction of outsiders. And there is, third, on top of all this, the thin layer of rules, deliberately adopted or modified to serve known purposes.' (1979, p. 160)

The Veblenian trilogy of instincts, habits and institutions (which Hayek does not discuss, ignoring Veblen) is replaced by a triptych that is also a sequence: instincts, organic rules, pragmatic rules (to borrow Menger's terminology). Where Veblen saw conflicting instincts opposed in various institutional configurations and seemed at times to be interested in those that permitted beneficial instincts like the instinct of workmanship or the parental bent to predominate over negative instincts, Hayek on the contrary mistrusts 'atavistic' instincts such as solidarity and altruism, which are suitable for small primitive groups but quite unsuitable for complex extended order<sup>3</sup>, just as he also has reservations regarding reason when it does not recognize the incompressible part of human ignorance. This explains his attachment to the second level of the triptych, that of tradition founded on rules that have survived evolution; his position on this point seems opposed to that

<sup>3</sup> This provides one reason for his conservative criticism of the concept of 'social justice' (1976).

of Veblen, who insisted on the frequent archaism and maladaptation of inherited institutions. It is a fact

'that neither what is instinctively recognized as right, nor what is rationally recognized as serving specific known purposes, but inherited traditional rules should often be most beneficial to the functioning of society, is a truth the dominant constructivist outlook of our time refuses to accept.' (1979, p. 162)

The genesis and destiny of rules of just conduct are interpreted by Hayek in terms of 'evolution' – a concept which in his eyes is twin to that of spontaneous order and which was to take an increasing place in his later work, in the form of *cultural evolution*. This shows analogies with other evolutionary processes, notably in the field of biology, but it has certain irreducible specificities. In particular, it is based on a method of selection that is neither natural nor artificial, but indeed 'cultural'. This process of selection concerns, not individuals (as social-Darwinism imagines), but rules, and operates through 'selection of [social] groups'<sup>4</sup> (1979, p. 171). Rules of conduct are originally individual innovations that may possibly spread when they are adopted by larger groups, generating distinct cultural traditions (1973, p. 90). Later, on the basis of relative prosperity and the expansion of different groups (demographic expansion, incorporation of strangers), the rules of successful groups will be imitated by certain others, contributing as a result to the extension of the rules of conduct in question, while the groups adhering to rules that are less favourable to their reproduction will decline or be absorbed by the former. The process of individual innovation (which is in fact initially a transgression of pre-existing rules) goes on continuously, but the cultural selection that operates as 'winnowing and sifting', depending on the differential advantages acquired by the groups (1979, p. 186) in the end enables the rules that are more beneficial to the global spontaneous order to survive and take root.

<sup>4</sup> This is one of the most disputed notions in Hayekian theory, including by proponents of the Austrian school, some of whom consider that it is contrary to methodological individualism.

In reality, this theory is based on a certain interpretation of the primitive evolution of social groups. It may seem highly romantic and contrary to vast portions of the historic experience of humanity, which is marked especially by conquest and violence. And are the constructivist tendencies and the corresponding rules, characteristic of the modern era, which are denounced by Hayek, not themselves also spread by being imported or progressively imitated, with no simple and immediate relationship to the economic or demographic success achieved by the various societies concerned? It remains that, for Hayek, the rules of morality and the institutions of property, money and law (in its deepest sense) are the result of this cultural evolution that produces civilization and economic expansion. The remarkable character of the rules of just conduct (which is nevertheless equivocal and the source of errors of comprehension) is in his view that their beneficial role cannot be understood until the 'abstract', spontaneous order is mentally reconstituted.

'The individual may have no idea what this overall order is that results from his observing such rules as those concerning kinship and intermarriage, or the succession of property, or which function this overall order serves. Yet all the individuals of the species which exist will behave in that manner because groups of individuals which have thus behaved have displaced those which did not do so.' (1967a, p. 70)

### 3. Eucken and 'Ordoliberalism'

The theory of order (*Ordnungstheorie*), associated with the names of Walter Eucken (1891-1950), Franz Böhm and the Freiburg school, can be regarded as a contribution by German thinkers to institutional economics. Eucken tried to go beyond the cleavage resulting from the *Methodenstreit* between the institutional approach of the historical school and the stress on abstract analysis laid by the marginalist and Austrian traditions.



## Economic order, property and planning

Through recourse to a method known as ‘isolating abstraction’, as distinct from generalizing abstraction, Eucken attempts to identify, in the course of history, recurring forms of economic order (*Wirtschaftsordnung*). The result is a morphology of ‘pure types’ in which the centrally planned economy (*Zentralverwaltungswirtschaft*) is opposed to the exchange economy. The former is subdivided into two forms: the economy of individual exploitation, in which it is the head of the economic unit that plans the activity and the centrally administered economy, in which it is an administrative body that carries out the planning. The latter itself comes in two forms, the barter economy and the money economy (Eucken, 1940). These two main types and their various forms are further divided into ideal subtypes, for example various forms of market in the case of the exchange economy. The extreme variety of economic systems in history can be divided into a limited number of pure forms of economic order.

For Eucken, the principal criterion distinguishing the main economic orders is not ownership, but the distribution of planning power (right of disposal). As illustration, Soviet Russia and Nazi Germany represent two different types of centrally planned economy, the first based on collective ownership of the means of production and the second on private ownership. If one classifies the theories of the major economic systems into those giving precedence to the criterion of ownership and those highlighting the criterion of co-ordination, Eucken’s preference is clearly for the latter. Kornai (1992) has tried to combine the two criteria, although maintaining primacy for ownership (in conformity with the Austrian tradition going back to von Mises).

### The State as guardian of the competitive order

The *ordoliberalism* of the Freiburg school differs from Manchester-school liberalism (but also from Hayek’s vision of spontaneous order resulting from an evolution process) in the importance it attaches to the State as ‘guardian of the free market order’. While giving precedence

to the freedom of economic agents, it places the accent on the constitutional rules of the economy that generate an economic order within which this freedom can be beneficially deployed. The parallel with Hayek’s views is clear in this respect (Hayek was in fact a professor at Freiburg in the 1950s), but Eucken leans in favour of what might be called ‘liberal constructivism’ from a Hayekian perspective<sup>5</sup>. Where Hayek sees as conditions for market order ‘rules of just conduct’ built up by long-term evolution and cultural selection, Eucken insists on the deliberate establishment of constitutional rules by the State as a precondition for the existence and maintenance of a competitive liberal order.

Because the economic and social order is based on rules and institutions, the *Ordnungspolitik* is a policy centred on the legal and institutional framework, which one might describe as ‘institutional policy’. Competition cannot be developed and maintained spontaneously, with the role of the State limited to guaranteeing property rights. Left to itself, it tends to be undermined by monopolistic tendencies and interest groups. It is for the State to ensure the establishment and maintenance of competition<sup>6</sup>.

## 4. Constitutive and regulatory principles

The economic exchange order, which is the desirable form according to Eucken, thus does not become established spontaneously, but has to be instituted and protected by the legal State. The ‘policy of order’ must be based on a hierarchy of principles, distinguishing between constitutive principles and regulatory principles. ‘The constitutive principles are principles of the

<sup>5</sup> Until around 1960 Hayek was a partisan of a relatively more “constructivist” liberalism – and hence one that showed a certain affinity with German ordoliberalism – than in his work in the 1970s and 1980s, when his refusal of all interventionism intensified. This did not prevent him from proposing a liberal constitutional model in *Law, Legislation and Liberty* (1979).

<sup>6</sup> A similar thesis is to be found in the work of Walras: ‘instituting and maintaining free economic competition in a society is an undertaking of legislation, very complicated legislation, belonging to the State’. (Walras, 1898, p. 476)



economic constitution. Their common enactment in the concrete historical situation accounts for a certain, deliberate economic order (or system) by creating conditions from which this system will develop.' (Eucken, 1952, p. 289) These constitutive principles are as follows: the primacy of monetary policy permitting the stability of the currency on the basis of fixed rules; open markets; private ownership; freedom of contract; liability (unlimited) of firms and households; and stability of economic policy. The regulatory principles, for their part, have to be subordinated to the constitutive principles. This is the case for the policy of combating monopolies and cartels – which must be implemented by an independent Monopolies Bureau –, for progressive taxation – which must achieve a certain degree of redistribution –, for the correction of negative externalities and for the management of the labour market.

The German doctrine of the 'social market economy' (*Soziale Marktwirtschaft*, Müller-Armack), was to prolong the ordoliberal tradition but at the same time modifying it by accepting broader forms of redistribution<sup>7</sup>. Both in the architecture of the monetary union in the European union, and in the management of the crisis of the eurozone in the 2010s, the ordoliberal influence is unmistakable.

## 5. Conclusion

The main difference between the hayekian and the Ordoliberal views of institutions is that the former concentrate on «organic» institutions while the latter focus on «pragmatic» institutions. These two traditions share a strong liberal doctrine, that sets them apart of a number of other schools of institutional economics, including the original american brand of Veblen and Commons (Chavance, 2009). Other perspectives would raise the following questions. About Hayek's theory: an idealization of the British common law tradition, a simplification of the dichotomy between organized and

spontaneous orders, a problematic relation between political and economic liberalism. About Ordoliberalism: the notion that genuine competition erases power, the idea that properly devised constitutional rules dispense from the management of complexity and change, and the tension between political democracy and fixed rules divesting governments of the capacity to adjust economic policies. Such controversies illustrate the important differences to be found between various schools in the large family of institutional economics, that nevertheless share the major insight that «institutions matter» in the economy – and for economics.

## References

- Audier, S. (2012), *Néo-libéralisme(s)*, Paris: Grasset.
- Chavance, B. (2009), *Institutional economics*, London and New York: Routledge.
- Eucken, W. (1940), *The Foundations of Economics. History and Theory in the Analysis of Economic Reality (Grundlagen der Nationalökonomie)*, London: William Hodge & Co, (1950).
- Eucken, W. (1952), *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Bern-Tübingen: J. C. B. Mohr.
- Fleetwood, S. (1995), *Hayek's Political Economy: The Socio-economics of Order*, London and New York: Routledge.
- Hayek, F. (1944), *The Road to Serfdom*, London: Routledge, 2001.
- Hayek, F. (1960), *Constitution of Liberty*, London: Routledge, 2006.
- Hayek, F. (1967a), 'Notes on the evolution of systems of rules of conduct', in *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 66-81.
- Hayek, F. (1967b), 'The theory of complex phenomena', in *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Chicago: The University of Chicago Press, pp. 22-42.
- Hayek, F. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 1, 'Rules and Orders', London: Routledge & Kegan Paul.
- Hayek, F. (1976), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 2, 'The Mirage of Social Justice', London: Routledge & Kegan Paul.
- Hayek, F. (1979), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 3, 'The Political Order of a Free People', London: Routledge & Kegan Paul.

<sup>7</sup> Hayek's conservative liberalism is opposed to the use of the 'weasel-word' *social*, a source of error and confusion, both for the social market economy and for the "mirage of social justice". (Hayek, 1976)

- Hayek, F. (1988), *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, Chicago : University of Chicago Press.
- Kornai, J. (1992), *The Socialist System. The Political Economy of Communism*, Oxford: Oxford University Press.
- Mirowski, P. & D. Plehwe (2009), *The Road from Mont Pelerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Harvard University Press.
- Menger, C. (1871), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Tübingen : J. C. B. Mohr.
- Menger, C. (1883), *Investigations into the Method of the Social Sciences, With Special Reference to Economics (Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der Politischen Oekonomie insbesondere)*, New York : New York University Press (1985).
- Menger, C. (1892), 'On the Origins of Money', *Economic Journal*, 2, June, pp. 239-255.
- Nemo, P. (1988), *La société de droit selon F.A. Hayek*, Paris: PUF.
- O'Brien, D. (1998), 'Hayek, Friedrich August von (1899-1992)', in P. Newman, ed., *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, London: Macmillan, vol.1, pp. 217-229.
- Walras, L. (1898), *Études d'économie politique appliquée*, Lausanne : F. Rouge & Cie, Paris: R. Pichon et R. Durand-Auzias, 1936.

## Sposób pojmowania instytucji przez szkołę austriacką i ordoliberalizm

Tekst ten poświęcony jest zagadnieniu konceptualizacji instytucji, rozwijanym na gruncie szkoły austriackiej i ordoliberalizmu. Podejścia te znacząco różnią się od wielu innych teorii instytucjonalnych, w szczególności od założeń Chicagowskiej szkoły ekonomii i tego, w jaki sposób w odwołaniu do niej ujmuje się instytucje.

Słowa kluczowe: instytucja, zmiana instytucjonalna, szkoła austriacka, ordoliberalizm.

Andrzej Bukowski

## Kultura, instytucje, władza: ciągłość i zmiana porządku instytucjonalnego<sup>1</sup>

Celem artykułu jest pokazanie, w jaki sposób użycie kategorii kulturowych w analizie władzy i konfliktu umożliwia wyjaśnienie ciągłości i zmiany porządku instytucjonalnego. Dzięki odniesieniu kategorii kultury do grupowego wymiaru życia społecznego można analizować funkcjonowanie instytucji w trzech wzajemnie oddziaływujących na siebie sferach: tożsamościowo-legitymizacyjnej (symbolika, narracje, mity), aksjonormatywnej (normy i wartości) i sferze kompetencji kulturowych (schematy percepcji i działania). Grupy, frakcje, zbiorowości: (1) walczą o narzucenie jako obowiązujących własnych kompetencji kulturowych, wykorzystując w tym celu między innymi sferę aksjonormatywną i legitymizacyjną, dzięki czemu maksymalizują korzyści własne; (2) walczą o wprowadzenie własnych norm i wartości jako obowiązujących, dzięki czemu zwiększają dystrybucyjną przewagę własnej grupy nad innymi grupami, jeśli chodzi o dostęp do kluczowych pozycji i zasobów; wreszcie (3) podtrzymują odrębność i tożsamość, dzięki czemu mogą realizować władzę w dwóch poprzednich wymiarach. W artykule przedstawiono empiryczne przykłady tego typu napięć i konfliktów oraz ich konsekwencje dla ciągłości zmiany porządku instytucjonalnego.

Słowa kluczowe: kultura, instytucje, władza, konflikt, legitymizacja, symbole, normy, wartości, kompetencje kulturowe, porządek instytucjonalny.

### 1. Porządek instytucjonalny i porządek kulturowy

Kultura odnosi się do niektórych aspektów grupowego wymiaru funkcjonowania instytucji, a jedną z podstawowych cech tych ostatnich jest łączenie poziomych działań aktorów z funkcjonowaniem większych całości społecznych (Mohr, White 2009). W takim też sensie rozumiał związek między pojęciami instytucji i kultury klasyk instytucjonalizmu Bronisław Malinowski, który w *Szkicach z teorii kultury* (1958) pojmował instytucję jako grupę ludzi zjednoczonych w celu dokonania prostych lub złożonych czynności, posiadających zawsze zasoby materialne i wyposażenie techniczne, zorganizowaną zgodnie z określonym przepisem prawnym bądź zwycza-

jowym, ujętym jako mit, legenda, prawo, zasada oraz ćwiczoną i przygotowywaną do pełnienia stojących przed nią zadań. Tę samą myśl wyrażają trochę innym językiem John Mohr i Harrison White: „W obrębie każdej sieci [stałych relacji – przyp. A.B.] znaczenia są podzielane poprzez wspólne uczestnictwo w zestawie narracji, które służą aktorom jako interpretacyjna podstawa dla codziennych interakcji” (Mohr, White 2009, s. 493).

Richard Scott (2001) łączy kategorie kultury i instytucji w nieco odmienny sposób. Analizując historyczny dorobek ekonomicznych, politologicznych i socjologicznych nurtów w teorii organizacji, wyróżnia trzy odmienne typy instytucji: (1) regulatywne, których podstawą przestrzegania są względy praktyczne, a mechanizm ich egzekwowania oparty jest na przymusie zewnętrznym; (2) normatywne, które legitymizację czerpią ze społecznego zobowiązania, a w ich stosowaniu wykorzystuje się obligujący charakter norm, oraz (3) kognitywne, gdzie źródłem legitymizacji jest samo-przez-się-zrozumiałość, a mechanizmem instytucjonalnym powodują-

Andrzej Bukowski – Instytut Socjologii, Uniwersytet Jagielloński.

<sup>1</sup> W prezentowanym tekście wykorzystuję zarys koncepcji ewolucyjnego konstruktywizmu instytucjonalnego, którą szerzej rozwinąłem w książce *Region tradycyny w unitarnym państwie w dobie globalizacji. Przypadek Małopolski* (Bukowski 2011, s. 73–83)

cym rozpowszechnianie się określonych wzorów zachowań – kulturowe naśladownictwo (ibidem, s. 35). Tak więc instytucje, zdaniem Scotta, to struktury i działania o charakterze kognitywnym, normatywnym oraz regulatywnym, które stabilizują i nadają sens zachowaniom społecznym. Scott zastanawia się jednak, co sprawia, że owe instytucjonalne „podstawy” (*pillars*) uzyskują regularność i uwzorowanie. Jego zdaniem instytucje wymagają swego rodzaju przetrwalników lub „nośników” (*carriers*) w postaci kultur, struktur społecznych i rutyn, które sprawiają, że instytucje ulegają „materializacji” w formie określonych wzorów, regularności zachowań albo struktur (ibidem, s. 52). Kultury są nośnikami wykorzystującymi głównie mechanizmy interpretacyjne w postaci skodyfikowanych systemów znaczeń i reguł (ibidem, s. 53). Z kolei struktury społeczne opierają się na oczekiwaniach związanych z systemem pozycji społecznych, czyli systemem ról (ibidem). Instytucje mogą także utrwalac się poprzez ucieleśnione i nieuświadomiome zachowania i rutyny, czyli głęboko zinternalizowane nawyki oraz dyspozycje, oparte na niewyartukułowanej („milczącej”) wiedzy i przekonaniach (ibidem, s. 54).

Akceptując konstrukcję klasyfikacji, którą zbudował Scott, chciałbym zaproponować pewną modyfikację poszczególnych jej składników. Wyróżniony przez niego element kulturowy jako przetrwalnik wzorów instytucjonalnych będą tu odnosił do warstwy wyobrazeniowo-symbolicznej. Stanowi ona istotne źródło upowszechnienia i legitymizacji określonych znaczeń i interpretacji. Do tej przestrzeni należy kategoria uniwersów symbolicznych, czyli kontekstów instytucjonalnych, stanowiących najbardziej ogólne ramy interpretacji zdarzeń i obiektów świata społecznego (Berger, Luckmann 1983). Serge Moscovici (1984) wprowadza z kolei kategorię „reprezentacji społecznych”, a więc wyobrażeń zjawisk społecznych powstających wewnątrz grup, środowisk, społeczności, będących podstawą ich integracji i tożsamości, wplecionych w szersze konteksty symboliczne. John W. Meyer i Brian Rowan (1991), podobnie jak James G. March i Johan P. Olsen (1989), posługują się pojęciem mitów instytucjonalnych, stanowiących szerokie konteksty legitymizacyjne dla działań organizacyjnych. Z kolei w koncep-

cji kodów moralnych Roberta Wuthnowa (1987) pojawia się pojęcie ideologii, przez którą ten amerykański socjolog rozumie zbiór symboli akcentujących bądź wyrażających wartości kluczowe dla porządku moralnego danej zbiorowości.

Symbole pomagają w budowaniu identyfikacji zbiorowych, te ostatnie oparte są bowiem na określonych obiektach symboliczno-wyobrażeniowych: emblematkach, tekstach, utworach muzycznych i innego typu znakach niosących znaczenia i interpretacje kluczowe dla podtrzymania zwartości grupowej (Kłoskowska 1991; Tillich 1980). Podstawową cechą symboli jest jednak ich wieloznaczność, co z kolei stanowi źródło dynamiki i zmiany. Co więcej, o obowiązujące interpretacje obiektów symbolicznych trwa nieustanna walka. Wprowadzone przez Pierre’a Bourdieu (Bourdieu, Passeron 1990) pojęcie przemocy symbolicznej pozwala zobaczyć, w jaki sposób w procesie negocjowania wiążących interpretacji świata i porządku społecznego wykorzystywany jest ukryty czynnik władzy. Zasadniczo mamy tu do czynienia z mechanizmami komunikowania i interpretacji znaczeń jako podstawowymi instrumentami budowy porządku instytucjonalnego.

Jeśli chodzi o struktury organizacyjne, stanowią one medium dystrybucji zasobów materialnych i symbolicznych. Uwikłane są w budowanie relacji i podziału ról, jaki powstaje w procesach kooperacji i koordynacji, charakterystycznych dla wszelkich działań zbiorowych. Realizowanie większości celów zbiorowych wymaga podziału pracy i integracji; w ten sposób organizacje stają się powszechną i podstawową formą jakichkolwiek szerszych działań (Malinowski 1958; March, Olsen 1989). Społecznym mechanizmem utrwalania się struktur organizacyjnych byłaby równowaga mechanizmów dystrybucji, zapewniająca zarówno uczestnikom organizacji, jak i ich otoczeniu zewnętrznemu zasoby niezbędne do reprodukcji... zasad i norm regulujących ich dystrybucję. Pojęcie zamkniętych systemów regulacji charakterystyczne jest wprawdzie dla utylitarnego nurtu nowego instytucjonalizmu, który sporo miejsca poświęca wewnętrznym stanom równowagi instytucjonalnej (Peters 2005), ale obecne jest także w wersji normatywnej nowego instytucjonalizmu (Meyer, Rowan 1991; March, Olsen 1989). W obu nur-

tach trwałość norm uzasadnia się m.in. utrwaleniem struktury oczekiwań związanych z funkcjonowaniem danego wzoru w taki sposób, że najbardziej zainteresowani jego podtrzymaniem są ci, którzy otrzymują w związku z jego istnieniem największe korzyści. Otrzymywanie większych korzyści sprzyja budowaniu pozycji przetargowej, co prowadzi do utrwalenia się wzoru. Nie musi tu jednak wchodzić w grę świadoma kalkulacja. Nieświadome zaangażowanie w podtrzymywanie wzoru związane może być z poczuciem słuszności płynącym z jego wdrażania. Satysfakcje mogą być bieżące i odroczone albo bezpośrednio bądź pośrednio związane z realizowanym wzorem. Opcja utylitarna i normatywna nie wchodzi sobie w drogę w wyjaśnianiu stanów instytucjonalnej równowagi oraz kontrolowanej zmiany wzoru instytucjonalnego (Parsons 1972). Tak zwane korzyści mogą mieć zarówno charakter kalkulacyjny, jak i przybierać postać słuszności moralnej, a „wypłaty” jawić się jako zasoby materialne, a także inormatywno-symboliczne. Oba typy zasobów mogą pełnić wobec siebie funkcje kompensacyjne: np. tym, którzy ponoszą największe koszty materialne funkcjonowania danego wzoru, względnie jego zmiany, przysługuje rekompensata w postaci dowartościowania normatywno-symbolicznego. To poprzez organizacyjne struktury formalne i nieformalne (występujące zarówno w firmach, jak i rodzinach) ma miejsce dystrybucja zasobów materialnych i symbolicznych.

Także kategoria rutyn, wprowadzona przez Scotta, wymaga rozwinięcia i zredefiniowania. Wydaje się, że w odniesieniu do tego poziomu instytucjonalnego koncepcja habitusu Bourdieu zdaje się najlepiej wyrażać samo-przez-się-zrozumiałość społecznego świata, podkreśla bowiem zanurzony w praktykach codziennych, nieświadomy charakter naszych mniemań i przeświadczeń, płynący z procesu „naturalizacji” świata społecznego i wszelkich konstrukcji społecznych tworzonych w trakcie socjalizacji, głównie socjalizacji pierwotnej (Bourdieu 1990; Bourdieu, Passeron 1990; Berger, Luckmann 1983)<sup>2</sup>. Mechanizmem utrwalającym wzory in-

stytucjonalne na tym poziomie byłoby ucieleśnienie przez aktorów w procesie socjalizacji dyspozycji do postrzegania, klasyfikowania i działania w świecie społecznym. Socjalizacja nie ma charakteru indywidualnego, lecz zbiorowy; zawsze prowadzona jest przez szersze agendy socjalizacyjne. Należałoby jednak pozbać pojęcie habitusu jego pierwotnie klasowego charakteru, nie ograniczając go jednakże do zjawiska profesjonalizacji, jak to proponują Paul J. DiMaggio i Walter W. Powell (1983). Podkreślenia wymaga fakt, że proces ucieleśniania wszelkich kategorii zbiorowych ma charakter stopniowy i długotrwały, co sprawia m.in., że już utrwalone kategorie i wzorce ciężko w sposób szybki i całościowy zmienić czy wyprzeć. Z drugiej strony właśnie repetycyjność rutyn i schematów behawioralnych, normatywnych i poznawczych stosowana w wielu grupach czy organizacjach jest społecznym sposobem utrwalania nawyków i dyspozycji w jednostkach<sup>3</sup>.

Podobnie jak Pierre Bourdieu, także Anthony Giddens (2001) w swojej koncepcji strukturalizmu wprowadza elementy uwzorowania i powtarzalności jako formalne warunki zaistnienia jakichkolwiek interakcji. Stanowią one nie tylko podstawę nawiązywania relacji społecznych, lecz także budują bezpieczeństwo egzystencjalne jednostek. Choć wydaje się, że i Giddens, i Bourdieu w podobny sposób postrzegają i ujmują mechanizm rutynizacji zachowań, to pierwszy z nich bardziej akcentuje automatyzm i bezrefleksyjność społecznego procesu odtwarzania i przyswajania znaczeń, podczas gdy drugi zdaje się kłaść nacisk na tkwiący w nim potencjał zmiany i dynamiki (Marody 2000; Sewell 2006).

Źródło dynamiki i zmiany kulturowej tkwi we wzajemnych odniesieniach i relacjach pomiędzy sferą kompleksów znaczeniowo-symbolicznych, strukturami organizacyjnymi i habitusami oraz w ich obrębie. Budowanie społecznego konsensu i zdolności do zbiorowego działania musi wyko-

przypomina kategorię habitusu Bourdieu, jednakże badacze ci w całej swojej koncepcji „kreatywnego synkretizmu” niebezpiecznie dryfują w stronę skrajnej wersji konstruktywizmu, która jest, moim zdaniem, nie do przyjęcia.

<sup>3</sup> Przywoływany tu wcześniej Robert Wuthnow wskazuje na rytuał jako „symboliczno-ekspresyjny” aspekt zachowania redukujący rolę niepewności w relacjach wewnątrzgrupowych, ale także w porządkowaniu wzajemnych oczekiwań (1987, s. 109).

<sup>2</sup> Zaczepnięte od Johna Deweya bardziej dynamiczne pojęcie nawyku (*habit*), jakie proponują Gerald Berk i Dennis Galvan (2009) jako „reguły w działaniu”, bardzo



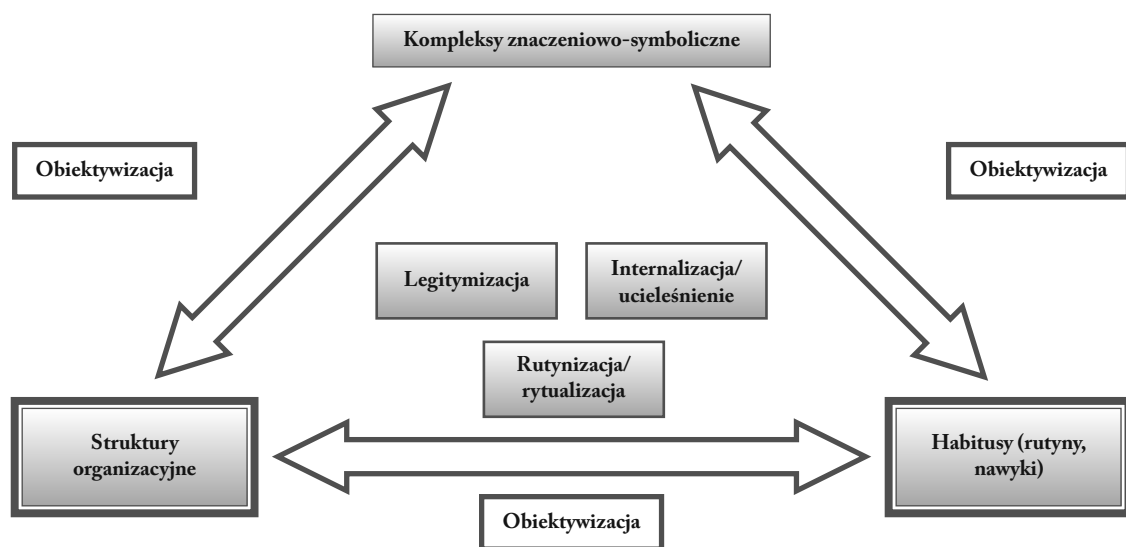
rzystywać mechanizmy uspołecznienia charakterystyczne dla każdego z instytucjonalnych nośników, co, rzecz jasna, nie oznacza, że proces ten przebiega bezkonfliktowo i płynnie.

Kompleksy znaczeniowo-symboliczne, struktury organizacyjne i habitusy wykazują tendencję do wchodzenia w relacje izomorficzne w procesach instytucjonalizacji. W procesie socjalizacji dochodzi do internalizacji kompleksów znaczeniowo-symbolicznych, które to internalizacje jednostki następnie obiektywizują w postaci odpowiednich dyspozycji i wrażliwości na takie, a nie inne symbole i znaczenia (Berger, Luckmann 1983; Bourdieu, Passeron 2006). Z drugiej strony struktury organizacyjne poprzez rutynizację zachowań (w rodzinie, szkole, przedsiębiorstwie, urzędzie) wytwarzają u jednostek dyspozycje do wchodzenia w pewien trwały układ relacji z innymi (DiMaggio, Powell 1983). Z kolei kompleksy instytucjonalno-symboliczne przenikają do struktur organizacyjnych w postaci ogólnych zasad i dyrektyw (wartości i norm), w ten sposób je legitymizując (Meyer, Rowan 1991). Według Mohra i White'a (2008) warstwa wyobrazeniowo-symboliczna oddziałuje na porządek aksjonormatywny, wartości i normy są bowiem tymi elementami porządku znaczeniowego, które pozwalają zorientować się, co

jest ważne, stosowne, cenione przez innych ludzi, dzielących tę samą przestrzeń instytucjonalno-organizacyjną. Z kolei struktury organizacyjne rewanżują się podtrzymywaniem kompleksów instytucjonalno-symbolicznych np. w postaci rytuałów organizacyjnych (Meyer, Rowan 1991; Nee 1998; Wuthnow 1987).

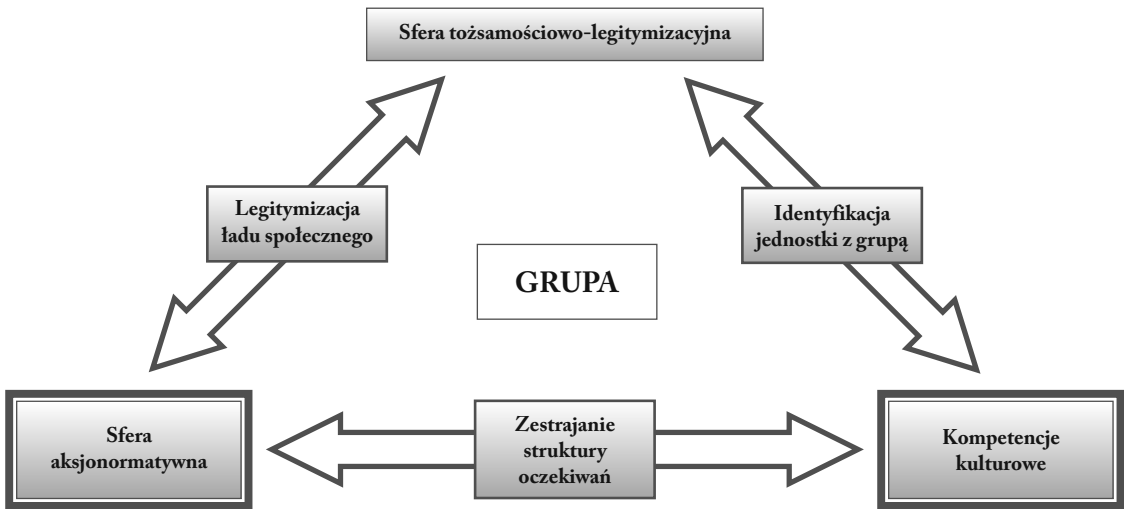
Rzecz jasna, pełna instytucjonalizacja, czyli zgodność i równowaga zarówno w obrębie trzech wyróżnionych sfer, jak i pomiędzy nimi, jest, jak się zdaje, zjawiskiem dość rzadkim i kruchym, choćby z uwagi na fakt, że nieustannie zmieniające się okoliczności zewnętrzne, w jakich funkcjonują porządki i poziomy instytucjonalne, sprzyjają zmianie warunków instytucjonalnych gwarantujących ową równowagę. Niemniej jednak analiza instytucjonalna winna dotyczyć sposobów, w jaki aktorzy indywidualni i grupowi, rozwiązując bieżące problemy, mobilizują zasoby materialne i symboliczne w procesach instytucjonalizacji i deinstytucjonalizacji czy reinstytucjonalizacji (Morawski 1998), wykorzystując w tym celu instytucjonalne „nośniki” w postaci kompleksów znaczeniowo-symbolicznych, struktur organizacyjnych oraz dominujących wrażliwości i nastawień.

Wszystkie te elementy konfiguracji instytucjonalnej można sprowadzić do trzech głównych



Ryc. 1. Okrężne procesy instytucjonalizacji i deinstytucjonalizacji

Źródło: Bukowski 2011, s. 79.



Ryc. 2. Kulturowe procesy reprodukcji grupy jako całości

Źródło: opracowanie własne.

odpowiedników w sferze kultury: (1) kompetencji kulturowych, czyli wypracowanych w obrębie danej grupy dyspozycji jednostek do postrzegania, klasyfikowania i waloryzowania zdarzeń w otaczającym świecie (dyspozycje te, dodajmy, są „skrojone” podług obowiązujących w grupie wartości i norm oraz szerszych systemów legitymizacyjnych); (2) sfery aksjonormatywnej, czyli społecznie wytworzonych norm i wartości regulujących zasady interakcji oraz dystrybucji społecznie pożądanych zasobów (materialnych i niematerialnych, czyli np. statusowych) w danej grupie, (3) sfery tożsamościowo-legitymizacyjnej, czyli ideologiczno-symbolicznego uzasadnienia zwartości i ciągłości historycznej oraz odrębności społecznej danej zbiorowości, legitymizującej przy okazji sferę aksjonormatywną, podtrzymywaną dzięki kompetencjom kulturowym członków danej grupy i nadającej sens swoistości tymże kompetencjom kulturowym.

Warunkiem istnienia kultury jest zatem minimalna choćby spistość grupy, którą z kolei gwarantują izomorficzne relacje pomiędzy sferami tożsamościowo-legitymizacyjną, aksjonormatywną i indywidualnych kompetencji kulturowych. Spistość ta jest zadaniem i wyzwaniem, a nie stanem naturalnym i nieproblematycznym. Kultura każdej grupy poddawana jest nieustan-

nym napięciom i konfliktom o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym. Celem części empirycznej pozostaje pokazanie tych napięć oraz przeanalizowanie podstawowych mechanizmów regulujących zmianę i ciągłość wzorów instytucjonalnych.

## 2. Instytucje, kultura, władza i konflikt

We wszystkich wyróżnionych powyżej wymiarach mamy do czynienia ze zjawiskami władzy, przymusu, przemocy, rywalizacji czy konfliktu, jako że grupy i zbiorowości walczą ze sobą w każdym z tych wymiarów i pomiędzy nimi, są także terenem wewnętrznych podziałów i napięć: (1) grupy, frakcje, zbiorowości walczą o narzucenie jako obowiązujących własnych kompetencji kulturowych, wykorzystując w tym celu m.in. sferę aksjonormatywną i legitymizacyjną, dzięki czemu maksymalizują korzyści własne, np. przez obniżanie indywidualnych i zbiorowych kosztów zmiany instytucjonalnej (Fligstein 2009); (2) walczą o wprowadzenie własnych norm i wartości jako obowiązujących, dzięki czemu zwiększają dystrybucyjną przewagę własnej grupy nad innymi grupami, jeśli chodzi o dostęp do kluczowych pozycji i zasobów; (3) podtrzy-

mują odrębność i tożsamość, dzięki czemu realizować mogą władzę w dwóch poprzednich wymiarach. Czynią tak np. przez podtrzymywanie izolacji wobec innych grup oraz wewnętrzną reprodukcję sfery aksjonormatywnej czy sfery kompetencji kulturowych.

Aby przeanalizować mechanizmy rządzące relacjami pomiędzy wyróżnionymi wymiarami instytucjonalnymi, dobrze jest odwołać się do konkretnych przykładów. Odwróćmy kolejność analizowanych wymiarów. Zaczniemy od trzeciego z nich, czyli sfery tożsamościowo-legitymizacyjnej, żeby pokazać sposób jej wykorzystywania do podtrzymania spójności grupy w kontekście rywalizacji z innymi.

Al James w artykule „Demystifying the role of culture in innovative regional economies” (2005) bada jeden z najbardziej rozwiniętych, amerykańskich regionów nowych technologii, Wasatch Front w stanie Utah, dociekając, w jaki sposób lokalne bądź regionalne centra innowacji korzystają z zakorzenienia w określonym środowisku kulturowym. Analizując przypadek Wasatch Front, James próbuje ustalić wpływ dominującej w regionie kultury mormońskiej na efektywność działania zarówno mormońskich, jak i niemormońskich firm wysokich technologii oraz na ich innowacyjność. W tym celu proponuje, po pierwsze, analityczne rozróżnienie indywidualnej kultury organizacyjnej, regionalnej kultury branżowej bądź korporacyjnej oraz kultury regionu, w której obie poprzednie się zawierają. Po drugie, w nawiązaniu m.in. do znanego modelu kultury organizacyjnej Edgara Sheina (1992), sugeruje zastosowanie „warstwowej” wizji kultury, składającej się z warstwy widocznej i zewnętrznej w postaci zachowań, artefaktów, narracji, mitów, z warstwy pośredniej „zbudowanej” z norm, definiujących pożądane i niepożądane zachowania, oraz z wartości determinujących treści tego, co dobre, i tego, co złe, i wreszcie – z warstwy głębinowej, stanowiącej rdzeń kultury, stworzonej z samo-przez-się-zrozumiałych założeń i przekonań, niepoddawanych refleksji. Rozpakowując w ten sposób pojęciowy worek pod nazwą kultura, James formułuje szereg wniosków empirycznych, zarówno jeśli chodzi o relacje pomiędzy innowacyjnością a profilem kulturowym, jak i innowacyjnością oraz wpływem na innowacyjność różnych kulturowych warstw.

Okazuje się, że firmy mormońskie jednocześnie zwiększają swoje szanse na innowacyjność poprzez skłonność do współpracy z innymi firmami mormońskimi i zmniejszają te szanse na skutek braku skłonności do współpracy z firmami niemormońskimi. Istotną barierą kulturową w rozwoju mormońskich przedsiębiorstw jest, motywowana religijnym imperatywem polegania na własnych zasobach, niechęć do zaciągania długów oraz tworzenia spółek typu *joint venture*. Ten kulturowy introwertyzm pozbawia owe firmy istotnych zasobów zewnętrznych np. w postaci niezbędnych do rozwoju kapitałów inwestycyjnych i profesjonalno-ekspertkich. Także inne cechy kultury mormońskiej, stanowiące element kultury korporacyjnej tychże firm, jak rozbudowanie sfery życia społeczno-religijnego kosztem indywidualnego rozwoju członków wspólnoty czy też brak „nieformalnej” sfery kontaktów zawodowych oraz sfery kontaktów towarzyskich na bazie życia zawodowego, stanowią barierę dla innowacyjności mormońskich przedsiębiorstw. Okazuje się jednak, że istnieją alternatywne cechy mormonów i ich kultury, takie jak: pracowitość, sumiennosc, konsekwencja, przywiązanie do wartości rodzinnych i religijnych oraz uczciwość, które także sprzyjają innowacyjności i ostatecznie w dużym stopniu przyczyniają się do sukcesu rynkowego.

Nawiązując do wspomnianego wyżej, warstwowego rozumienia kultury, James analizuje relacje pomiędzy bliskością przestrzenną a bliskością kulturową. Jego zdaniem, fizyczna bliskość firm czy przedsiębiorstw, traktowana często jako podstawowy warunek tworzenia się klastrów przemysłowych czy innych tego typu regionalnych centrów bądź systemów innowacji, niekoniecznie sprzyja (ani też automatycznie nie generuje) interakcji oraz współdziałaniu na danym obszarze, nie daje także żadnych gwarancji, że takowe wzbudzą efekt „rozłania się” w postaci sieci wymiany wiedzy, informacji i wzajemnego uczenia się. Ewidentne wykluczanie przez firmy mormońskie z grona potencjalnych partnerów firm niemormońskich zlokalizowanych w bezpośredniej bliskości wskazuje, zdaniem autora, na to, że znacznie ważniejsza niż bliskość przestrzenna jest bliskość kulturowa czy też społeczna, w postaci podzielanych rutyn i konwencji zachowań, norm, postaw, wartości oraz przekonań (James

2005, s. 1212). Jeśli więc chce się przekształcać kulturę korporacyjną czy też kulturę pojedynczych organizacji i firm w takim kierunku, aby zwiększyć ich skłonność do współpracy z innymi podmiotami, nie wystarczy koncentrować się na zjawisku samej kooperacji, względnie relacji biznesowych; trzeba dotrzeć do najgłębszych warstw kulturowych, które nie są uświadamiane i bezpośrednio artykułowane. Nie jest to jednak łatwe zadanie, m.in. dlatego, że owe głębokie warstwy kultury tworzą zwykle dość zwarte i złożone systemy powiązań z wieloma innymi sferami życia i aktywności, np. ze sferą rodzinną, obyczajową czy religijną.

W przedstawionym przykładzie spójność grupy jest wartością nadrzędną, choć grupa jako całość traci w pewnym sensie na podtrzymywaniu takich, a nie innych wartości kulturowych. Mormoni starają się jednak za wszelką cenę zachować grupową tożsamość pomimo niższej innowacyjności i słabszej konkurencyjności, a więc przegrywając dystrybucyjnie na pewnych polach. Są jednak w stanie konkurować dzięki innym cechom swojej społeczności, które pielęgnują i chronią po to, by nie tracić możliwości wpływu w obszarach dużo bardziej podstawowych dla zachowania spójności grupy. Podtrzymywanie tożsamości grupowej nie musi oznaczać całkowitej utraty zdolności do rywalizacji czy konkurencji. Co więcej, kultywowanie wartości i norm centralnych dla własnej grupy (pracowitość, uczciwość, sumienność i konsekwencja) może stanowić alternatywną strategię konkurencyjną wobec wartości i norm, których wymagają tzw. obiektywne reguły rywalizacji (otwartość na inne grupy i kultury, indywidualizm, „elastyczność” obyczajowa). Przykład ten pokazuje zatem, że konsolidacja wewnętrzna grupy może być istotnym atutem w rywalizacji zewnętrznej, pomimo faktu, iż normy i wartości centralne dla spójności grupy obniżają jej zewnętrzną konkurencyjność. Dzieje się tak, gdyż ewentualne straty wynikające z rywalizacji zewnętrznej (np. niższe przychody, niższa innowacyjność, brak kapitałów) grupa może rekompensować korzyściami dla jej członków płynącymi z wewnętrznej konsolidacji respektowanych norm (niskie koszty indywidualne, wysokie poczucie indywidualnego bezpieczeństwa, wysoki kapitał zaufania społecznego wewnątrz grupy, niskie ryzyko

zawierania kontraktów biznesowych pomiędzy „swoimi”).

Mechanizm ustalania dominujących w grupie norm i wartości opisują Jack Knight i Jean Ensminger (1998). Autorzy próbują przedstawić proces wyłaniania się norm jako efekt zbiorowego przetargu uwzględniającego wyjściowe preferencje uczestniczących w nim aktorów społecznych. Nawiasem mówiąc, jest to podejście analityczne, będące próbą pogodzenia utilitarystycznego i normatywnego nurtu w nowym instytucjonalizmie, choć niewątpliwie podejmowane z pozycji utilitarystycznych. Przetarg wokół norm i wartości, o którym mowa w ich artykule, jest istotny szczególnie w wypadku wyłaniania i zmiany reguł, mających istotne znaczenie dystrybucyjne, a więc dotyczących ważnych społecznie zasobów. Efekty dystrybucyjne odnoszą się do tego, kto i co dostaje w wyniku społecznych interakcji. W przypadku norm ekonomicznych mechanizm przetargu (transakcji) jest prosty: zwyciężają normy tego, kogo siła przetargowa jest największa.

Autorzy analizują trwałość obyczaju koleczkowania warg sromowych w plemieniu Orma w południowym Sudanie. Według Światowej Organizacji Zdrowia w ten i podobny sposób (wycinanie łechtaczki czy usuwanie innych części kobiecych genitaliów) okaleczonych zostało od 100 do 130 mln kobiet, głównie w plemionach islamskich Afryki Subsaharyjskiej. Każdego roku, według WHO, ryzyko okaleczenia grozi kolejnym 3 mln dziewczynek. Autorzy zauważają, że zwyczaj koleczkowania warg sromowych ma istotny związek z instytucją opłaty dla panny młodej, realizowanej jedynie wówczas, gdy ta, jeszcze jako mała dziewczynka, poddana została temu okrutnemu zabiegowi. Jak się powszechnie sądzi, „okaleczenie” zwiększa rynkową atrakcyjność kobiety, ponieważ zniechęca do seksu bądź uniemożliwia czerpanie z niego przyjemności, przez co daje gwarancję czystości przedmałżeńskiej, a potem wierności prawowitemu małżonkowi. W przypadku opłaty dla panny młodej (*Bridewealth*) norma nakazująca przekazanie opłaty jej rodzinie sprzyja starszym, zamożnym mężczyznom i to oni są najbardziej zainteresowani podtrzymywaniem tej normy, podobnie jak starsze, zamężne kobiety, które wprowadziły same doświadczyły okalecze-

nia przed laty, ale teraz mogą już czerpać korzyści z tego proceduru kosztem córek czy wnuczek. Nie bez znaczenia są także, drobne wprawdzie w wymiarze jednostkowym, ale istotne, jeśli chodzi o skalę społeczną, korzyści materialne w postaci zapłaty, jaką otrzymują osoby przeprowadzające ten zabieg.

Zmiany w ekonomicznym otoczeniu plemienia Orma (wchodzenie członków plemion w szerszy obieg gospodarczy i informacyjny, praca poza rodzinną wioską) przesuwają część środków do męskiej młodzieży, co wzmacnia ich pozycję przetargową i osłabia pozycję „tradycjonalistów”, wobec czego i norma ulega osłabieniu, a w końcu znika. Knight i Esminger twierdzą, że ideologia może stać się czynnikiem powstrzymującym zmianę norm poprzez wpływ na sposób oceny ze strony działających aktorów puli alternatyw decyzyjnych. Jednakże w równym stopniu może przyczynić się do zmiany tych norm. Okazuje się, że młodzi mężczyźni, którzy mają obrzezane i nieobrzezane żony, więcej radości czerpią ze stosunków z tymi drugimi, dlatego stają się przeciwnikami obrzezania. Jeśli jeszcze ci spośród nich, którzy są wykształceni, przeczytają o tym, że kolczykowanie i podobne zabiegi sprawiają dziewczynom wiele cierpienia, czego sobie do tej pory nawet nie uświadamiali, może dojść do protestu przeciwko ustalonym normom. Autorzy opisują bunt czwórki młodych, zamożnych i wykształconych mężczyzn wobec normy. Trzech z nich zawarło pakt, że nie będą obrzezywać swoich córek, a ich zamążpójście zaaranżują w obrębie swoich rodzin. Ich siła przetargowa jednak jest większa niż mężczyzn uboższych i bardziej uzależnionych ekonomicznie od klanów czy rodzin. Autorzy przekonują jednak, że ideologia może przyczynić się do powstania alternatywnych norm. Jednak nie będą one miały wystarczającej siły przebicia, dopóki ich wprowadzenie będzie postrzegane przez tych, którzy dysponują dominującą siłą przetargową, jako nie do zaakceptowania ze względu na potencjalne koszty. Posiadanie dominującej siły przetargowej nie zapewnia od razu sprawnego i szybkiego narzucenia norm zgodnych z własnymi preferencjami. Aktorzy społeczni, którzy chcą wprowadzić nowe normy, muszą przeprowadzić reorientację i ponowne skoordynowanie (*re-coordinating*) społecznych oczekiwań. To oznacza, że

zmiana musi uwzględnić także sankcje dla tych, dla których będzie ona niekorzystna. I to zarówno w sensie materialnym, jak i ideologicznym, zmiana bowiem odbywa się w obu porządkach równocześnie. Jak służy tego typu mechanizmy nie działają, tak długo ci, których zachowanie motywowane jest przez normy inne niż wprowadzane, będą mieli bodźce do ich nierespektowania. Sukces leży tu w zdolności reformatorów nie tylko do zmiany punktu odniesienia społecznych oczekiwań, lecz i do podtrzymania zmiany tych oczekiwań (Knight, Ensminger 1998, s. 124).

Przykład ten ukazuje, poza rekoordynacją pozycji przetargowych, wpływ zewnętrznej ideologii, która w opisanym przypadku osłabia pozycję przetargową starszych członków plemienia. Aktorzy zdolni są nawet sięgnąć poza systemy legitymizacyjne grupy, do której dotychczas należeli, żeby bronić norm i wartości maksymalizujących ich korzyści dystrybucyjne. Muszą jednakże zaspokoić oczekiwania innych członków grupy, z którymi wiążą ich inne normy i wartości. Choć mamy tu do czynienia z podejściem neoinstytucjonalnym, wydaje się ono w zasadniczych założeniach zgodne ze stanowiskiem nowego instytucjonalizmu socjologicznego. Normy i wartości są cechą zbiorowości, a nie jednostek. Wszelka zmiana zachodzi w jakimś układzie zbiorowych oczekiwań i to do niego, w ostatecznym rozrachunku, się odnosi. Oznacza to, że: (1) rekoordynacja ładu aksjonormatywnego w jakiejś grupie czy społeczności musi uzyskać akceptację wszystkich kluczowych dla tej całości podzbiorów; (2) w owej rekoordynacji ważną rolę odgrywają czynniki legitymizacyjne w postaci ideologii, a nie tylko elementy kalkulacyjne.

Jedynie dzięki uwzględnieniu obu tych czynników możliwe jest podtrzymanie istnienia grupy jako całości.

Johannes Moser w artykule „Strategies and tactics of economic survival: De-industrialisation, work, and change in an Alpine mining community” (2002) opisuje współcześnie coraz rzadszy przykład kultury względnie izolowanej, która staje przed wyzwaniem całościowej zmiany kompetencji kulturowych swoich członków. Kompetencje te są ściśle powiązane z dominującym charakterem pracy zawodowej, wokół której zorganizowane jest także życie w innych sferach. Bohaterem historii niemieckiego socjologa



gospodarki jest przeżywająca kryzys społeczność małej, górniczej miejscowości położonej w austriackiej Styrii u podnóża Alp. Jak w wielu miejscach i regionach, globalizacja przyniosła Eisenerz upadek największego zakładu pracy, kopalni zatrudniającej u szczytu swej potęgi 4 tys. górników, gdy w miejscowości mieszkało 12 tys. osób. Monokultura gospodarcza oraz fakt względnej izolacji geograficznej sprawiły, że przez parę dziesięcioleci w lokalnej społeczności wykształciła się charakterystyczna dla tego typu zbiorowości kultura pracy. Zamknięcie kopalni spowodowało wystawienie jej na ciężką próbę w postaci drastycznej zmiany sytuacji, gdyż praca stała się w samej miejscowości, a nawet w całym regionie, dobrem rzadkim. Moser próbuje poddać analizie zjawisko „wymuszonej” zmiany kulturowej, obserwując interakcję pomiędzy „dyskursami modernizacyjnymi” i „strategiami” narzucanymi przez tych, którym kryzys przyniósł szansę lub wzmocnił pozycję (lokalni biznesmeni), a „taktikami dostosowawczymi” ludzi, którzy na skutek kryzysu utracili pracę (w większości – zredukowani górnicy i ich rodziny). Zdaniem Mosera, odwołującego się m.in. do koncepcji strategii i taktyk życiowych Michela de Certeau (1984) oraz koncepcji władzy Michela Foucaulta i Pierre’a Bourdieu, strategie są zawsze punktem widzenia podmiotu autonomicznego wobec środowiska, w którym podejmuje on działania, podczas gdy taktyki praktykowane są przez ludzi uwikłanych w swoje miejsce i swój czas. Strategie poprzez udawany obiektywizm stwarzają złudzenie, że wytyczone cele da się sukcesywnie zrealizować, podczas gdy taktyki dostosowawcze wymagają zmiany samego siebie i własnego środowiska życiowego. Strategie są narzędziem stosowanym przez tych, którzy nie muszą się zmieniać, w stosunku do tych, którzy zmienić się muszą, aby przetrwać kryzys; ci z kolei sięgają do taktyk, czyli takich sposobów przetworzenia dotychczasowych zachowań i praktyk, które wykorzystują elementy własnej kultury (Moser 2002, s. 44–55).

Jak więc widać, kultura służy w tym wypadku nie tylko jako podstawa do budowania ciągłości w czasie danej społeczności, lecz także jako podstawa adaptacji do nowych warunków, a także punkt wyjścia do transformacji własnego wyposażenia kulturowego. Moser nie twierdzi bynaj-

mniej, że kultura lokalna jest jakimś *residuum* lub też substancjalną, zwartą i zamkniętą całością. Jego zdaniem, i tu powołuje się na pojęcie globalizacji stosowane przez Ulfa Hannerza, nie ma już takich „lokalności”, które nie byłyby przygotowane na zewnętrzne oddziaływania. Kultura lokalna nie jest więc autonomiczna, lecz jest specyficzna. Ta specyfika, według Mosera, wynika z faktu, że procesy zewnętrzne, globalne dotyczą ludzi, którzy, choć uwikłani w wiele zewnętrznych powiązań i działań, wciąż żyją w danym miejscu i dzielą z innymi konkretną, kulturową (i lokalną) pamięć, są częścią jakiejś teorytorialno-kulturowej całości. Społeczność lokalna jest zatem konfiguracją więzi wynikających zarówno z trwania jakiejś zbiorowości we wspólnej przestrzeni, jak i więzi w czasie, poprzez procesy pamięci zakorzenione w danej przestrzeni.

Różnica między strategiami a taktykami polega na rywalizacji o charakter dominujących kompetencji, które pojawiają się w wyniku wymuszonej zmiany. Strategie dotyczą pracy nad zmianą cudzych kompetencji (habitusów), podczas gdy taktyki związane są z kosztownymi przekształceniami własnych habitusów (albo dostosowaniem kompetencji do zewnętrznych wymagań). To dlatego rewolucje są tak rzadkie, a większość zmian ma charakter ewolucyjny. Konflikt dotyczy w istocie dystrybucji kosztów, związanych z „przepuszczeniem zmian” przez nasze ciała i umysły: zerwaniem z rutynami, przyzwyczajeniami, dotychczasowymi przekonaniem i oświeceniem. Z drugiej strony chodzi o spójność grupy: wraz z podważeniem kompetencji indywidualnych podważony zostaje związek pomiędzy sferą tożsamościowo-legitymizacyjną a kompetencjami, który jest podstawą istnienia grup i zbiorowości. Nie bez znaczenia pozostaje także fakt, że takie gruntowne zmiany, jak w przedstawionym przypadku, dotyczą równocześnie różnych sfer życia i zaangażowanych w nie kompetencji, które zwykle tworzą w miarę koherentny, całościowy system powiązanych ze sobą schematów działania i postrzegania świata.

### 3. Podsumowanie

Przyjęliśmy na wstępie, że kategoria kultury odnosi pojęcie instytucji do grup i zbiorowo-

ści. Jej wprowadzenie do analizy mechanizmów władzy, konfliktu czy konkurencji pozwala na wyciągnięcie trzech podstawowych wniosków:

1. Każdy aktor w jakimś nieświadomym fragmencie swojej osobowości jest częścią określonej grupy (etnicznej, terytorialnej, społeczno-zawodowej, klasowej) i ma kompetencje niezbędne do życia przede wszystkim w tej grupie. Ich zmiana nakłada na aktora wysokie koszty osobiste.
2. Normy i wartości odnoszą się do dystrybucji kluczowych zasobów społecznych (materialnych i symbolicznych), których znaczenie związane jest ze strukturą oczekiwań w danej grupie, podtrzymywaną przez aktorów mających największy wpływ na rozkład owych zasobów. Zmiana norm i wartości w całej grupie wymaga rekoordinacji oczekiwań ze strony segmentów (podgrup, zbiorowości, kategorii) kluczowych dla zachowania spójności grupy.
3. Sfera tożsamościowo-symboliczna służy jednocześnie legitymizacji sfery aksjonormatywnej jako całości, i wzmacnianiu identyfikacji jednostki z grupą (i lojalności wobec tej ostatniej) dzięki odwoływaniu się do kompetencji/wrażliwości kulturowych aktora. To pozwala przetrwać grupie jako całości w przypadku istotnych presji i wyzwań zewnętrznych, jak i obniżyć koszty zmian na poziomie jednostkowym.

Generalna teza o izomorfizmie kulturowym (wewnątrzgrupowym) nie wyklucza przyjęcia założenia co do wewnętrznej złożoności kultur oraz napięć i konfliktów między- i wewnątrzgrupowych. Izomorfizm jest raczej tendencją niż trwałą cechą grup.

Z przytoczonych przykładów płyną m.in. następujące wnioski.

Podtrzymywanie i odwoływanie się do sfery tożsamościowo-legitymizacyjnej może mieć dla grupy zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki z punktu widzenia napięć wewnątrzgrupowych oraz presji i wyzwań zewnętrznych. Bywa, że nacisk na ochronę centralnych dla spójności grupy wartości i kompetencji kulturowych osłabia jej konkurencyjność wobec innych grup w jakimś wymiarze (np. innowacyjności); z drugiej strony te same kompetencje mogą wzmacniać konkurencyjność grupy w innym wymiarze (wydajności pracy). Jednakże sam proces wewnętrz-

nej konsolidacji często staje się swoistą wartością dodaną w procesie zmiany: amortyzuje negatywne oddziaływania zewnętrzne i obniża indywidualne koszty przemian.

Obowiązywanie określonych wzorców aksjonormatywnych skutkuje zróżnicowaniem wypłat, materialnych i symbolicznych, co z kolei rodzi zróżnicowanie pozycji i statusów w danej zbiorowości. Zróżnicowanie strukturalne siłą rzeczy wywołuje napięcia związane z odmiennymi oczekiwaniami wobec dystrybucji najważniejszych zasobów. Zmiana dominujących norm i wartości wymaga takiej rekoordinacji oczekiwań, która uwzględniałaby interesy wszystkich istotnych segmentów danej społeczności, zwłaszcza najbardziej tracących na tej zmianie. W tym wypadku konieczne jest wprowadzenie przynajmniej częściowych rekompensat materialnych, jak i nowych uzasadnień symbolicznych (np. nowych ideologii) jako czynników legitymizujących zmianę.

Także kompetencje kulturowe muszą być konfrontowane z nieustannie zmieniającymi się okolicznościami zewnętrznymi. Wysokie koszty zmian kompetencji kulturowych związane są z długotrwałym dostosowywaniem się i ucieleśnianiem przez członków społeczności wymagań aksjonormatywnych i kontekstu legitymizacyjnego własnej grupy. Całościowe przełamanie ucieleśnionych nawyków, rutyn, przyzwyczajzeń jest procesem niezwykle żmudnym, generującym ogromne koszty indywidualne i rzadko dokonującym się w jednym pokoleniu. Kompetencje kulturowe są bowiem najsilniejszym „przetwarzalnikiem” kultury danej grupy, będącym podstawą reprodukcji dwóch pozostałych składników: sfery tożsamościowo-legitymizacyjnej i aksjonormatywnej. Przemiana kompetencji kulturowych pociąga zwykle za sobą głębokie przeobrażenia w obu pozostałych sferach, przez co zmienia charakter i podstawy spójności grupy.

Mimo dominującej we współczesnym świecie fragmentacji kulturowej, przenikania się kultur i porządków instytucjonalnych oraz postępującej indywidualizacji życia, aspekt grupowy wciąż pozostaje niezwykle istotnym czynnikiem, wpływającym na procesy i relacje społeczne.

## Literatura

- Berger P., Luckmann T. (1983). *Spoleczne tworzenie rzeczywistości*, przekł. J. Niżnik. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Berk G., Galvan D. (2009). „How people experience and change institutions: A field guide to creative syncretism”, *Theory & Society*, nr 38, s. 543–580.
- Bourdieu P. (1990). *The Logic of Practice*. Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu P., Passeron J.C. (2006). *Reprodukcja. Elementy teorii systemu nauczania*, przekł. E. Neyman. Wyd. 2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bukowski A. (2011). *Region tradycyjny w unitarnym państwie w dobie globalizacji. Przypadek Małopolski*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- De Certeau M. (1984). *The Practice of Everyday Life*, przekł. z franc. S. Rendall. Berkeley: University of California Press.
- DiMaggio P.J., Powell W.W. (1983). „The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields”, *American Sociological Review*, t. 48, nr 2, s. 147–160.
- Fligstein N. (2009). „Kompetencje społeczne i teoria pola”, w: A. Manterys, J. Mucha (red.), *Nowe perspektywy teorii socjologicznej*. Kraków: Zakład Wydawniczy Nomos.
- Giddens A. (2001). „Wytwarzanie i reprodukcja życia społecznego”, w: idem, *Nowe zasady metody socjologicznej*, przekł. G. Woroniecka. Kraków: Nomos, s. 139–184.
- James A. (2005). „Demystifying the role of culture in innovative regional economies”, *Regional Studies*, t. 39, nr 9, s. 1197–1216.
- Kłoskowska A. (1991). „Kultura” w: A. Kłoskowska (red.), *Pojęcia i problemy wiedzy o kulturze*. Seria: Encyklopedia Kultury Polskiej XX wieku. Wrocław: Wiedza o Kulturze.
- Knight J., Ensminger J. (1998). „Conflict over changing social norms: Bargaining, ideology, and enforcement”, w: M. Brinton, V. Nee (red.), *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Malinowski B. (1958). *Szkice z teorii kultury*, przekł. H. Buczyńska, H. Stasiak, T. Święcka. Warszawa: Książka i Wiedza.
- March J.G., Olsen J.P. (1989). *Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics*. New York–Toronto: The Free Press.
- Marody M. (2000). „Kulturowe aspekty zmiany społecznej”, w: M. Marody (red.), *Między rynkiem a etatem. Społeczne negocjowanie polskiej rzeczywistości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Meyer J.W., Rowan B. (1991). „Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony”, w: W.W. Powell, P.J. DiMaggio (red.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago–London: The University of Chicago Press.
- Mohr J.W., White H.C. (2008). „How to model an institution”, *Theory & Society*, nr 5, s. 485–512.
- Morawski W. (1998). *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Moscovici S. (1984). „The phenomenon of social representation”, w: R.M. Farr, S. Moscovici (red.), *Social Representations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Moser J. (2002). „Strategies and tactics of economic survival: De-industrialisation, work, and change in an Alpine mining community”, w: U. Kockel (red.), *Culture and Economy. Contemporary Perspectives*. Aldershot: Ashgate.
- Nee V. (1998). „Sources of the new institutionalism”, w: M.C. Brinton, V. Nee (red.), *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Nee V. (2005). „The new institutionalism in economics and sociology”, w: N.J. Smelser, R. Swedberg (red.), *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation, Princeton & Oxford: Princeton University Press.
- Nee V., Ingram P. (1998). „Embeddedness and beyond: Institutions, exchange, and social structure”, w: M.C. Brinton, V. Nee (red.), *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Parsons T. (1972). „Problem kontrolowanej zmiany wzoru instytucjonalnego” w: idem, *Szkice z teorii socjologicznej*, przekł. A. Bentkowska. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Peters B.G. (2005). *Institutional Theory in Political Science: The 'New Institutionalism'*, (wyd. 2). London–New York: Continuum.
- Schein E.H. (1992). *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Scott W.R. (2001). *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks–London–New Delhi: Sage Publications.
- Sewell W.H. (2006). „Teoria struktury: dwoistość, podmiotowość sprawcza a transformacja”, w: A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), *Współczesne teorie socjologiczne* (tom II). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Tillich P. (1980). „Symbol religijny”, w: M. Głowiński (red.), *Symbole i symbolika*. Warszawa: Czytelnik.

Wuthnow R. (1987). *Meaning and Moral Order: Exploration in Cultural Analysis*. Berkeley–Los Angeles: University of California Press.

## **Culture, institutions, and power: Continuity and change of institutional order**

The aim of the paper is to show how the way cultural categories are employed in power and conflict analysis explains continuity and change of institutional order. Referring culture as a category to the corporate dimension of social life, one can analyze institutions through three interrelated spheres: the identity and legitimization sphere (symbols, narratives, myths), the axio-normative sphere (norms and values), and the sphere of cultural competencies (schemes of perception and action).

Groups, factions and collectives (1) try to impose their own cultural competencies, using e.g. norms, values, and symbols to maximize their benefits; (2) struggle to introduce their own norms and values as binding rules to take distributive advantage over other groups in order to get access to the key positions and resources; (3) maintain their distinctiveness and identity, which allows them to have power in the two previous dimensions.

The article describes some empirical examples of these type of tensions and conflicts as well as their consequences for the institutional order's permanence and change.

Keywords: culture, institutions, power, conflict, legitimization, symbols, norms, values, cultural competencies, institutional order.

Maciej Grodzicki

## Dynamika gospodarcza a instytucje w programie badawczym ekonomii ewolucyjnej

Celem artykułu jest przedstawienie, w jaki sposób współczesna ekonomia ewolucyjna próbuje wprowadzić aspekt instytucjonalny do dotychczasowych badań nad zmianą gospodarczą. Dokonano w nim przeglądu głównych stanowisk zajmowanych w tym nurcie ekonomii, mającego na celu, po pierwsze, przybliżenie tego dynamicznie rozwijającego się, a nadal mało znanego w Polsce podejścia do analiz ekonomicznych oraz, po drugie, refleksję nad użytecznością wybranych prób włączenia aspektu instytucjonalnego do programu badawczego. Podejście ekonomii ewolucyjnej rzuca światło na problemy i zjawiska pomijane przez ekonomię głównego nurtu, przede wszystkim koncentrując się na dynamicznej naturze kapitalizmu. W zaprezentowanym obrazie relacji pomiędzy działaniami na poziomie mikroekonomicznym a zagregowanymi wynikami makroekonomicznymi instytucje stanowią konieczne uzupełnienie. Na wiele sposobów wpływają one na działania podmiotów, decydują o funkcjonowaniu mechanizmów agregacji wyników ekonomicznych, ale również same podlegają ewolucyjnym zmianom.

Słowa kluczowe: instytucje, ekonomia ewolucyjna, dynamika gospodarcza.

### 1. Wprowadzenie

Współczesna ekonomia ewolucyjna<sup>1</sup> koncentruje się wokół zrozumienia natury zmiany w gospodarce. Akceptując fakt, że rzeczywistość jest dynamiczna, skupia się na badaniu tego, w jaki sposób ewoluuje gospodarka kapitalistyczna, szukając źródeł i mechanizmów dynamiki. W tych stwierdzeniach można zawrzeć podstawowy wyróżnik, zarówno ontologiczny, jak i metodologiczny, ekonomii ewolucyjnej. Jednakże, gospodarka nie jest zawieszona w próżni społecznej – interakcje pomiędzy podmiotami gospodarczymi odbywają się w określonym kontekście społecznym, którego kluczowym elementem są instytucje. Choć brzmi to jak oczywistość, to uwzględnienie ich w programach badawczych jest jednym z głównych wyzwań dla ekonomistów różnych nurtów. Także wśród przedstawicieli ekonomii ewolucyjnej

istnieje poczucie, że instytucje jak na razie nie mają odpowiedniego miejsca w ich wizji gospodarki (Witt 2008).

Analizowane zagadnienie wydaje się ze wszech miar ważne, gdyż istota zmiany gospodarczej stanowi sedno ekonomii. W 1952 r. Moses Abramovitz za wiodące wyzwanie dla ekonomii uznał wytłumaczenie głębokich przyczyn wzrostu gospodarczego i postępu technologicznego, z uwzględnieniem przedsiębiorstwa jako głównego podmiotu zmian (za: Nelson 1998). Jak wskazuje wielu autorów (m.in. North 1996; Nelson 1998), próby podejmowane przez ekonomistów głównego nurtu, szczególnie w obszarze modelowania wzrostu gospodarczego, nie przyniosły oczekiwanych wyników. Było to spowodowane w dużej mierze ujmowaniem rzeczywistości w kategoriach równowagi oraz traktowaniem czynników kluczowych dla zachodzenia zmiany jako egzogenicznych. Ekonomia neoklasyczna jest ograniczona z powodu stosowania kategorii statycznych i nieuwzględniających niepewności, które nie pozwalają na dotarcie do sedna dynamicznych ze swojej natury procesów. Tłumaczą one wzrost jedynie za pomocą czynników, „(...)” które nie są przyczynami wzro-

---

Maciej Grodzicki – Instytut Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet Jagielloński.

<sup>1</sup> Dokładne określenie obszaru ekonomii ewolucyjnej oraz nurtów badawczych występujących w jej ramach zostanie przedstawione w drugiej części tekstu.



stu, ale same są wzrostem” (North, Thomas, za: Hardt 2012, s. 1).

Ekonomia ewolucyjna, kładąca nacisk na zmianę gospodarczą rozumianą przede wszystkim w kategoriach jakościowych, jest potencjalnie owocną odpowiedzią na powyższe braki ekonomii głównego nurtu. Dynamiczny rozwój ekonomii instytucjonalnej w ostatnich dekadach i niemal powszechne zaakceptowanie stanowiska *institutions matter* spowodowały, że również przedstawiciele ekonomii ewolucyjnej podejmują próby uzupełnienia swoich modeli dynamiki gospodarczej o brakujące dotychczas aspekty instytucjonalne. Chociaż nadal wiele szczegółów tego połączenia wymaga dopracowania, to kierunek dociekań jest bardzo obiecujący i można go uznać za powrót do korzeni dziedziny: tacy ekonomiści, jak Adam Smith, Thorstein Veblen, Alfred Marshall, Joseph Schumpeter czy Friedrich Hayek łączyli w swoich wizjach gospodarki elementy ewolucyjne z instytucjonalnymi (Nelson 2002).

Celem artykułu jest przedstawienie, w jaki sposób współczesna ekonomia ewolucyjna próbuje wprowadzić aspekt instytucjonalny do dotychczasowych badań nad zmianą gospodarczą. Dokonany zostanie przegląd głównych stanowisk występujących w tym nurcie ekonomii mający na celu, po pierwsze, przybliżenie tego dynamicznie rozwijającego się, a nadal mało znanego w Polsce podejścia do analiz ekonomicznych oraz, po drugie, refleksję nad użytecznością wybranych prób włączenia aspektu instytucjonalnego do programu badawczego. Aby rozważaniom nadać odpowiedni kontekst, w drugiej części artykułu zostaną zaprezentowane najważniejsze założenia współczesnej ekonomii ewolucyjnej oraz nurty badawcze występujące w jej ramach. Część trzecia będzie zawierać opis klasycznego dla ekonomii ewolucyjnej podejścia do analizy zmiany gospodarczej, czyli teorii wzrostu gospodarczego autorstwa Richarda Nelsona i Sidneya Wintera (1982). Próby konceptualizacji instytucji oraz powiązań wzrostu ze zmianą instytucjonalną zostaną opisane w części czwartej. Część piąta stanowi podsumowanie rozważań wraz z sugerowanymi kierunkami dalszych analiz.

## 2. Podstawowe założenia ekonomii ewolucyjnej

Kluczowe dla dalszych rozważań jest odpowiednie określenie obszaru ekonomii ewolucyjnej i ekonomii instytucjonalnej. Nie jest to zadanie łatwe; w szczególności problemem może być dokładne postawienie granicy pomiędzy tymi dwoma nurtami. Jeśli bowiem popatrzymy na nie na wysokim poziomie ogólności, jako na szerokie paradygmaty badawcze, to okaże się, że zarówno podstawowe założenia, jak i powstała w oparciu o nie wizja gospodarki są w obu przypadkach podobne. Oba programy badawcze pozostają oczywiście wewnątrznie bardzo zróżnicowane (zob. Hall, Taylor 1996; Witt 2008), ale należy przyznać, że ich zakresy przecinają się ze sobą. W rezultacie zaklasyfikowanie takich wybitnych ekonomistów, jak Thorstein Veblen, Friedrich Hayek, a ze współczesnych Elinor Ostrom i Douglass North tylko do jednego z tych nurtów okazuje się niemożliwe.

Jednakże, gdyby przyjąć węższe rozumienie obu pojęć, to mamy od czynienia z dwiema dobrze określonymi szkołami badawczymi, które przynajmniej do niedawna były dość zamknięte i które, przede wszystkim, koncentrują się na różnych problemach badawczych. Głównym przedmiotem analizy ekonomii instytucjonalnej są sposoby koordynacji działań ludzi, takie jak reguły i normy, z szerokim uwzględnieniem aspektu politycznego w rozumieniu procesów gospodarczych. Natomiast, gdyby spróbować wyróżnić ekonomię ewolucyjną *sensu stricto*, byłoby jej najbliżej do ekonomii neoschumpeterowskiej, jednego z czterech nurtów ekonomii ewolucyjnej *sensu largo* wyszczególnionych przez Ulricha Witta (2008). Ekonomia ewolucyjna *sensu stricto* skupia się na dynamice gospodarki, jej sektorów, a także samych przedsiębiorstw, stara się zrozumieć naturę wiedzy i technologii oraz powstawanie innowacji. W ten sposób pisze o niej chociażby Nelson (2002), jasno i zdecydowanie odróżniając ją od ekonomii instytucjonalnej – pomimo licznych podobieństw między tymi nurtami. Jak wskazuje Adam Glapiński (2013), dominacja nurtu neoschumpeterowskiego w rozwoju ekonomii ewolucyjnej w ostatnich dekadach spowodowała znaczne przesunięcie akcentów badawczych – z tworzenia wizji

ewolucji kapitalizmu w długim okresie na rzecz koncentracji na analizach mikroekonomicznych i sektorowych.

Kluczowe inspiracje dla współczesnej ekonomii ewolucyjnej znajdujemy w koncepcjach Schumpetera (zob. Schumpeter 1960 [1911], 2009 [1942]; Andersen 2008; Witt 2008). Ewolucyjny charakter rozwoju społeczno-gospodarczego w kapitalizmie przejawia się w procesach twórczej destrukcji. Polegają one na tym, że nowe rozwiązania technologiczne i organizacyjne, będące wynikiem działań innowacyjnych przedsiębiorców, wypierają z rynku i z życia społecznego rozwiązania dotychczasowe. Rozwój nie jest zatem liniowy, lecz stanowi sekwencję wielu drobnych zmian, przede wszystkim o charakterze jakościowym. Schumpeter mocno podkreślał takie aspekty rzeczywistości, jak niepewność i kluczowa rola innowacji dla procesów wzrostu – są one fundamentem współczesnego ewolucjonizmu. Jednakże, co istotne, sam Schumpeter nie posługiwał się w swoich pracach pojęciem „ewolucji”.

Drugie ważne źródło inspiracji to wizja ewolucji biologicznej Darwina – we współczesnej ekonomii ewolucyjnej szeroko wykorzystywane są pojęcia początkowo stworzone do opisu zmian w świecie biologii. Dla części autorów jest to wyraz ontologicznych odpowiedniości zachodzących pomiędzy tym światem a życiem społecznym (Hodgson 2010, s. 5–6), jednakże dla ekonomii neoschumpeterowskiej jest to przede wszystkim metafora, użyteczna dla celów tworzenia heurystyk badawczych (Witt 2008). Wspólne dla większości autorów tego nurtu założenia to:

1. Zmiana jakościowa jako stała charakterystyka rzeczywistości społecznej. W związku z tym analiza powinna skupiać się na nierównowadze i dynamice systemu, a nie na statycznej równowadze.
2. Nowość i związana z nią niepewność – systemy gospodarcze nieustannie generują i rozprzestrzeniają innowacje, których naturalną cechą jest nieprzewidywalność.
3. Kompleksowość systemów gospodarczych, nieliniowe interakcje, które dodatkowo zwiększają niepewność i czynią zmiany trudnymi do odwrócenia.

4. Spontaniczna ewolucja instytucji, polegająca na emergencji z poziomu indywidualnych interakcji.
5. Trzy podstawowe mechanizmy, według których przebiega zmiana ewolucyjna: wariacja, replikacja i selekcja (choć trzeba pamiętać, że pomiędzy autorami występują różnice w ich rozumieniu).
6. Ograniczona racjonalność podmiotów, podejmowanie decyzji w warunkach niepewności, w oparciu o heurystyki, normy i reguły.

Kluczowe z punktu widzenia prowadzonych tu analiz jest założenie czwarte – choć panuje co do niego zgoda, to w różnym stopniu bywa ono uwzględniane w tworzeniu warsztatu badawczego. Ekonomiści neoschumpeterowscy, skupiając się na względnie krótkim okresie i próbując wyjaśnić dynamikę przedsiębiorstwa czy sektora gospodarki, instytucje traktują przede wszystkim jak parametry. Sięgnięcie do dorobku ekonomii instytucjonalnej może ułatwić endogenizację instytucji zarówno w konstruowaniu wizji gospodarki, jak i w tworzeniu formalnych modeli dynamiki.

### 3. Teoria zmiany gospodarczej Nelsona i Wintera

Książka autorstwa Nelsona i Wintera z 1982 r. stała się kamieniem milowym dla rozwoju ekonomii neoschumpeterowskiej. Autorzy prezentują w niej swoją wizję gospodarki, wychodząc od podstaw mikroekonomicznych i funkcjonowania przedsiębiorstwa, a na dynamice makroekonomicznej kończąc. Nierzadko przy tym odwołują się krytycznie do ekonomii głównego nurtu, próbując dać odpowiedź na braki neoklasykalnych modeli wzrostu gospodarczego. W podejściu ewolucyjnym wzrost gospodarczy występuje dopiero na samym końcu – jako ewentualny wynik skomplikowanej dynamiki systemu. Choć od 1982 r. nastąpił duży postęp w rozumieniu i w opisie mechanizmów zmiany, to praca Nelsona i Wintera nadal stanowi punkt odniesienia dla ekonomistów neoschumpeterowskich. Z tego też powodu w dużej mierze na podstawie wspomnianej książki zostanie krótko opisane ewolucyjne podejście do zmiany gospodarczej.

U podstaw teorii leżą mikroekonomiczne założenia dotyczące zachowań podmiotów gospodarczych – jednostek i organizacji. Charakteryzują się one ograniczoną racjonalnością – działania, choć celowościowe, są podejmowane w sytuacji niepewności, niepełnej informacji i w dużym stopniu opierają się na nawykach. W przypadku przedsiębiorstwa nawyki przyjmują postać rutyn organizacyjnych. Drugą cechą ewolucyjnej teorii wzrostu jest umieszczenie w centrum uwagi firmy, czyli poważne potraktowanie mikroekonomicznych podstaw dla modeli wyższych, zagregowanych poziomów. Trzecia charakterystyczna cecha to ujmowanie wzrostu gospodarczego jako dynamiki populacji przedsiębiorstw, która podlega mechanizmom ewolucyjnym – wariacji, replikacji i selekcji. Przyrost zagregowanego produktu jest jedynie rezultatem ciągłej transformacji zachodzącej w sektorach gospodarki (Verspagen 2001).

## Teoria przedsiębiorstwa

Zarysowana poniżej koncepcja przedsiębiorstwa została stworzona na bazie analiz empirycznych i nawet jeśli w modelach formalnych jest upraszczana, to uproszczenia te nie prowadzą do znacznego odejścia od rzeczywistości. Na tym poziomie teorii ekonomii zarysowuje się ostry kontrast pomiędzy podejściem ewolucyjnym a neoklasycznym. To drugie zakłada, że w przedsiębiorstwie występują: ogólna funkcja decyzyjna, dobrze zdefiniowane pole wyboru oraz racjonalizacja oparta na rzeczywistej maksymalizacji zysku. W rezultacie „neoklasyczne” przedsiębiorstwo działa z konieczności w sposób optymalny (Nelson, Winter 1982, s. 14)<sup>2</sup>.

Podstawowym mechanizmem działalności przedsiębiorstwa w teorii ewolucyjnej są rutyny, czyli „regularne, przewidywalne wzorce zachowań” (ibidem). Dotyczą one wszelkich standardowych czynności biznesowych: technik produkcji, zamówień, obsługi klienta, zarządzania personelem, ale także inwestycji oraz prowadzenia działalności B+R. Stanowią one stałą, wypra-

cowaną w działaniu cechą organizacji, która pozwala na sprawne, codzienne funkcjonowanie, przede wszystkim w odniesieniu do typowych problemów. Jednakże rutyny mogą dotyczyć także działań wobec zjawisk nierutynowych – patrząc od strony procesu, a nie wyniku, zazwyczaj przedsiębiorstwo będzie reagować na nowe problemy w podobny sposób.

Nelson i Winter proponują, żeby zamiast zakładać optymalny wybór firmy polegający na maksymalizacji zysku, przyglądając się temu, w jaki sposób decyzje są w rzeczywistości podejmowane. Działania przedsiębiorstw charakteryzują się celowością, ale pożądanym celem może być nie tylko zysk<sup>3</sup>, lecz także „spokojne funkcjonowanie” czy korzyści menadżerów. Z drugiej strony maksymalizacja zysku w sensie obiektywnym nie jest możliwa z kilku powodów, które wiążą się z niepewnością w odniesieniu do funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia.

W przypadku większości decyzji podejmowanych w firmach możemy wyróżnić dwa komponenty – rutynowy i deliberacyjny. Obok rutyn dotyczących działalności w sensie fizycznym (np. w jaki sposób przetwarzać produkty czy obsługiwać klientów) przedsiębiorstwa wypracowują również reguły decyzyjne. Te, podobnie jak pozostałe, mogą być mniej lub bardziej skuteczne, są zatem jednym z czynników stanowiących o zdolnościach firmy. W przypadku decyzji o strategicznym znaczeniu lub dotyczących niestandardowych problemów będzie występował także element świadomej deliberacji – rozważań na temat kierunku działania. Sam fakt jej występowania świadczy o tym, że w organizacji istnieją pewne wątpliwości oraz że nie wszystkie scenariusze zostały dokładnie zaplanowane. Deliberacja nie prowadzi do obiektywnie optymalnych decyzji – jest kontygentna (zależy od różnych warunków zewnętrznych) oraz sfragmentaryzowana (pomiędzy różne osoby, działy firmy).

Opierając się na powyższych założeniach dotyczących przedsiębiorstwa, można się zasta-

<sup>2</sup> Szersze porównanie obu podejść teoretycznych znajdziemy m.in. w rozdziałach 3 i 8 książki Nelsona i Wintera (1982).

<sup>3</sup> W modelach formalnych najczęściej przyjmowanym celem jest zysk. Ale jak zastrzegają Nelson i Winter, przedsiębiorstwo nie tyle zysk maksymalizuje, ile zysku poszukuje.

nowić, co decyduje o jego potencjale. W teorii ekonomii głównego nurtu przedsiębiorstwo ma obiektywnie daną funkcję produkcji, która przypisuje różnym kombinacjom nakładów odpowiednie wielkości produkcji, przy założeniu efektywnego wykorzystania tychże nakładów. Firma może poruszać się po krzywej funkcji produkcji – zmieniając wielkości poszczególnych nakładów, lub przesuwać całą krzywą – dokonując postępu technicznego. Miarą nieefektywności przedsiębiorstwa w danym momencie jest odległość od granicy efektywności.

Czynnikiem, który w teorii Nelsona i Wintera w największym stopniu określa zdolność organizacji do wykonania określonych zadań i realizacji celów, jest posiadana wiedza. W tym miejscu nie różnią się oni od ekonomii głównego nurtu, stawiają jednak trzy istotne pytania, na które nie daje ona przekonujących odpowiedzi: gdzie w przedsiębiorstwie jest przetrzymywana wiedza? Jak zakreślić granicę pomiędzy tym, co technicznie możliwe, a tym, co niemożliwe? Jak wiedza jednej firmy zależy od wiedzy innych firm i od wiedzy otoczenia?

Po pierwsze argumentują, że wiedza to właściwość przedsiębiorstwa jako całości, nie jest ona redukowalna do wiedzy jednostek ani do materialnych zapisów – pomimo faktu, że w ten sposób informacje są przechowywane. Rzeczywistym repozytorium wiedzy organizacji, jej pamięcią, są rutyny: „Organizacje pamiętają przez wykonywanie” (ibidem, s. 99). Większość wiedzy na temat wykonywania działań to wiedza ukryta (*tacit knowledge*), a jej zapisanie byłoby bardzo kosztowne. Oprócz informacji, jak wykonać daną czynność, istotne jest także to, kiedy które rutyny wykonać. Dlatego członkowie organiza-

cji powinni mieć umiejętność interpretacji wiedzy. Ta, którą dysponują jednostki, nabiera wagi dopiero w kontekście całej organizacji, w połączeniu z informacją od innych członków i z konkretnym sprzętem fizycznym. Wynika z tego wniosek, że wiedza nie jest czymś obiektywnym i nie da się jej łatwo przeszczepić do innych organizacji (Bukowski, Rudnicki, Strycharz 2012).

Po drugie, nie da się wyraźnie wyznaczyć granicy technicznych możliwości przedsiębiorstwa. Wiedza organizacji podlega ciągłym modyfikacjom – w wyniku celowych działań oraz nieuświadomianych procesów, takich jak fluktuacja pracowników czy po prostu zapomnienie. Przede wszystkim jednak możliwości produkcyjne przedsiębiorstwa są znane dopiero *ex post*, po wypróbowaniu konkretnych kombinacji czynników produkcji. Nie powinniśmy zatem rozróżniać ruchów po funkcji produkcji i przesunięć tej funkcji – oba te działania stanowią nowość z punktu widzenia przedsiębiorstwa, cechują się niepewnością oraz wiążą z kosztami i tarciem organizacyjnymi.

Po trzecie, firmy podejmują działania w celu pozyskania dodatkowej wiedzy – śledząc funkcjonowanie innych przedsiębiorstw i rozwój nauki. Te informacje stanowią istotne sygnały dla działalności firmy, jednakże ich pozyskanie nie odbywa się bezkosztowo. Wymaga ono, przykładowo, prowadzenia analiz rynkowych, studiowania wiedzy naukowej, współpracy z uczelniami, badania dostawców i konsumentów czy stosowania technik szpiegostwa przemysłowego. Powyższe właściwości wiedzy prowadzą do wniosku, że naturalnym kontekstem funkcjonowania przedsiębiorstwa jest niepewność oraz tarcia, występujące przy próbach jej redukcji.

Tab. 1. Porównanie teorii przedsiębiorstwa w ekonomii głównego nurtu i w ekonomii ewolucyjnej

Wymiar	Ekonomia głównego nurtu	Ekonomia ewolucyjna
Cel przedsiębiorstwa	Maksymalizacja zysku	Różnorodne, w tym poszukiwanie zysku
Czynniki potencjału	Obiektywna funkcja produkcji	Rutyny
Postęp techniczny	Przesunięcia funkcji produkcji	Zmiana rutyn
Wiedza	Obiektywnie dana	Ukryta; kontekst niepewności

Źródło: opracowanie własne.



## Mechanizmy ewolucji i wzrostu

Na poziomie sektora lub całej gospodarki ewolucja zachodzi dzięki trzem procesom: wariacji (zwanej również mutacją), replikacji (imitacji) oraz selekcji. Zostaną one poniżej krótko omówione.

Wśród rutyn przedsiębiorstwa, obok operacyjnych (czyli dotyczących działań przy danym kapitale), inwestycyjnych (dotyczących powiększenia lub zmniejszenia zasobów kapitału) możemy wyróżnić takie, które służą modyfikowaniu rutyn samych w sobie. Te ostatnie polegają na poszukiwaniu nowych, lepszych sposobów działania przedsiębiorstwa i mogą być podejmowane zarówno przez wyspecjalizowane działy firmy (np. dział B+R), jak i przez regularnych pracowników. Prowadzą one zatem do innowacji, a dążenie do nich wiąże się z oczekiwaniem, że będą lepiej służyły celom organizacji – czyli, przykładowo, przyniosą wyższe zyski. Poszukiwanie i wprowadzanie nowych reguł jest kosztowne i ryzykowne. Każda działalność innowacyjna wiąże się z fundamentalną niepewnością – po pierwsze, nie do końca wiadomo, co wymyślimy, a po drugie, jak na wprowadzenie innowacji zareaguje cała organizacja. Wprowadzenie mutacji w jednym obszarze przedsiębiorstwa może przeciwdziałać efektywności całego systemu, a co więcej – natrafiać na opór wewnątrz organizacji.

Imitacja oraz selekcja to mechanizmy, które w teorii ewolucyjnej przenoszą analizę z poziomu przedsiębiorstwa na poziom sektora lub całej gospodarki oraz wprowadzają aspekt dynamiki. Imitacja zachodzi wówczas, gdy wypracowane w jednym przedsiębiorstwie rutyny są przenieszone do innych zakładów tej samej firmy oraz do innych firm. Ze względu na naturę wiedzy takie ruchy mogą być tylko w ograniczonym stopniu skuteczne i nawet pełne odtworzenie całego układu organizacyjnego nie gwarantuje powodzenia replikacji wiedzy. Tego typu działania będą kosztowne i czasochłonne, a w ich trakcie będzie dochodzić do istotnych mutacji rutyn. Imitacja efektywnych reguł oraz ekspansja efektywnych firm doprowadzą do upowszechniania się bardziej efektywnych sposobów działania.

Z kolei selekcja to „dynamiczny proces wzajemnej zależności pomiędzy wzorami zachowań a wynikami rynkowymi” (Nelson, Winter 1982,

s. 18), który prowadzi do zmiany systemu gospodarczego. Konkurencja rynkowa dostarcza przedsiębiorstwom informacji zwrotnej na temat efektywności wypracowanych przez nie rutyn. Firmy najzyskowniejsze, czyli te z najbardziej efektywnymi rutynami, są w stanie inwestować i dokonywać ekspansji rynkowej. Przedsiębiorstwa o małej zyskowności muszą ograniczać skalę działalności, ale będzie to jednocześnie stanowić dla nich bodziec do poszukiwania lepszych rutyn. Selekcja rynkowa, choć dotycząca bezpośrednio przedsiębiorstw, będzie odbywać się zatem również na poziom rutyn.

Aby powyższe procesy zachodziły, konieczne jest sprawne środowisko selekcji – taką funkcję w przypadku przedsiębiorstw pełni rynek. Nelson i Winter wyróżniają cztery właściwości środowiska selekcji:

1. Natura kosztów i korzyści firmy płynących z decyzji o wprowadzeniu innowacji.
2. Sposób, w jaki konsumenci i regulacje wpływają na zyskowność poszczególnych opcji.
3. Relacja pomiędzy zyskiem jednostek a możliwością ekspansji.
4. Mechanizmy imitacji i łatwość skutecznej imitacji.

Mechanizmy rynkowe dostarczają jasnych i bezpośrednich bodźców do innowacji – zgodnie z teorią Schumpetera (2009 [1942]) rynek daje kij i marchewkę. Jednakże otoczenie instytucjonalne, w tym takie obszary, jak prawo patentowe, polityka antymonopolowa, prawo upadłościowe czy dostęp do rynków kapitałowych, określają dokładnie powyższe cztery właściwości i wpływają na tempo i rygor selekcji. Zostanie to szerzej omówione w części czwartej.

W powyższym opisie wariacji, replikacji i selekcji zawiera się istota ewolucji gospodarczej według ekonomistów neoschumpeterowskich. Motorem zmiany w gospodarce są innowacje, które powstają dzięki modyfikacji starych i tworzeniu nowych rutyn. Ich dyfuzja i selekcja powodują, że dynamice podlega cały system gospodarczy. Dopiero takie dynamiczne ujęcie pozwala wychwycić kluczowe właściwości i mechanizmy kapitalizmu (Dosi 2012).



Instytucje w ekonomii neoschumpeterowskiej

Zarówno wizja Nelsona i Wintera, jak i późniejsze modele wzrostu gospodarczego koncentrują się na zmianach występujących na dwóch poziomach – przedsiębiorstwa oraz całej gospodarki – i na sprzężeniach zwrotnych pomiędzy nimi. Instytucje są tu traktowane jako egzogeniczne parametry określające, przykładowo, wspieranie przez państwo innowacyjności albo rygorystyczność prawa własności intelektualnej. Podobnie rzecz ma się, jeśli popatrzymy na próby zarysowania programu badawczego ekonomii ewolucyjnej (Dosi 1991, 2012). Giovanni Dosi (1991), wymieniając bloki budulcowe tego nurtu, wspomina w jednym miejscu o regułach instytucjonalnych jako o czynniku wpływającym na działania aktorów i interakcje pomiędzy nimi. Nie jest to jednak ani dobrze skonceptualizowany, ani uważany za niezbędny do budowy teorii dynamiki gospodarczej komponent. Zatem w tym aspekcie teoria ewolucyjna nie różni się znacząco od podejścia ekonomii głównego nurtu (Nelson 2002).

Z drugiej strony, instytucje często pojawiają się w innym obszarze badań ekonomii neoschumpeterowskiej, dotyczącym mechanizmów powstawania innowacji. Prawdziwym źródłem innowacji okazują się interakcje przedsiębiorstwa z jego otoczeniem – z innymi firmami oraz organizacjami innego typu (np. uniwersytety, administracja publiczna). Zarówno to otoczenie, jak i kontakty z nim przyjmują często zinstytucjonalizowaną formę. Powyższe obserwacje leżą u podstaw badań nad narodowymi systemami innowacji (Nelson 1988; Freeman 1995; Lundvall 2005), czyli układami organizacji i instytucji, które wpływają na powstawanie innowacji w danej gospodarce. W tym podejściu dominuje analiza instytucji formalnych, traktowanych jako zewnętrzne ograniczenia.

Giovanni Dosi i Luigi Orsenigo (1988) wskazują na fakt, że instytucje powinniśmy definiować o wiele szerzej, tak aby uwzględnić również nieformalne normy i reguły. Ich wpływ na działania aktorów jest zaś głęboki i przebiega przede wszystkim poprzez kształtowanie konstruktów myślowych i oczekiwań odnośnie do rzeczywistości. Autorzy ci pokazują, że zależność instytucje–działania jest dwukierunkowa i wymaga dokładniejszego zrozumienia.

Podsumowując, przez długi czas w ekonomii ewolucyjnej brakowało należytego uwzględnienia instytucji w teorii dynamiki gospodarki. Powinno się ono opierać na dokładnej konceptualizacji instytucji, dotyczyć instytucji formalnych oraz nieformalnych, a także traktować instytucje jako endogeniczne, podlegające zmianom.

#### 4. Próby uwzględniania instytucji w teorii ekonomii ewolucyjnej

Ekonomia ewolucyjna i instytucjonalna okazują się sobie bliskie w kategoriach ontologicznych i metodologicznych, dzięki czemu łączenie ich dorobku jest dość naturalne. Nelson (2002) wymienia podobieństwa pomiędzy tymi nurtami, z których najważniejsza wydaje się behawioralna wizja jednostki. Działaniami ludzi w dużym stopniu kierują nawyki myślowe i zwyczaje społeczne, które, choć poprawianie w procesach uczenia się, mają inną naturę niż decyzja w sensie optymalizacji. Kolejne podobieństwa, w szczególności rola interakcji oraz działanie w warunkach niepewności, zostały opisane w części drugiej – założenia ekonomii ewolucyjnej dotyczą w dużym stopniu również analiz instytucjonalnych.

Dlaczego połączenie dorobku obu nurtów jest tak ważne? Jak pisze Geoffrey Hodgson (2010, s. 6), w opinii dużej części autorów rynki nie są „uniwersalnym eterem interakcji (z którego wyłania się spontaniczny porządek), (lecz – M.G.) zależą istotnie od innych instytucji (takich jak państwo), a ich ewolucję trzeba wyjaśnić”. Zmianę technologiczną i gospodarczą powinniśmy postrzegać jako zachodzącą w szerszych ramach instytucjonalnych. Z drugiej strony, obserwujemy sprzężenia zwrotne – idące od procesów rynkowych do kształtu instytucji. Tym samym, pytając o zależność pomiędzy tymi dwiema kategoriami, musimy sięgnąć do analiz tłumaczących naturę zmiany instytucjonalnej.

Wiele inspiracji do takich rozważań znajdujemy w historycznej myśli ekonomicznej (za: Nelson, Sampat 2001) – poczynając od Marksa, który traktował dzieje społeczne w kategoriach determinizmu technologicznego, jako cykl napięć pomiędzy zmieniającą się bazą techniczną gospodarki a jej nadbudową instytucjonalną.

Wspomniany już Veblen (1898) pojmował instytucje jako powszechne nawyki myślenia i zachowania, które określają efektywność gospodarowania. Podlegają one stopniowym zmianom, adaptując się do dynamicznego środowiska.

Istotne zależności pomiędzy zmianą technologiczną a instytucjonalną znajdujemy w teorii Clarence'a Ayresa (1944). Po pierwsze, autor ten przedstawił szerokie ujęcie postępu społecznego – „polega on na odnajdywaniu, jak robić rzeczy, jak robić więcej rzeczy i jak robić je lepiej”. Istotą postępu jest zmiana technologiczna, przy czym nie dotyczy ona jedynie fizycznych urządzeń. Drugą ważną ideą w teorii Ayresa był dualizm technologii – jest ona osadzona zarówno w materialnych urządzeniach, jak i w zdolnościach ludzi. Zależności pomiędzy postępem technologicznym a instytucjami mają w jego ujęciu dwojaką naturę. Z jednej strony, zaistnienie nowych technologii jest możliwe dzięki otoczeniu instytucjonalnemu, a w szczególności – systemowi edukacji. Z drugiej strony, podobnie jak u Veblena, instytucje stanowią siłę konserwatywną, uosabiają ceremonializm i tradycję. Zatem postęp to ciągły konflikt pomiędzy zmianą a tradycją. Powyższe przemyślenia znajdują odzwierciedlenie we współczesnych teoriach ewolucyjnych.

## Rozumienie instytucji

We współczesnej ekonomii instytucjonalnej znajdujemy wiele definicji instytucji podkreślających ich poszczególne aspekty (zob. np. Nelson, Sampat 2001), lecz nie każde z tych podejść będzie równie użyteczne z punktu widzenia teorii zmiany gospodarczej i możliwe do wkomponowania w układ założeń ekonomii ewolucyjnej. Poniżej zostaną zaprezentowane dwie próby konceptualizacji instytucji podjęte przez autorów ekonomii ewolucyjnej oraz stanowisko przyjęte przez autora artykułu co do zarysowanego dylematu.

Nelson definiuje instytucje w tradycji Veblena i Hayeka jako praktyki społeczne. Instytucje są zatem, podobnie jak reguły fizyczne w przedsiębiorstwach, rutynami, przy czym dotyczą one sytuacji wymagających współpracy jednostek i określają podział zadań i sposób ich koordynacji. Nelson analizuje instytucje na zasadzie ana-

logii do technologii fizycznych i dla rozróżnienia określa je mianem technologii społecznych (Nelson, Sampat 2001; Nelson 2002). Tak rozumiane instytucje mogą występować zarówno wewnątrz poszczególnych przedsiębiorstw (np. system zarządzania), jak i pomiędzy lub ponad nimi (np. organizacja rynków, koordynacja decyzji zbiorowych).

Spoleczne technologie istnieją niezależnie od tego, kto je wykonuje, a trwają i są powszechnie stosowane ze względu na swoją efektywność oraz umiejscowienie w szerszym układzie technologii. Nie należy ich zatem pojmować jako ograniczeń dla działań jednostek i organizacji, lecz jako „skuteczne sposoby wykonywania zadań w sytuacjach wymagających współpracy” (Nelson 2002, s. 22).

W ujęciu Nelsona instytucje zmieniają się bądź dochodzi do pojawienia się nowych, w odpowiedzi na stosowanie i rozpowszechnianie nowych technologii fizycznych. Te ostatnie do skutecznej i zyskowej eksploatacji często wymagają nowatorskich sposobów organizacji pracy, transakcji czy działań zbiorowych. Posługując się jego własnym przykładem oraz wytłumaczeniem: na przełomie XIX i XX w. w Stanach Zjednoczonych przedsiębiorcy zaczęli dysponować prekursorskimi technologiami produkcji masowej. Do pełnego ich wykorzystania potrzebne były jednak innowacyjne rozwiązania organizacyjne – zarówno wewnątrz przedsiębiorstw, jak i w otoczeniu społecznym, szczególnie w obszarze kapitału ludzkiego. Przedsiębiorstwa znacząco zwiększyły swoje rozmiary, wprowadziły pionierskie formy zarządzania i organizacji pracy. W reakcji na zapotrzebowanie przedsiębiorców powstały m.in. szkoły biznesu, a znaczącemu rozwojowi uległy rynki finansowe, dostarczające kapitału koniecznego do zwiększania skali produkcji (Nelson 2002).

Powyższe rozumienie instytucji i ich powiązań ze zmianą gospodarczą, przynajmniej na obecnym poziomie rozwoju badań i teorii, rodzi jednak pewne wątpliwości. Rozróżnienie pomiędzy technologiami fizycznym a społecznymi jest nie do końca uprawnione. Te pierwsze wymagają niejednokrotnie określonego podziału pracy czy metod zarządzania – występuje tu Ayresowski dualizm technologiczny. Można także postawić pytanie o to, czy instytucje rzeczywiście okre-

lają efektywny sposób wykonywania rzeczy, czy być może tradycja, podział władzy i inne względy powodują, że prowadzą one do jawnie nieefektywnych działań. Jak zauważa Pavel Pelikan (2003), Nelson niepotrzebnie wprowadza dwa określenia – instytucje i technologie społeczne – do opisanego jednego zjawiska. Jednocześnie, w tym podejściu nie występują w ogóle szersze ramy instytucjonalne, które są ograniczeniami dla codziennej działalności podmiotów gospodarczych. Richard Nelson i Bhaven Sampat (2001, s. 41) wspominają w jednym miejscu o „szerszym otoczeniu instytucjonalnym”, ale nie tłumaczą, czym miałyby się ono różnić od technologii społecznych. Wreszcie, sama zmiana instytucjonalna nie zostaje wyjaśniona – dochodzi do niej tutaj poniekąd automatycznie, w odpowiedzi na zgłaszany przez przedsiębiorców popyt. Ze względu na przedstawione ograniczenia tego podejścia opowiadam się za koncepcją Pelikana, która przede wszystkim pozwala zachować porządek analityczny.

W tym ujęciu, zgodnie ze stanowiskiem takich przedstawicieli nowego instytucjonalizmu, jak North czy Hodgson, instytucje to „reguły społeczne strukturyzujące interakcje” (Hodgson 2006, s. 2; North 1991). Są to zatem reguły gry, podczas gdy dla Nelsona instytucje to sposoby granania<sup>4</sup>. Pelikan sugeruje, aby w odróżnieniu od instytucji wszelkie powszechne, utrwalone sposoby wykonywania pewnych czynności określić mianem rutyn. Mogą to być zarówno rutyny technologiczne, jak i społeczne, ale wyróżniają się one tym, że prowadzą wykonawcę krok po kroku do określonego celu (Pelikan 2003, s. 242). W ten sposób rozszerza się rozumienie technologii, a także innowacji oraz nadany im zostaje społeczny kontekst (Bukowski, Rudnicki, Strycharz 2012).

Z kolei instytucje zostają przeniesione na wyższy poziom analityczny, dzięki czemu podkreśla się ich regulacyjną funkcję, jaką pełnią wobec aktywności ekonomicznej (Scott 2007)<sup>5</sup>. Dotyczą one przede wszystkim praw własności,

konstytucji, prawa, porządku politycznego. Instytucje, w northowskim ujęciu, powodują, że zachowania aktorów są w dużym stopniu przewidywalne. Dzięki temu, przestrzeganie ograniczeń nakładanych przez instytucje może stwarzać członkom społeczności nowe, dotychczas niedostępne możliwości.

Zależność pomiędzy instytucjami a rutynami przedstawia się w ten sposób, że instytucje zakreślają pole poszukiwań sposobów działania, które z kolei mogą z czasem stać się rutynami. Jednostki muszą respektować instytucje, natomiast w swoich działaniach podążają często według rutyn. Rutyny, nawet jeśli są rozpowszechnione w zbiorowości, zawsze przynależą w pierwszej kolejności do konkretnych podmiotów, podczas gdy instytucje są właściwością całej zbiorowości – należy je analizować na poziomie grupowym. Szczególnym rodzajem rutyn mogą być polityki publiczne – prowadzone według określonych wzorów, ale w ramach szerszych instytucji politycznych (Nelson, Winter 1982).

Zarówno instytucje, jak i rutyny pełnią istotną funkcję w redukcji niepewności i konstruowaniu wiedzy. Czynią one bowiem działania aktorów bardziej przewidywalnymi, a tym samym porządkują rzeczywistość społeczną. Wcześniej zostało pokazane, że rutyny społeczne i technologiczne stanowią repozytorium ukrytej wiedzy. Rola instytucji wydaje się trochę inna – ponieważ strukturyzują one interakcje pomiędzy podmiotami, tworzą pole do ujawniania i modyfikowania tej wiedzy (Bukowski, Rudnicki, Strycharz 2012).

## Zmiana instytucjonalna

Powyższe rozumienie instytucji naturalnie przekłada się na określone podejście do zmiany technologicznej, gospodarczej i instytucjonalnej. Zanim przejdziemy do konkretnych mechanizmów i zależności, chciałbym poczynić kilka uwag bardziej ogólnej natury. W wielu przypad-

<sup>4</sup> W późniejszych pracach Nelsona (2006) znajdujemy przesunięcie w kierunku właśnie takiego rozumienia instytucji.

<sup>5</sup> Zgodnie z szeroką koncepcją instytucji Richarda Scotta (2007), jak i uwagami Douglasa Northa (1994), takie

podjęcie nie odbiera normom ani regułom postępowania instytucjonalnego charakteru i nie wyklucza normatywnych i kulturowych mechanizmów instytucjonalizacji. Jest to zabieg analityczny, odpowiedni do badanego zagadnienia.

kach postępuje *de facto* koewolucja rutyn, porządku gospodarczego i instytucji. Podobnie jak w koncepcji Ayresa, występowanie dwóch rodzajów rutyn – technologicznych i społecznych – pozwala uwzględnić społeczną naturę wzrostu gospodarczego. Oprócz zmiany technologicznej, warunkiem koniecznym wzrostu jest zmiana społecznych sposobów organizacji. Choć w związku z powyższym może się wydawać, że rozróżnienie kilku rodzajów zmian jest nieuprawnione, to dla porządku analitycznego musimy takie poczynić.

W oparciu o regulacyjne rozumienie instytucji zostanie krótko opisana koncepcja zmiany instytucjonalnej. W ekonomicznych analizach tego problemu wyróżnia się dwa nurty: zmiany intencjonalnej (*deliberate*) oraz ewolucyjnej<sup>6</sup>. W rzeczywistości zachodzą oba mechanizmy: instytucje ewoluują zarówno pod wpływem wielu nieświadomych działań jednostkowych, jak i w wyniku działań strategicznych aktorów, a ostateczny wynik jest wypadkową ich wszystkich (Nelson 2006; Górniak 2011). W tym miejscu posłużę się podejściem eklektycznym Northa (1996), które pozwala uwzględnić oba rodzaje mechanizmów. Wyróżnia on pięć charakterystyk zmiany instytucjonalnej:

1. Pomiędzy organizacjami a instytucjami w otoczeniu ekonomicznym dochodzi do ciągłych interakcji, które stanowią sedno zmiany.
2. Takie właściwości instytucji, jak komplementarność, efekty sieciowe, korzyści zakresu powodują, że zmiana instytucjonalna jest zazwyczaj powolna, stopniowa i zależna od ścieżki.
3. Konkurencja rynkowa stwarza bodźce do inkrementalnych zmian instytucji. Wymusza ona bowiem na organizacjach ciągły rozwój, nabywanie nowych zdolności i wiedzy. Te z kolei zmieniają postrzeganie otoczenia i własnej sytuacji przez organizacje oraz wpływają na podejmowane przez nie wybory. Zmiana sposobów zachowań przez aktorów, zarówno w ramach obecnych instytucji, jak i z próbą wyjścia poza nie, będzie prowadzić to stopniowej zmiany instytucji.

<sup>6</sup> Wydaje się, że różnice między tymi dwoma nurtami nie są tak fundamentalne, jak na to wskazują niektórzy autorzy (Nelson 2006; Kingston, Caballero 2009) i wynikają z różnego rozłożenia akcentów badawczych.

4. Otoczenie instytucjonalne definiuje, jaka wiedza i umiejętności są konieczne do osiągnięcia sukcesu rynkowego. W połączeniu z właściwością 3. stanowi to o endogeniczności zmiany instytucjonalnej.

5. Zgodnie z założeniem ograniczonej racjonalności, ale także uwzględniając rolę kultury, postrzeganie otoczenia i własnej sytuacji wynika z konstrukcji mentalnych aktorów. Reakcje na zmiany w otoczeniu nie są obiektywnie dane, lecz mogą się różnić pomiędzy aktorami (*ibidem*, s. 9).

Wyszczególnione właściwości zmiany instytucjonalnej oznaczają, że istniejące instytucje mogą być nieefektywne, a występowanie celowych działań ukierunkowanych na ich poprawę nie oznacza jeszcze, że taka pożądana zmiana zostanie osiągnięta. Nelson (2006), porównując ewolucję technologii i instytucji, wskazuje na o wiele niższy poziom racjonalności i wysoką inercję tej drugiej. Jest ona o wiele bardziej zależna od kontekstu, sieci instytucji; nie można w niej korzystać z prototypów ani z jednoznacznych wskaźników naukowych; podlega silnym wpływom ideologii i mechanizmom politycznym.

#### Systematyzacja zależności między gospodarką a instytucjami

W związku z tym, że program badawczy ekonomii ewolucyjnej dopiero od niedawna próbuje inkorporować zagadnienia instytucjonalne, zależności pomiędzy zmianą gospodarczą (zwłaszcza technologiczną) a instytucjami pozostają opisane na wysokim poziomie ogólności. Poniżej zostanie przedstawiony przegląd zidentyfikowanych przez różnych autorów mechanizmów wzajemnego wpływu rutyn (technologii), wyników rynkowych oraz instytucji.

Pelikan (2006), rozwijając swoją koncepcję instytucji, wskazuje na sześć mechanizmów powiązań pomiędzy instytucjami i technologią. Po pierwsze, występuje opisany już (za Nelsonem), zgłaszany przez przedsiębiorców popyt na instytucje, które pozwolą w pełni wykorzystać nowe możliwości produkcyjne. Po drugie, innowacyjne technologie mogą umożliwić skonstruowanie i działanie nowych, bardziej funkcjonalnych instytucji. Na ten mechanizm tzw. indukowa-



nej zmiany instytucjonalnej wskazują Douglass North i John Wallis (1994) – dzięki nowatorskim technologiom możemy stosować lepsze formy zarządzania transakcjami i w rezultacie obniżyć koszty transakcyjne. Wydaje się, że powyższe mechanizmy powinniśmy uzupełnić, bazując na przedstawionej koncepcji zmiany instytucjonalnej Northa. Zmiana technologiczna czy szerzej – gospodarcza, wpływa na zmianę wartości i ideologie członków społeczności; dochodzi także do przesunięć w układzie sił politycznych (Acemoglu, Johnson, Robinson 2005). Wszystkie te czynniki będą w dalszej kolejności oddziaływać na instytucje.

Indukowana zmiana instytucjonalna zazwyczaj nie będzie przebiegać szybko ani automatycznie. Dotychczasowe instytucje sprzyjają realizacji interesów części aktorów, a wytworzenie nowych, skutecznych reguł będzie wymagało czasu, środków i znacznego zaangażowania ze strony „instytucjonalnych przedsiębiorców” – agentów zmiany (Pelikan 2003, s. 251–253). Cały proces to zatem połączenie mechanizmów politycznych, koordynacji decyzji i działań zbiorowych oraz ewolucyjnego uczenia się jednostek i społeczności. Z drugiej strony, radykalna zmiana, przykładowo dotycząca całego paradygmatu technologicznego, może przekroczyć możliwości absorpcyjne dotychczasowego układu instytucjonalnego i wymusić gwałtowne dostosowania w otoczeniu (Perez 1983).

Zależności prowadzące w drugą stronę, czyli wpływ instytucji na przebieg ewolucji ekonomicznej, możemy ilustracyjnie przypisać do jej trzech procesów: wariacji, replikacji i selekcji. Reguły gry dla procesów wariacji mogą definiować zakres wolności działalności gospodarczej i, prawnie lub zwyczajowo, określać, jakiego rodzaju innowacje mogą być wykorzystane w praktyce. Dotyczy to np. regulacji ochrony środowiska czy badań komórek macierzystych.

Instytucje tworzą również strukturę bodźców (pozytywnych i negatywnych) dla przedsiębiorców i określają poziom kosztów transakcyjnych w gospodarce, np. poprzez oddziaływanie systemu podatkowego i biurokracji na koszty prowadzenia działalności gospodarczej, ochronę praw własności (w tym własności intelektualnej) czy wykonalność umów. Według Pelikana, tego ro-

dzaju bodźce mają wpływ na łączny poziom aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw.

Wyjście poza prosty model przedsiębiorstwa pozwala na uwzględnienie o wiele większej roli instytucji w powstawaniu innowacji technologicznych i społecznych. Zwracają na to uwagę w swojej koncepcji koewolucji instytucji, technologii i organizacji Mario Cimoli, Giovanni Dosi, Richard Nelson i Joseph Stiglitz (2006). Jednakże przyjmują oni szersze rozumienie instytucji uwzględniające również całokształt polityk publicznych. Wtedy, po pierwsze, znaczenia nabiera nie tyle aspekt regulujący, ile wspomagający instytucji – wpływają one na zdolność przedsiębiorstw do generowania innowacji (poprzez system edukacji i nauki, instytucje rynku pracy czy rynków finansowych).

Po drugie, dokładniejsza analiza procesów poszukiwania nowych technologii sugeruje, że duża część innowacji jest wytwarzana nie wewnątrz przedsiębiorstw, ale pomiędzy nimi. Dotyczy to przede wszystkim technologii społecznych (organizacja rynków, działania zbiorowe), lecz nie tylko – William Baumol (2002) przekonująco dowodzi, że wiele technologii fizycznych powstaje w wyniku współpracy firm, a przykłady państw skandynawskich i Niemiec pokazują korzyści płynące z więzów pomiędzy biznesem a uczelniami wyższymi. Potencjał innowacyjności może być zatem wspierany również odpowiednim stymulowaniem pola interakcji społecznych pomiędzy organizacjami.

Tworzenie innowacji jest bezpośrednio powiązane z procesami ich replikacji. Informacje i wiedza, wytwarzane w procesach wariacji, mają specyficzne ekonomiczne właściwości, które wymagają nierynkowych sposobów koordynacji działań (Cimoli et al. 2006). Z jednej strony, wiedza to dobro publiczne, o bardzo wysokich korzyściach zewnętrznych w produkcji. Nowa technologia jednego przedsiębiorcy może, przy względnie niskich kosztach, zostać przekopiewana do innych firm. Niestety, prowadzi to do obniżenia przez przedsiębiorców poziomów inwestycji w działalność innowacyjną. Z drugiej strony, wyścig innowacyjny cechuje się zasadą „zwycięzca bierze wszystko”, a zatem duża część zasobów zużywanych do generowania innowacji okazuje się *ex post* zmarnowana. Powyższe charakterystyki, razem z rosnącymi korzyściami



skali z wykorzystania wiedzy, powodują, że dla społecznej efektywności konieczne są nierynkowe sposoby koordynacji.

Institucje, uzupełniając „czysty” mechanizm konkurencji rynkowej, wpływają także na selekcję gospodarczą. Z jednej strony, określają one dokładność i prędkość eliminacji nieudanych innowacji. Przykładowo, polityka ochrony konkurencji może wzmacniać dynamikę rynkową przy strukturach oligopolistycznych, dostarczając pozarynkowych bodźców do eliminacji nierentownych przedsięwzięć. Z drugiej strony, instytucje wpływają na poprawność selekcji i prędkość rozprzestrzeniania innowacji (replikacji), chociażby przez politykę ochrony patentowej (Pelikan 2003, s. 253–254). Łagodne prawo patentowe będzie sprzyjać dokładniejszej i szybszej imitacji nowych technologii.

Tabela 2 zawiera podsumowanie podobnych mechanizmów autorstwa Cimoliego i współpracowników (2006), wraz z przykładami interwencji publicznych w każdym z badanych obszarów.

## 5. Podsumowanie

W artykule została przedstawiona konceptualizacja zależności pomiędzy dynamiką gospodarczą a instytucjami. Podejście ekonomii

ewolucyjnej rzuca światło na problemy i zjawiska pomijane przez ekonomię głównego nurtu, przede wszystkim koncentrując się na dynamicznej naturze kapitalizmu. Jak zostało pokazane, dynamika ta opiera się na powstawaniu innowacji (technologicznych i społecznych), ich dyfuzji w gospodarce oraz selekcji zapośredniczonej przez wyniki rynkowe przedsiębiorstw.

W tym obrazie relacji pomiędzy działaniami na poziomie mikroekonomicznym a zregulowanymi makroekonomicznymi wynikami instytucje stanowią konieczne uzupełnienie. Na wiele sposobów wpływają one na działania podmiotów, ale również decydują o funkcjonowaniu mechanizmów agregacji. Dodatkowo same podlegają ewolucyjnym zmianom, co oznacza, że w relacji instytucje–gospodarka występują sprzężenia zwrotne, a dynamika stanowi naturalny kontekst analizy.

Choć w artykule starałem się przede wszystkim obiektywnie i czysto analitycznie zarysować koncepcję instytucji, to nie sposób nie postawić sobie pytania o ich skuteczność z punktu widzenia stymulowania rozwoju społeczno-gospodarczego. Podobnie jak inne wyniki ludzkich działań, rzeczywista efektywność instytucji jest zawsze ograniczona, a dobre instytucje to często wynik „historycznego przypadku” (North 1991). Zastosowanie kategorii analitycznych ekonomii

Tabela 2. Klasyfikacja zmiennych i procesów innowacyjnych, na które wpływają instytucje i polityki

Obszar wpływu	Przykładowe polityki i instytucje
Możliwości dokonywania innowacji technologicznych	Polityka rozwoju nauki, szkolnictwa wyższego
Zdolność do uczenia się w społeczeństwie	Polityka edukacyjna i szkoleniowa
Bezpośrednia polityka przemysłowa, wpływająca na strukturę, własność, formy zarządzania przedsiębiorstw	Przedsiębiorstwa publiczne i ich prywatyzacja; legislacja nadzoru korporacyjnego; zachęty inwestycyjne
Zdolności podmiotów gospodarczych do wytwarzania i przyswajania nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych	Wsparcie badań i rozwoju
Sygnały i bodźce ekonomiczne	Regulacja cen, cła i taryfy, ochrona własności intelektualnej
Mechanizmy selekcji	Polityka antymonopolowa; rozwój rynków finansowych i systemu bankowego; legislacja bankructw
Wzory dystrybucji informacji i interakcji pomiędzy aktorami	Organizacja rynków pracy i produktów, relacje przemysł – sektor bankowy; porozumienia dot. przepływu informacji pomiędzy przedsiębiorstwami; formy współpracy i konkurencji.

Źródło: Cimoli et al. 2006, s. 10.

ewolucyjnej pokazuje, jak liczne dylematy napotyamy zarówno na gruncie teorii, jak i praktyki projektowania instytucji.

Okazuje się bowiem, że procesy innowacji, imitacji i selekcji często mogą stać ze sobą w sprzeczności. Przykładowo, w koncepcji Cimoliego i współpracowników (2006) pojawia się istotne rozróżnienie na efektywność alokacyjną, innowacyjną i wzrostową, które nierzadko są ze sobą w konflikcie. Efektywność alokacyjna, zapewniana przez rynek i będąca tradycyjnie w centrum zainteresowań ekonomii, jest ujęciem statycznym i wcale nie musi sprzyjać innowacyjności i wzrostowi gospodarki w długim okresie. Analogiczne spostrzeżenie można poczynić względem instytucji, które, zapewniając odpowiednią koordynację rynkową w danym momencie, nie muszą sprzyjać generowaniu innowacji oraz przełożeniu ich na dynamikę gospodarki.

Podobnie zdolność do szybkiej selekcji nie może stać się celem samym w sobie, gdyż mogłoby to prowadzić do nadmiernego wystawienia całych sektorów gospodarki na egzogeniczne szoki (Cimoli et al. 2006). Z powyższych rozważań przebija sprzeczność pojawiająca się pomiędzy wymogami: efektywności alokacyjnej i efektywności innowacyjnej, selekcji i kompensacji przegranych. Nie podejmując się przedstawienia uniwersalnych rozwiązań, chciałbym w tym miejscu jedynie wskazać na skalę wyzwań, które stoją przed autorami proinnowacyjnych polityk publicznych.

## Literatura

Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2005). „Institutions as the fundamental cause of long-run growth”, w: P. Aghion, S.N. Durlauf (red.), *Handbook of Economic Growth* (tom 1A). Amsterdam: Elsevier B.V., s. 385–472.

Andersen E.S. (2008). *Fundamental Fields of Post-Schumpeterian Evolutionary Economics*. DRUID Working Papers, nr 08–25.

Ayres C.E. (1944). *The Theory of Economic Progress*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, <http://cas.umkc.edu/econ/Institutional/Readings/Ayres/tep/TEP.html> [dostęp: 05.12.2012].

Baumol W.J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton–Oxford: Princeton University Press.

Bukowski A., Rudnicki S., Strycharz J. (2012). „Społeczny wymiar innowacji”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 2, s. 13–23.

Cimoli M., Dosi G., Nelson R.R., Stiglitz J. (2006). *Institutions and Policies Shaping Industrial Development: An Introductory Note*. LEM Papers Series, 2006/02. Pisa: Laboratory of Economics and Management, Sant’Anna School of Advanced Studies.

Dosi G. (1991). „Some thoughts on the promises, challenges and dangers of an ‘evolutionary perspective’ in economics”, *Journal of Evolutionary Economics*, t. 1, nr 1, s. 5–7.

Dosi G. (2012). *Economic Coordination and Dynamics: Some Elements of an Alternative ‘Evolutionary’ Paradigm*. LEM Working Papers Series, 2012/08. Pisa: Laboratory of Economics and Management, Sant’Anna School of Advanced Studies.

Dosi G., Nelson R.R. (1994). „An introduction to evolutionary theories in economics”, *Journal of Evolutionary Economics*, t. 4, nr 3, s. 153–172.

Dosi G., Orsenigo L. (1988). „Coordination and transformation: An overview of structures, behaviours and change in evolutionary environments”, w: G. Dosi, Ch. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (red.), *Technical Change and Economic Theory*. Pisa: Laboratory of Economics and Management, Sant’Anna School of Advanced Studies, s. 13–37.

Foster J. (2011). „Evolutionary macroeconomics: A research agenda”, *Journal of Evolutionary Economics*, t. 21, nr 1, s. 5–28.

Freeman Ch. (1995). „The ‘National System of Innovation’ in historical perspective”, *Cambridge Journal of Economics*, t. 19, nr 1, s. 5–24.

Głapiński A. (2013). „Kwestie metodologiczne podejścia ewolucyjnego w ekonomii”, *Gospodarka Narodowa*, nr 5/6, s. 5–17.

Górnjak J. (2011). „Jednostka a instytucje – implikacje dla badań społecznych”, referat wygłoszony na seminarium „Koło Krakowskie” w dn. 17.10.2011.

Hall P.A., Taylor R.C.R. (1996). „Political science and the three new institutionalisms”, *Political Studies*, t. XLIV, nr 5, s. 936–957.

Hardt Ł. (2012). „Optymalność instytucji w perspektywie implementacji zasad dobrego rządzenia”, referat wygłoszony podczas „Debaty na temat dobrego rządzenia” w dn. 22.11.2012 na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

Hodgson G.M. (2006). „What are institutions?”, *Journal of Economic Issues*, t. XL, nr 1.

Hodgson G.M. (2010). *A Philosophical Perspective on Contemporary Evolutionary Economics*. Papers on

Economics and Evolution, nr 1001. Jena: Max Planck Institute of Economics.

Kingston Ch., Caballero G. (2009). „Comparing theories of institutional change”, *Journal of Institutional Economics*, t. 5, nr 2, s. 151–180.

Lipsey R.G. (2009). „Economic growth related to mutually interdependent institutions and technology”, *Journal of Institutional Economics*, t. 5, nr 3, s. 259–288.

Lundvall B.Å. (2005). „National Innovation Systems – Analytical concept and development tool”, referat wygłoszony na DRUID Tenth Anniversary Summer Conference 2005.

Nelson R.R. (1988). „Institutions supporting technical change in the United States”, w: G. Dosi, Ch. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, L. Soete (red.), *Technical Change and Economic Theory*. Pisa: Laboratory of Economics and Management, Sant’Anna School of Advanced Studies, s. 314–329.

Nelson R.R. (1995). „Recent evolutionary theorizing about economic change”, *Journal of Economic Literature*, t. 33, nr 1, s. 48–90.

Nelson R.R. (1998). „The agenda for growth theory: A different point of view”, *Cambridge Journal of Economics*, t. 22, nr 4, s. 497–520.

Nelson R.R. (2002). „Bringing institutions into evolutionary growth theory”, *Journal of Evolutionary Economics*, t. 12, nr 1/2, s. 17–28.

Nelson R.R. (2006). *What Makes an Economy Productive and Progressive? What Are the Needed Institutions?* LEM Papers Series, 2006/24, Pisa: Laboratory of Economics and Management, Sant’Anna School of Advanced Studies.

Nelson R.R. (2007). *Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory*. Globelics Working Paper Series, nr 2007–02.

Nelson R.R., Sampat B.N. (2001). „Making sense of institutions as a factor shaping economic performance”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, t. 44, nr 1, s. 31–54.

Nelson R.R., Winter S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Harvard University Press.

North D.C. (1991). „Institutions”, *The Journal of Economic Perspectives*, t. 5, nr 1, s. 97–112.

North D.C. (1996). „Institutions, organizations and market competition”, *Economic History*, Econ WPA.

North D.C., Wallis J.J. (1994). „Integrating institutional change and technical change in economic history a transaction cost approach”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, t. 150, nr 4, s. 609–624.

Pelikan P. (2003). „Bringing institutions into evolutionary economics: Another view with links to changes in physical and social technologies”, *Journal of Evolutionary Economics*, t. 13, nr 3, s. 237–258.

Perez C. (1983). „Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social systems”, *Futures*, t. 15, nr 5, s. 357–375.

Schumpeter J. (1960 [1911]). *Teoria rozwoju gospodarczego*, przekł. J. Grzywicka. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Schumpeter J. (2009 [1942]). *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, przekł. M. Rusiński. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Scott R.W. (2007). „Institutional theory: Contributing to a theoretical research program”, w: K.G. Smith, M.A. Hitt (red.), *Great Minds in Management: The Process of Theory Development*. Oxford UK: Oxford University Press.

Veblen T. (1898). „Why is economics not an evolutionary science”. *The Quarterly Journal of Economics*, t. 12, nr 4.

Verspagen B. (2001). *Economic Growth and Technological Change: An Evolutionary Interpretation*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2001/01. Paris: OECD Publishing.

Witt U. (2008). „What is specific about evolutionary economics?”, *Journal of Evolutionary Economics*, t. 18, nr 5, s. 547–575.

## **Economic dynamics versus institutions in the research approach to evolutionary economics**

The purpose of the article is to demonstrate how contemporary evolutionary economics tries to incorporate the institutional aspect into its research on economic change. The author presents an overview of the major positions found in this school of economic thought in order to, first, describe this rapidly developing and still little known in Poland approach to economic analysis, and, second, reflect on the usefulness of selected attempts to include the institutional aspect to the research programme. The evolutionary economics approach sheds light on the problems and phenomena overlooked by mainstream economics, especially by focusing on the dynamic nature of capitalism. In the presented model of the relationship between microeconomic activities and aggregated macroeconomic results, institutions are a necessary complement. In many ways, they affect the activities of economic actors and determine the functioning of mechanisms of aggregation of economic performance, but they are also themselves subject to evolutionary change.

Keywords: institutions, evolutionary economics, economic dynamics.

Marcin Kędziński

## Rola instytucji w programie ekonomii postwalrasowskiej Davida Colandera stanowiącej fundament nowej ekonomii złożoności (*complexity economics*)

Głównym celem artykułu jest (1) przedstawienie podstawowych założeń ekonomii postwalrasowskiej, nurtu teoretycznego zapoczątkowanego w latach dziewięćdziesiątych XX w. przez amerykańskiego historyka myśli ekonomicznej Davida Colandera. Podważa on fundamentalne twierdzenia XX-wiecznej ekonomii, które czerpią z koncepcji naukowych Leona Walrasa, zwłaszcza w zakresie teorii ogólnej równowagi ekonomicznej. Jednym z kluczowych elementów programu ekonomii postwalrasowskiej jest uwzględnienie instytucji jako pozacenowego mechanizmu koordynacji procesów gospodarczych. Pozostałymi celami niniejszego tekstu są: (2) wskazanie sposobu, w jaki elementy heterodoksyjnych szkół ekonomii włącza się do głównego nurtu w ramach nowego zjawiska, jakim jest tzw. ekonomia złożoności (*complexity economics*), oraz (3) przedstawienie propozycji koniecznych zmian w zakresie metodologii ekonomii. W ramach zakończenia przedstawione zostaną (4) rozważania na temat implikacji koncepcji teoretycznych Colandera i innych przedstawicieli nowego nurtu ekonomii dla polityki gospodarczej.

Słowa kluczowe: *agent-based modeling*, ekonomia postwalrasowska, ekonomia złożoności (*complexity economics*), *homo oeconomicus*, instytucje, metodologia ekonomii, ograniczona racjonalność (*bounded rationality*), wielopunktowa równowaga (*multiple equilibrium*).

*Staraj się być tak eklektyczny, jak wymaga tego złożona rzeczywistość. Nie staraj się jednak być bardziej eklektyczny, niż tego wymaga rzeczywistość: otwarty umysł może bowiem okazać się pusty.*

Paul A. Samuelson

### 1. Wstęp

Globalny kryzys, z którym mamy do czynienia od 2008 r., nie dotknął wyłącznie gospodarki i finansów, lecz również osiągnął świat ekonomii. Wydarzenia ostatnich lat podważyły wiele elementów nowej syntezy neoklasycznej, stanowiącej kompromis teoretyczny pomiędzy zwolennikami nowej ekonomii klasycznej i teorii realnego cyklu koniunkturalnego a przedstawicielami nowej ekonomii keynesistowskiej. Upadek banku Lehman Brothers i pęknięcie banki spekulacyjnej

na rynku nieruchomości w USA obaliły rozwijaną od lat sześćdziesiątych XX w. hipotezę rynku efektywnego, zgodnie z którą ceny aktywów (w tym finansowych) odzwierciedlają wszystkie dostępne informacje na ich temat. Falsyfikacja tej hipotezy skutkuje koniecznością zakwestionowania innego fundamentu – *homo oeconomicus*, człowieka racjonalnego. W wyniku kryzysu do głosu zaczęli dochodzić przedstawiciele ekonomii behawioralnej, uznawanej dotychczas za nurt heterodoksyjny, przyjmujący założenie ograniczonej racjonalności zachowań ludzkich. Dziś, tj. na początku roku 2013, powszechne pozostaje przekonanie o konieczności, po pierwsze, rozszerzenia obszaru zainteresowań

---

Marcin Kędziński – Katedra Studiów Europejskich Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie



ekonomii o inne, heterodoksyjne podejścia, a po drugie, poszukiwania rozwiązań odnoszących się do najsłabszych elementów współczesnej teorii ekonomii. Taką próbą jest zaproponowana przez autora niniejszego tekstu koncepcja ekonomii trynitarnej, postulującej przyjęcie perspektywy człowieka relacyjnego/trynitarnego, *homo reciprocans* (Kędzierski 2012). Jedną z inspiracji, która towarzyszyła powstawaniu trynitarnej wizji ekonomii, była m.in. ekonomia postwalrasowska Davida Colandera (Janus 2012). Ten amerykański historyk myśli społecznej na kilkanaście lat przed wybuchem kryzysu opublikował krytykę głównego nurtu ekonomii (Colander 1996). Przedstawione przez niego założenia (rozwinęte w serii artykułów z lat 1996–2012), akcentujące m.in. rolę instytucji jako pozacenowego mechanizmu koordynacji procesów gospodarczych, stanowią główny element nowej ekonomii złożoności (*complexity economics*), której zainteresowania wpisują się w tematykę podejmowaną podczas spotkań „Koła Krakowskiego”. Ze względu na rozległość interpretacji obranego tematu (uwzględnienie zarówno zagadnień teoretycznych, metodologicznych, jak i aplikacyjnych), celem tekstu jest raczej całościowe przedstawienie szeregu wyzwań „nowej ekonomii”, które pojedynczo mogą stać się w przyszłości przedmiotem pogłębionej analizy.

## 2. Ekonomia postwalrasowska

Zdaniem Colandera analiza historii myśli ekonomicznej XX w. pozwala na wyznaczenie głównej osi podziału w nauce ekonomii pomiędzy ortodoksją (wiodącym nurtem) a heterodoksją, w nawiązaniu do matematycznej teorii ogólnej równowagi ekonomicznej wprowadzo-

nej pod koniec XIX w. przez francuskiego ekonomistę Léona Walrasa. Zgodnie z nią, jeżeli  $k-1$  rynków znajduje się w stanie równowagi, to  $k$ -ty również pozostaje w takim stanie, a dodatkowo istnieje jeden optymalny punkt, dla którego zależność ta jest spełniona (Janus 2012, s. 44, za: Chiang 1994). Teoria Walrasa stanowi podstawę nowej syntezy neoklasycznej, uznawanej za obowiązujący paradygmat w nauce ekonomii. Mając to na uwadze, Colander dzieli ekonomię na walrasowską oraz postwalrasowską. Problem teorii ogólnej równowagi nie jest jednak jedyną cechą, która stanowi oś podziału pomiędzy wspomnianymi nurtami – ma to o tyle istotne znaczenie, że problem wielopunktowej równowagi (*multiple equilibrium*) można także odnaleźć w pracach należących do nurtu nowej ekonomii keynesistowskiej (wątek ten zostanie podjęty w dalszej części tekstu).

Colander w celu dokonania bardziej wyrazistego podziału wykorzystuje tzw. święta trójcę – sformułowane przez Roberta Solowa trzy fundamentalne zasady nowej ekonomii klasycznej: (1) racjonalność (*homo oeconomicus*), (2) chciwość (indywidualizm) oraz (3) równowaga (Wojtyna 2008). Colander proponuje zmiany, które wyszczególniono w tabeli 1.

W przeciwieństwie do ekonomii głównego nurtu, której modele uwzględniają *explicite* tylko dobra materialne (produkcję i konsumpcję), i to względem nich oceniają użyteczność, współczynniki dyskonta etc., ekonomię postwalrasowską cechuje ograniczona racjonalność podmiotów (*bounded rationality*), którą można inaczej nazwać ich celowym zachowaniem (*purposeful behavior*), gdzie cel ma niekoniernie charakter materialny. Za sprawą Vilfreda Pareto ekonomia „porzuciła” psychologiczny wymiar ludzkich zachowań, a tym samym dobra społeczne, i zaczęła

Tab. 1. Różnice założeń ekonomii walrasowskiej oraz postwalrasowskiej

	Ekonomia walrasowska	Ekonomia postwalrasowska
Racjonalność	Pełna	Ograniczona
Równowaga rynkowa	Ogólna, jednopunktowa	Wielopunktowa, dynamiczna
Mechanizm koordynacji	Cenowy	Cenowy i niecenowy

Źródło: Janus 2012, s. 43.

zajmować się wyłącznie racjonalnymi wyborami dotyczącymi pozyskiwania dóbr materialnych w ramach bezosobowych krzywych użyteczności. W ostatnich latach jednak coraz częściej do ekonomii powraca arystotelesowskie, ale także smithowskie podejście uznające człowieka za istotę społeczną (*zoon politikon*), a co za tym idzie – relacyjną. Stąd w pracach Sama Bowlesa i Herberta Gintisa oraz Luigina Bruniego i Roberta Sugdena termin *homo oeconomicus* został zastąpiony pojęciem *homo reciprocans* oznaczającym człowieka relacyjnego, który poza dobrami materialnymi stara się zdobyć także dobra o charakterze społecznym, takie jak relacyjne czy pozycjonalne (Matthews 2004; Wojtyna 2008; Kędzierski 2012, za: Bowles, Gintis 2000 oraz Bruni, Sugden 2007). Te ostatnie próbują przełamać panującą od lat pięćdziesiątych XX wieku, a dziś już w części nieadekwatną, klasyfikację dzielącą dobra na publiczne i prywatne.

Symulacje dokonane za pomocą ewolucyjnej teorii gier pozwoliły na wyróżnienie trzech rodzajów najczęstszych preferencji (skłonności) dotyczących zachowań człowieka postwalrasowskiego (*post-Walrasian man*) w relacjach z innymi podmiotami – są one elementami strategii „wet za wet” Rappaporta, która wygrała słynny konkurs Axelroda, z punktu widzenia optymalizacji strategii w powtarzającym dylemacie więźnia. Pierwsza preferencja to gotowość do współpracy (kooperatywność), która cechuje zwykle początek relacji gospodarczej, drugi typ zachowań to skłonność do karania za zachowania niekooperatywne/antyspołeczne (*altruistic punishment*), a trzeci – przebaczenie win w celu podtrzymania relacji. Preferencje te wpływają na to, że niezależnie od zachowań działania człowieka postwalrasowskiego cechują się silną wzajemnością (*strong reciprocity*), daleką od motywacji indywidualistycznych (Matthews 2004, za: Axelrod 1984; Fehr, Gächter 2000). Podejście to rozwija Charles Manski, który opisując interakcje między jednostkami, klasyfikuje je nie tylko jako endogeniczne i skorelowane, lecz także kontekstualne. W rezultacie inklinacja ku zachowaniom kooperacyjnym jest uzależniona nie tylko biologicznie, ale i kulturowo, i różni się w zależności od otoczenia, a więc ma charakter genetyczno-kulturowy (Manski 1993, 2000; Bowles, Gintis 2000). Na marginesie warto wspomnieć o cie-

kawej obserwacji, którą przynoszą eksperymenty ewolucyjnej teorii gier. Udowadniają one, że zachowania oparte na mechanizmie współpracy i karania/przebaczenia potrafią być bardziej efektywne niż zachowania indywidualistyczne czy też altruistyczne.

Co więcej, człowiek postwalrasowski jest podmiotem uwikłanym w różne sieci zależności i relacje pomiędzy nim a innymi podmiotami – członkami tych sieci. W rezultacie jego preferencje, jak wskazywał Manski, nie są *stricte* indywidualistyczne, lecz skorelowane z preferencjami innych podmiotów i mogą się zniekształcać poprzez interakcje. To prowadzi do sytuacji, w której zarówno same preferencje, jak i sposób ich realizowania podlegają zmianom. Podmioty się uczą – Colander określa to jako *cognitive awareness* (2003b, s. 18). Co istotne jednak, w obliczu tempa tych zmian i braku pełnej informacji o preferencjach/działaniach innych podmiotów, preferencje nie mogą podlegać natychmiastowym adaptacji – prowadzi to do zaistnienia keynesowskiej **strategicznej komplementarności** skutkującej występowaniem defektów koordynacji, takich jak np. paradoks zapobiegliwości/oszczędzania.

Drugą cechą wyróżniającą podejście postwalrasowskie jest zakwestionowanie teorii ogólnej równowagi ekonomicznej. Zdaniem Colandera w gospodarce nie istnieje jeden punkt równowagi, który spełnia kryterium Nasha oraz optimum w sensie Pareto. Jego zdaniem w gospodarce mamy do czynienia z zależnościami nieliniowymi – wspomniany już przed chwilą defekt koordynacji na poziomie makro wszystkich decyzji podejmowanych indywidualnie przez podmioty kierujące się ograniczoną racjonalnością skutkuje występowaniem wielorakiej równowagi na poziomie makro (*multiple equilibria*). W efekcie mamy do czynienia z wieloma punktami równowagi, które spełniają optimum Pareta na różnym poziomie. W związku z tym gospodarkę należy postrzegać jako złożony system adaptacyjny, niebędący prostą sumą zachowań jednostek. W gruncie rzeczy nie jest to jednak nic nowego – to powrót do keynesowskiego błędu złożenia (*fallacy of composition*). W rezultacie m.in. tego zjawiska w gospodarce zaczynają występować efekty emergentne, które uniemożliwiają proste przeniesienie wniosków z poziomu mikro na po-

ziom makro, co z kolei podważa obecną od kilkudziesięciu lat ideę poszukiwania mikropodstaw dla teorii makroekonomicznych. (Colander, Holt, Rosser Jr. 2011; Janus 2012). W efekcie poszukiwanie wspomnianych mikropodstaw jest jedną z osi podziału pomiędzy ekonomią walrasowską i postwalrasowską – ta druga po prostu się tym nie zajmuje.

Zdaniem przedstawicieli ekonomii postwalrasowskiej, w przeciwieństwie do klasycznej teorii równowagi ogólnej Walrasa, przypominającej I zasadę termodynamiki dotyczącą zachowania równowagi energii w układzie, przy analizie wielorakiej równowagi można *per analogiam* zastosować II zasadę termodynamiki, zgodnie z którą gospodarka jako układ cechuje się rosnącą entropią, czyli przechodzeniem od jednego do drugiego punktu równowagi bez udziału czynników egzogenicznych (Hardt 2010). Oznacza to, że stanem normalnym takiego układu jest właśnie przemieszczanie się pomiędzy poszczególnymi punktami równowagi. Skutkiem powinno być tu zatem dążenie nie do równowagi, lecz do chaosu. Dlatego też Colander nie zadaje standardowego pytania głównego nurtu ekonomii: „Dlaczego gospodarka w skali makro charakteryzuje się fluktuacjami, które, biorąc pod uwagę teorię równowagi ogólnej, nie powinny mieć miejsca?”, lecz pyta zupełnie przeciwnie: „Dlaczego gospodarka w skali makro jest tak stabilna, jeśli biorąc pod uwagę jej złożony charakter, należałoby się raczej spodziewać całkowitej niestabilności?” (Colander 2003b). Warto w tym miejscu dodać, że Colander zakłada możliwość istnienia równowagi, ale zagregowanej (*aggregate equilibrium*), w której choć pojedyncze elementy układu pozostają w nieustannym ruchu, to gospodarka jako całość utrzymuje się w równowadze będącej wypadkową wszystkich nierównowag (Colander, Holt, Rosser Jr. 2011). Parafrazując prawo Walrasa, jeśli każdy z  $k$  rynków samodzielnie pozostaje w nierównowadze, to łącznie znajdują się one w równowadze.

W odpowiedzi na postawione powyżej pytanie o przyczyny stabilności gospodarki Colander wprowadza trzeci, istotny element nowego podejścia teoretycznego. Poza cenowym mechanizmem koordynacji, który okazuje się niewystarczający w obliczu wielorakiej równowagi, niezbędne jest wprowadzenie pozacenowych

mechanizmów koordynacji. Są nimi instytucje rozumiane jako normy społeczne, prawne i rynkowe. Rola instytucji ma wielowymiarowy charakter: (1) ograniczanie zachowań antyspołecznych – „zwierzęcych instynktów” (*animal spirits*), na których obecność uwagę zwracał już Keynes (Akerlof, Shiller 2011); (2) koordynowanie prognoz podmiotów co do decyzji pozostałych uczestników rynku; (3) koordynowanie samych działań podmiotów przy danym stanie prognoz (Colander 1996; Bludnik 2012). Jak dodatkowo zauważa Colander, ze względu na występowanie efektów emergentnych na poziomie makro jednostki będą dążyć do tworzenia instytucji na coraz wyższym poziomie – w obliczu globalizacji instytucje powinny zatem nabierać globalnego charakteru (Colander 2004b).

Podsumowując, jak wielu ekonomistów przed Davidem Colanderem (Douglass C. North, Oliver E. Williamson, Kenneth Arrow), także on uważa, że instytucje umożliwiają z jednej strony przejście do punktu równowagi znajdującego się bliżej optimum w sensie Pareto, a z drugiej – utrzymanie gospodarki przez dłuższy czas w najbardziej pożądanym stanie (najlepszym z możliwych do wyboru, a dodatkowo możliwym do utrzymania po rozsądnych kosztach). Analogicznie, zawodność instytucji może prowadzić do niestabilności systemu. Wybór odpowiedniego punktu równowagi, jak również instytucji służących jego osiągnięciu i stabilności, staje się dla ekonomistów postwalrasowskich kluczowym dylematem polityki ekonomicznej – do tego problemu powrócimy w ostatniej części niniejszego artykułu<sup>1</sup>.

### 3. Ekonomia złożoności

Ekonomia postwalrasowska Colandera uznawana jest za jeden z kluczowych elementów tzw. ekonomii złożoności, syntezy wielu podejść heterodoksyjnych z głównym nurtem ekonomii (Wojtyna 2008). Rozszerzanie *explanans*, jak i *explanandum* ekonomii rozpoczęło się jednak

<sup>1</sup> Mając na uwadze wcześniejsze rozważania o relacyjnej naturze człowieka, warto wspomnieć, że zdaniem Matthew Rabina optymalnym punktem równowagi jest tzw. równowaga kooperacji/wzajemności (*reciprocal equilibrium*) (Matthews 2004, za: Rabin 1993).

znacznie wcześniej, bo już w latach siedemdziesiątych XX w. Pierwszym otwarciem się głównego nurtu, umownie nazywanym nową ekonomią klasyczną, było rozszerzenie modeli równowagi Arrowa–Debreu o ekonomię behawioralną Herberta Simona, twórcę pojęcia **ograniczonej racjonalności**, oraz o ekonomię instytucjonalną, w tym przede wszystkim ekonomię kosztów transakcyjnych Olivera Williamsona, bazującą na komparatywnej analizie instytucji.

Kolejną próbą rozszerzenia *explanandum* było zwrócenie się ku zagadnieniu społecznego wymiaru ludzkich działań na rynku pracy – ten problem zaczęli podejmować przedstawiciele nowej ekonomii keynesistowskiej, tworząc w latach osiemdziesiątych XX w. m.in. teorię płacy motywacyjnej (George Akerlof, Janet Yellen). W ramach tego nurtu zaczęto też kwestionować teorię ogólnej równowagi ekonomicznej. Inny nurt, który postulował całkowitą zmianę paradygmatu, reprezentowany jest przez Josepha Stiglitz, twórcę tzw. **ekonomii informacji**. Jego zdaniem należy odejść od klasycznego paradygmatu konkurencji na rzecz paradygmatu informacji, w którym (choć siła popytu i podaży nadal będą odgrywać ważną rolę) analiza ekonomiczna powinna być rozszerzona o problemy wynikające z asymetrii informacji i rolę państwa w jej przewyżczeniu. Co więcej, Stiglitz postulował wykorzystanie modeli ewolucyjnych opisujących dynamikę zmian zamiast procesów osiągnięcia równowagi i uwzględnienie roli instytucji (Przesławska 2012; za: Stiglitz 2004). Jeszcze innym nurtem, który do dziś znajduje się poza ortodoksją, jest ekonomia neomarksowska, która od początku lat dziewięćdziesiątych XX w. próbuje wprowadzić do świata ekonomii pojęcie „wymiany kontestowanej” (*contested-exchange*), uwzględniającej nierówność partnerów transakcji oraz pozawymienne motywacje uczestników rynku (Bowles, Gintis 1993). Natomiast w zakresie *explanans* kluczową zmianą było włączenie do aparatu badawczego ekonomii teorii gier, a zwłaszcza jej wspomnianego już ewolucyjnego wydania.

Inkorporacja heterodoksyjnych nurtów nie nastąpiła jednak od razu. W tym kontekście warto przytoczyć opinię Łukasza Hardta, który wprowadza istotne rozróżnienie na pluralizm teoretyczny oraz różnorodność teorii. Pluralizm

uwzględnia możliwość istnienia wielu uzupełniających i wzajemnie się akceptujących teorii, natomiast różnorodność teorii zakłada wyłączenie występowanie wielu podejść, które mogą być traktowane przez główny nurt jako niepożądane (Hardt 2010). W tym sensie od lat siedemdziesiątych możemy mówić o różnorodności teorii, a dopiero ostatnie kilkanaście lat, a zwłaszcza okres po wybuchu kryzysu, można nazwać narodzinami prawdziwego pluralizmu teoretycznego. Z pewnością problemy ograniczonej racjonalności, asymetrii informacji, kosztów transakcyjnych oraz roli instytucji stanowią najistotniejsze elementy wchodzące w skład teoretycznego pluralizmu ekonomii na początku XXI w. Ekonomia postwalrasowska bardzo mocno na nich bazuje, dlatego nie należy jej uznawać za nowe podejście, a raczej za próbę zebrania heterodoksyjnych wątków, które albo już weszły do ekonomicznego *mainstreamu*, albo stoją u jego bram.

Zanim jednak podjęta zostanie próba zdefiniowania ekonomii złożoności (*complexity economics*), warto wyjaśnić, czym owa złożoność jest. W swoim najnowszym tekście David Colander przyjmuje definicję złożoności systemu (*complexity*) za Herbertem Simonem, twórcą ekonomii behawioralnej:

Ogólnie za system złożony uznaję taki, który składa się z wielu elementów wchodzących między sobą w interakcje, nie mające prostego charakteru (*non-simple interactions*). W takich systemach całość jest czymś więcej niż suma ich elementów, i to nie w sensie metafizycznym, lecz pragmatycznym, w którym, przy założonych właściwościach poszczególnych elementów systemu i prawach rządzących interakcjami pomiędzy nimi, nie jest łatwo wpływać na właściwości całego systemu. W perspektywie złożoności (*complexity*) osoby uznające się co do zasady za redukcjonistów mogą jednocześnie być pragmatycznymi holistami (Colander, Holt, Rosser 2011, s. 359; za: Simon 1962, s. 267).

Warto zwrócić uwagę na źródłosłów pojęcia *complexity*. W języku polskim można je tłumaczyć jako „złożoność”, zgodnie z łacińskim *complicare* (alternatywnie, można użyć przymiotnika „skomplikowany”), lub „kompleksowość”, za łacińskim *complectere* (znowu, alternatywnie, dopuszczalny jest przymiotnik „całościowy”).



W języku angielskim *complexity* przybiera znaczenie tożsame zarówno z czasownikiem *complicare*, jak i *complectere* (Colander, Holt, Rosser 2011, s. 360). Dlatego dla Colandera *complexity* ma zarówno charakter złożony (w sensie wielość podmiotów i interakcji między nimi), jak i kompleksowy, w tym czerpiący z innych obszarów badawczych, np. psychologii, socjologii, a nawet biologii czy fizyki.

Z ogólnej definicji terminu *complexity* Colander wyciąga wnioski dla swojego programu badawczego – istnieje wyraźny problem relacji pomiędzy sferami mikro i makro, wpisujący się w keynesowską tradycję błędu złożenia (*fallacy of composition*). Niektórzy badacze postulowali konieczność wprowadzenia poziomu mezo jako swego rodzaju pasa transmisyjnego pomiędzy poziomem makro i mikro (jedną z takich prób jest podkreślanie znaczenia rodziny przez przedstawicieli **dystrybucjonizmu** Gilberta Keitha Chestertona). Drugie, równie istotne spostrzeżenie wypływające z tej definicji dotyczy zjawiska emergencji, czasem zwanego też anagenezą, polegającego na spontanicznym tworzeniu się na poziomie makro złożonych struktur, niebędących prostą sumą tworzących je elementów (a nawet zupełnie różniących się cechami od tychże elementów).

Poza ogólną definicją *complexity* Colander wyróżnia jeszcze dwa rodzaje złożoności – dynamiczną (*dynamic complexity*) oraz obliczeniową (*computational complexity*). Złożoność obliczeniowa systemu opisuje sytuację, w której system jest na tyle złożony, że w żaden sposób nie można go sformalizować („policzyć”). Co do złożoności dynamicznej, David Colander definiuje ją wraz z Richardem P. Holtem i Barkleyem Rosserem w sposób następujący: „System dynamiczny jest złożony (*complex*), jeśli endogenicznie nie dąży w sposób asymptotyczny do określonego punktu, domknięcia cyklu (*limit cycle*), wybuchu” (ibidem). Pojęcie *dynamic complexity* zawiera w sobie, zdaniem wspomnianych autorów, cztery podejścia bazujące na dynamice nieliniowej (niedążącej asymptotycznie do wybranego punktu) – są to: cybernetyka, teoria katastrof, teoria chaosu oraz teoria „małego namiotu” (*small tent*), która zakłada, że w gospodarce (społeczeństwie) istnieje wiele małych namiotów (grup), wewnątrz których podmioty są

względnie homogeniczne, gdzie jednak takich różnych namiotów jest dużo – problemem przy koordynacji dużego namiotu jest to, że ciężko porozumieć się małym namiotom.

Podsumowując, dynamiczne ujęcie *complexity* można opisać za pomocą sześciu cech (ibidem, s. 361):

1. Istnienie rozproszonych interakcji pomiędzy heterogenicznymi podmiotami.
2. Brak globalnego „licytatora” w gospodarce światowej.
3. Występowanie przecinających się wzajemnie układów hierarchicznych, w których funkcjonują „zmiernione”, skomplikowane interakcje (*cross-cutting hierarchies with tangled interactions*).
4. Ciągła adaptacja i uczenie się ewoluujących podmiotów.
5. Nieustanna innowacyjność (*perpetual novelty*).
6. Dynamika „pozarównowagowa” (ruch pomiędzy różnymi punktami równowagi) przy jednoczesnym braku optimum.

Na podstawie powyższych rozważań na temat gospodarki jako ewoluującego złożonego systemu adaptacyjnego (*evolving complex adaptive system*, Colander 2010b), Colander w następujący sposób charakteryzuje części składowe „nowej ekonomii złożoności” (Wojtyna 2008, s. 27, za: Colander, Holt, Rosser Jr. 2005, s. 18):

1. Ewolucyjna teoria gier redefiniuje sposób włączania instytucji do analizy.
2. Ekonomia ekologiczna redefiniuje charakter zależności między przyrodą a gospodarką.
3. Ekonomia psychologiczna (behawioralna) zmienia sposób rozumienia racjonalności.
4. Badania ekonometryczne nad ograniczeniami klasycznej statystyki zmieniają sposób myślenia ekonomistów o istocie dowodu empirycznego.
5. Dynamika nieliniowa i teoria złożoności oferują nowe podejście do równowagi ogólnej.
6. Symulacje komputerowe oferują nowy sposób rozumienia modeli i ich wykorzystania.
7. Ekonomia eksperymentalna zmienia sposób myślenia ekonomistów o badaniach empirycznych.

Podsumowując, za Erikiem D. Beinhockerem można wyróżnić pięć wielkich idei, które odróżniają ekonomię złożoności od ekonomii tradycyjnej.



Tab. 2. Różnice pomiędzy ekonomią złożoności a ekonomią tradycyjną

	Ekonomia złożoności	Ekonomia tradycyjna
Dynamika	Otwarte, dynamiczne, nieliniowe systemy dalekie od równowagi	Zamknięte, statyczne, liniowe systemy w stanie równowagi
Podmioty	Modelowane jako jednostki; wykorzystujące indukcyjne „reguły kciuka” w podejmowaniu decyzji; dysponujące niepełną informacją; podatne na błędy i tendencyjne nastawienie; uczą się i adaptują z upływem czasu	Modelowane jako zbiorowości; stosują skomplikowane dedukcyjne obliczenia przy podejmowaniu decyzji; dysponują pełną informacją; nie popełniają błędów i nie mają tendencyjnego nastawienia; nie potrzebują się uczyć lub dostosowywać (są już doskonałe)
Sieci	Interakcje między podmiotami są modelowane <i>explicite</i> ; sieci relacji ulegają z czasem zmianie	Zakłada, że podmioty oddziałują na siebie tylko pośrednio przez mechanizm rynkowy (np. aukcje)
Wylanianie się (emergencja)	Brak rozróżnienia między mikro- a makroekonomią; wzorce makro są emergentnym rezultatem zachowań i interakcji na poziomie mikro	Mikro- i makroekonomia pozostają odrębnymi dyscyplinami
Ewolucja	Ewolucyjny proces różnicowania się, selekcji i wzmocnienia wprowadza do systemu nowość i odpowiada za jego uporządkowany i złożony wzrost	Brak endogenicznego mechanizmu kreującego nowość lub uporządkowany i złożony wzrost

Źródło: Wojtyna 2008, s. 29, za: Beinhocker 2006, s. 97.

#### 4. Metody badawcze nowej ekonomii

Współczesne metody badawcze, wykorzystywane przez główny nurt ekonomii, zdaniem Colandera nie mają potencjału, by wyjaśnić rzeczywistość. W celu zobrazowania tego problemu, podczas przesłuchania przed komisją senacką w Kongresie USA w lipcu 2010 r. posłużył się on następującym żartem:

Polityk wraca późnym wieczorem do domu i spotyka ekonomistę, który pod latarnią czegoś szuka. Czego szukasz? – pyta polityk, który zakłada, że ekonomista to jego potencjalny wyborca i warto mu pomóc. Zgubiłem klucze – odpowiada ekonomista. Gdzie? – pyta polityk. Daleko stąd, w ciemnym zaułku – pada odpowiedź. To dlaczego szukasz pod latarnią? – dopytuje zdumiony polityk. Bo tu jest jasno (Colander 2010b, s. 1).

Colander rozumie tę anegdotę w dwojaki sposób. Po pierwsze, jego zdaniem ekonomiści szukają rozwiązań tylko tam, gdzie prowadzą ich modele, a dokładnie jeden z nich – dynamiczny stochastyczny model równowagi ogólnej (*Dynamic Stochastic General Equilibrium Model* – DSGE). Bazuje on na idei podmiotu reprezentatywnego, a więc ignoruje jego hetero-

geniczność – w efekcie więc podlega keynesowskiemu błędowi złożenia. Problem z DSGE polega głównie na tym, że jego „światło” oświetla jedynie część rzeczywistości. Jak zauważa Colander, gdyby teren nieobjęty światłem lampy miał podobnie ukształtowaną powierzchnię co obszar oświetlony, to po dogłębnej analizie miejsca znajdującego się pod lampą moglibyśmy zyskać informację o tym, jak poruszać się po świecie nieoświetlonym. Niestety, nie mamy absolutnie żadnej gwarancji, że kilka metrów poza obszarem jasnym i dobrze widocznym nie czeka nas uskok. Drugim znaczeniem, jakie amerykański historyk myśli ekonomicznej nadaje światłu lampy, jest strumień pieniędzy, które płynęły w ostatnich latach w ramach grantów badawczych. Jak udowadnia Colander, zdecydowana większość środków kierowana była właśnie na rozwijanie DSGE.

Mając na uwadze tytuł niniejszego artykułu, można zadać przewrotne pytanie: jaką rolę powinny odegrać dziś instytucje finansujące badania naukowe? Przedstawione zmiany, które wprowadza ekonomia postwalrasowska, a za nią ekonomia złożoności, wymagają rozwijania i wykorzystywania nowych metod badawczych.

Problem polega na tym, że gospodarka jest w rozumieniu nowego nurtu złożonością obliczeniową (*computational complexity*), która nie podlega tworzeniu modeli teoretycznych. Sam Colander, określając potencjał ekspanacyjno-predykcyjny nowej ekonomii, używa sformułowania *economics of muddling through* (Colander 2003b). Czasownik frazalny *muddle through* według internetowego słownika języka angielskiego *The Free Dictionary*<sup>2</sup>, oznacza „rozвивać się pomimo niesatysfakcjonujących metod i banalnych pomyłek”. Wobec braku satysfakcjonującego polskiego odpowiednika tego terminu będzie on w niniejszym tekście stosowany w oryginale.

Pierwszym krokiem powinno być odejście od modeli podmiotu reprezentatywnego, takich jak DSGE, na rzecz modeli analizujących zachowanie podmiotów heterogenicznych (*agent-based modeling* – ABM), zwanych też symulacjami wielopodmiotowymi (*multi-agent simulation*). Ich zadaniem jest modelowanie działań podmiotów jednostkowych i zbiorowych oraz interakcji zachodzących między nimi, w której znaczną rolę odgrywa element losowy. Co istotne, ABM dopuszcza możliwość uczenia się podmiotów, ich adaptacji do zmieniających się warunków oraz reprodukcji, a to odgrywa istotną rolę przy uwzględnianiu międzyokresowej racjonalności, czyli zdolności podmiotów do optymalizacji swoich zachowań w horyzoncie czasowym wykraczającym poza jednostkę czasu, w której podejmowana jest decyzja, jeśli się bierze pod uwagę np. czynniki niepewności związanej z przyszłością – skończoną lub nieskończoną (*intertemporal rationality*). Modele ABM wykorzystują m.in. elementy teorii gier, ustalenia teorii złożonych systemów adaptacyjnych, efektów emergentnych, socjologii obliczeniowej (*computational sociology*), ekonomii obliczeniowej (*computational economics*) i programowania ewolucyjnego (zob. Fagiolo, Roventini 2012)<sup>3</sup>.

Powracając do pytania o rolę instytucji finansujących badania z zakresu ekonomii, Colander podczas przesłuchania przed senacką komisją ds.

nauki i technologii wskazał następujące propozycje zmian (Colander 2010b):

1. Rozszerzenie bazy ekspertów podczas procedur konkursowych grantowych, bazujących na metodzie *peer review*, zarówno o przedstawicieli heterodoksyjnych nurtów ekonomii, jak i innych nauk.
2. Zwiększenie liczby badaczy zajmujących się interpretowaniem modeli oraz oceną stopnia, w jakim opisują one rzeczywistość.
3. Zachęcanie badaczy do odważnego formułowania nowych problemów badawczych oraz grantodawców do śmiałego wspierania finansowego takich projektów.

Zmiany te mają prowadzić z jednej strony do stymulowania procesu tworzenia nowych modeli, a z drugiej – do ich większej weryfikowalności. W obliczu **złożoności obliczeniowej** jedynie jednoczesna analiza wielu modeli pozwoli na lepszą predykcję rzeczywistości (Colander 2003b).

Co ciekawe, poza poszukiwaniem o wiele bardziej skomplikowanych matematycznie narzędzi badawczych Colander odwołuje się równocześnie do częstszego stosowania tzw. reguły kciuka (*rules of thumb*), o której wspominał w swojej klasyfikacji także Beinhocker (zob. tab. 2). Regułę tę można wytłumaczyć na przykładzie budowniczych średniowiecznych katedr – nie znając zaawansowanych praw fizyki, stosowali oni indukcyjną metodę prób i błędów. W miarę rosnącego doświadczenia możliwe było wznoszenie coraz większych budowli, nawet bez rozumienia prawideł, dzięki którym konstrukcje te stały. Colander przyrównuje przedstawicieli ekonomii postwalrasowskiej właśnie do owych budowniczych – sprawdzają oni, jakie rozwiązania funkcjonowały w przeszłości, i próbują je stosować do granicy błędu, godząc się z faktem, że na wyjaśnienie skuteczności/nieskuteczności podjętych działań przyjdzie im poczekać (*ibidem*).

Jakie z tego płyną wnioski dla ekonomistów? Colander prognozuje, że naukowcy zajmujący się tą dziedziną nauki podzielą się na dwie grupy. Pierwszą z nich będą stanowili coraz bardziej wyspecjalizowani teoretycy ekonomii, statystycy i ekonometrycy tworzący i testujący wiele modeli teoretycznych. Druga grupa zajmie się tzw. ekonomią stosowaną (*applied economics*), czyli rozwiązywaniem konkretnych problemów gos-

<sup>2</sup> Zob. [www.tfd.com](http://www.tfd.com).

<sup>3</sup> Zob. też *The Economist* 2010, artykuł podsumowujący przesłuchanie przed senacką komisją ds. nauki i technologii z dnia 20.07.2010 r., którego jednym z uczestników był Colander.

podarczych przy użyciu szerokiego spektrum badawczego z zakresu ekonomii, psychologii, socjologii, politologii, fizyki (ekonofizyki), biologii, medycyny etc. (Colander, Holt, Rosser Jr. 2011)<sup>4</sup>. Porównując to rozróżnienie do tytułu słynnego eseju z 2006 r., którego autorem był Gregory Mankiw – jedni będą naukowcami, a inni inżynierami (Mankiw 2008)<sup>5</sup>.

## 5. Wnioski dla polityki gospodarczej

Jak dowcipnie to uchwycił w 1987 r. Alan Blinder w tzw. prawie Murphy'ego dotyczącym polityki ekonomicznej: „Ekonomiści mają najmniejszy wpływ na politykę w kwestiach, o których wiedzą najwięcej i co do których są najbardziej zgodni; największy wpływ mają natomiast w sprawach, o których wiedzą najmniej i co do których spierają się najzacieklej” (Wojtyła 2008, s. 16). Jakie rady Colander daje zatem tym, których klasyfikuje jako inżynierów czy też przedstawicieli ekonomii stosowanej?

Wizja *economics of muddling through* zakłada, że polityka ekonomiczna staje się coraz mniej precyzyjna – chodzi w niej raczej o szukanie tzw. reguł kciuka, które działają w określonym momencie i otoczeniu instytucjonalnym. W miarę ewoluowania instytucji, ewolucji podlegają też owe reguły. W efekcie nie można mówić o istnieniu optymalnych polityk, a celem „ekonomistów stosowanych” jest dołożenie wszelkich starań, by pomóc decydentom w dokonywaniu trochę lepszych wyborów niż w przypadku bazowania przez nich wyłącznie na intuicji/ideologii (Colander 2003b). Czy można nazwać to *evidence-based policy*? – to pytanie pozostaje otwarte.

Colander sugeruje natomiast zmianę celów polityki. Wobec odrzucenia paradygmatu efektywnościowego i korzystania z „modelowania agentowego” (ABM), dzięki któremu ekonomia postwalrasowska znacznie lepiej opisuje zjawiska

dystrybucji dochodów i ich nierówności, znaczenia przy analizie polityk powinny nabrać problemy sprawiedliwości/równości (*equity*) oraz wymienności (*trade-off*): produkcja *vs.* dystrybucja.

W rezultacie pierwszą zmianą powinno być większe skupienie polityki na realizacji celów społecznych. Po drugie, polityka gospodarcza nie powinna dążyć do osiągnięcia najbardziej efektywnego punktu równowagi, ale musi wybierać raczej taki, który przy niższej efektywności będzie się cechował zdolnością do szybszego wychodzenia z kryzysu (*system resilience*). Porównując to do strategii inwestycyjnych, w czasach niepewności lepiej dywersyfikować portfel niż inwestować wszystkie środki w aktywa o najwyższej stopie zwrotu/ryzyka – to drugie rozwiązanie krótkookresowo jest bardziej efektywne, ale w dłuższym czasie bywa bardzo kosztowne (zwłaszcza przy uwzględnieniu efektu histerezy). Co więcej, przy tendencji do rosnącej entropii gospodarki jako układu, celem polityki powinno być utrzymywanie jej w wybranym, niekoniecznie najwyższym punkcie równowagi. Zakładając za Colanderem, że utrzymanie gospodarki w stanie równowagi jest uzależnione od instytucji, ekonomiści i politycy powinni zadawać sobie pytanie: „Czy istniejąca struktura instytucjonalna jest wystarczająco odporna na szoki?”. Jeśli nie, to wraz ze zmianą instytucjonalną (formalną lub nieformalną) gospodarka przesunie się do innego (mniej pożądanego) punktu równowagi. Trzecią zmianą w zakresie celów polityki gospodarczej powinno być bezpośrednie włączenie stałych (niepodlegających częstym zmianom) celów normatywnych społeczeństwa do analizy polityk, podobnie jak ekonomia behawioralna włączyła do swoich modeli funkcje metaużyteczności (*meta-utility functions*) oraz nieracjonalne zachowania jednostek (Colander 2003b).

Colander zwraca uwagę na jeszcze dwa zagadnienia w zakresie polityki makroekonomicznej, na których zmianę, według niego, ekonomia postwalrasowska wpłynie w niedługim czasie. Jednym z nich jest powrót do analizowania zagregowanego popytu jako determinanty wzrostu, ponieważ w modelach z wieloraką równowagą oraz występującą w nich „zależnością od ścieżki” (*path-dependency*) zagregowany popyt może istotnie zmienić poziom równowagi. Dlatego analiza wzrostu gospodarczego nie

<sup>4</sup> Przykładem takiego podejścia może być np. ekonomia kliniczna Jeffreya Sachsa czy też ekonomia rozwoju reprezentowana m.in. przez Daniego Rodrika (2011).

<sup>5</sup> Cytując Mankiwa, warto w kontekście rozważań podjętych w niniejszym tekście przytoczyć inne z jego powiedzeń: „Biorąc pod uwagę postęp w badaniach, myślę, że ekonomiści są nadmierne finansowani” (Wojtyła 2008, s. 9).

będzie skupiać się wyłącznie na zagadnieniach strony podaźowej, ale i na wzajemnych relacjach pomiędzy zagregowanym popytem a podażą (Colander 1999). Druga zmiana może budzić większe kontrowersje – zdaniem amerykańskiego historyka myśli ekonomicznej należy mocniej skoncentrować się na polityce dochodowej jako metodzie obniżania bezrobocia równowagi (Colander 2003b).

Anegdotycznie zobrazował on nową politykę makroekonomiczną w następujący sposób:

Mottem neoklasycznej ekonomii było stwierdzenie, że „nie ma czegoś takiego jak darmowy lunch”. „Ekonomia kontroli” (*economics of control*) zmieniła je na stwierdzenie, że darmowy lunch jest dostępny dla ludzi kontrolujących procesy gospodarcze przy pomocy teoretycznych narzędzi ekonomii. Natomiast motto *economics of muddling through* powraca do hasła, że „nie ma czegoś takiego jak darmowy lunch”, z tą jednak różnicą, że co jakiś czas można podkraść kanapkę, a analiza polityk umożliwia zgarnięcie ich nawet kilku (ibidem, s. 23).

## 6. Podsumowanie

Ile jest zatem u Colandera oryginalnych myśli i dlaczego warto zajmować się jego dorobkiem? Jako historyk myśli ekonomicznej nie tworzy on nowej szkoły ekonomicznej, lecz raczej próbuje zebrać elementy wielu z nich i dokonać twórczej syntezy istniejących podejść badawczych. Czerpie garściami z wielu ekonomistów, zwłaszcza z Keynesa i jego następców z nowej ekonomii keynesistowskiej, często przypomina o pewnych „nitkach” myślenia, które ktoś zaproponował, a które zostały porzucone. Jego największym wkładem jest więc raczej ciekawa i umiejętna kombinacja logicznie łączących się sposobów myślenia o gospodarce i w tym tkwi nowatorstwo prezentowanego w jego pracach ujęcia. Można to uznać za wartość, zwłaszcza w momencie obecnego kryzysu, w którym coraz silniejsze jest niezadowolenie z kierunków rozwoju głównego nurtu ekonomii. W takim właśnie kontekście powinien być rozpatrywany i oceniany dorobek amerykańskiego ekonomisty, niezależnie od opinii na temat jego słuszności.

## Literatura

- Akerlof G., Shiller R. (2011). *Zwierzęce instynkty*, przekł. J. Jannasz. Warszawa: Studio Emka.
- The Economist* (2010). „Agents of change”, 22.07, <http://www.economist.com/node/16636121> [dostęp: 9.01.2013].
- Axelrod R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Beinhocker E.D. (2006). *The Origin of Wealth, Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics*. Cambridge: Harvard Business School Press.
- Bludnik, I. (2012). „Wieloraka równowaga w neoklasykowskich modelach niecenowych błędów koordynacji”, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, r. LXXIV, z. 2.
- Bowles S., Gintis H. (1993). „The revenge of homo economicus: Contested exchange and the revival of political economy”, *Journal of Economic Perspectives*, t. 7, nr 1, s. 83–102.
- Bowles S., Gintis H. (2000). „Walrasian economics in retrospect”, *Quarterly Journal of Economics*, t. 115, nr 4, s. 1411–1439.
- Bruni L., Sudgen R. (2007). „The road not taken: How psychology was removed from economics and how it might be brought back”, *Economic Journal*, t. 117, nr 516, s. 146–173.
- Chiang A. (1994). *Podstawy ekonomii matematycznej*, przekł. E.M. Syczewska. Warszawa: PWE.
- Colander D. (red.) (1996). *Beyond Microfoundations: Post Walrasian Macroeconomics*. Cambridge–New York: Cambridge University Press.
- Colander D. (1998). „Beyond new Keynesian economics: Post walrasian economics”, w: R. Rotheim (red.), *New Keynesian Economics/Post Keynesian Alternative*. Aldershot: Edward Elgar.
- Colander D. (1999). „A post walrasian explanation of wage and price inflexibility and a Keynesian unemployment equilibrium system”, w: M. Setterfield (red.), *Growth, Employment and Inflation, Essays in Honour of John Cornwall*. London: Macmillan.
- Colander D. (2000a). „Post walrasian macroeconomics and IS/LM analysis”, w: W. Young, B.Z. Zilberfarb (red.), *ISLM and Modern Macroeconomics*. Boston–London: Kluwer.
- Colander D. (2000b). „The death of neoclassical economics”, *Journal of the History of Economic Thought*, t. 22, nr 2, s. 127–143.
- Colander D. (2003a). „Functional finance, new classical economics, and great great grandsons”, w: E. Nell, M. Forstater (red.), *Reinventing Functional Finance*. Aldershot: Edward Elgar.



- Colander D. (2003b). „Post Walrasian macro policy and the economics of muddling through”, *International Journal of Political Economy*, t. 33, nr 2, s. 17–35.
- Colander D. (2004a). „The strange persistence of IS/LM”, *History of Political Economy*, t. 36, nr 4, s. 305–322.
- Colander D. (2004b). *Thinking Outside the Heterodox Box: Post Walrasian Macroeconomics and Heterodoxy*, Middlebury College Economics Discussion Paper, nr 04, 12.
- Colander D. (2010a). „The economics profession, the financial crisis, and method”, *Journal of Economic Methodology*, t. 17, nr 4, s. 419–427.
- Colander D. (2010b). „Written testimony of David Colander submitted to the Congress of the United States, House Science and Technology Committee, <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ502/test-fatsion/Colander.StateOfMacro.CongressionalTestimony.July2010.pdf> [dostęp: 10.01.2013].
- Colander D. (2012). „Solving society’s problems from the bottom up for-benefit enterprises”, *Challenge*, t. 55, nr 1, s. 69–85.
- Colander D., Holt R.P., Rosser Jr. R.B. (2005). *The Changing Face of Economics, Conversations with Cutting-Edge Economists*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Colander D., Holt R.P., Rosser Jr. R.B. (2008). „Live and dead issues in the methodology of economics”, *Journal of Post Keynesian Economics*, t. 30, nr 2, s. 303–312.
- Colander D., Holt R.P., Rosser Jr. R.B. (2010). „How to win friends and (possibly) influence mainstream economists”, *Journal of Post Keynesian Economics*, t. 32, nr 3, s. 397–408.
- Colander D., Holt R.P., Rosser Jr. R.B. (2011). „The complexity era in economics”, *Review of Political Economy*, t. 23, nr 3, s. 357–369.
- Fagiolo G., Roventini A. (2012). *Macroeconomic Policy in DSGE and Agent-Based Models*, Working Papers, nr 07, University of Verona, Department of Economics.
- Fehr E., Gächter S. (2000). „Cooperation and punishment in public goods experiments”, *American Economic Review*, t. 90, nr 4, s. 980–994.
- Hardt Ł. (2010). „Rozwój ekonomii kosztów transakcyjnych a wzrost różnorodności współczesnej ekonomii”, *Ekonomista*, nr 1, s. 9–31.
- Janus J. (2012). „Ekonomia postwalrasowska”, *Presje*, teka XXIX, s. 40–50.
- Kędzierski M. (2012). „Ekonomia trynitarna”, *Presje*, teka XXIX, s. 26–39.
- Mankiw G. (2008). „Makroekonomista jako naukowiec i inżynier”, *Gospodarka Narodowa*, nr 4.
- Manski C.F. (1993). „Identification of endogenous social effects: The reflection problem”, *Review of Economic Studies*, t. 60, nr 3, s. 531–542.
- Manski C.F. (2000). *Economic Analysis of Social Interactions*. NBER Working Paper, nr 7580.
- Matthews P.H. (2004). *Who is Post-Walrasian Man?* Middlebury College Economics Discussion Paper, nr 04–12.
- Przesławska G. (2012). „Ekonomia w czasach kryzysu”, <http://www.bibliotekacyfrowa.pl/dlibra/editions-content?id=29866> [dostęp: 10.01.2013].
- Rabin M. (1993). „Incorporating fairness into game theory and economics”, *American Economic Review*, t. 83, nr 5, s. 1281–1302.
- Rodrik D. (2011). *Jedna ekonomia, wiele recept – globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, przekł. S. Szymański. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Simon H.A. (1962). „The architecture of complexity”, *Proceedings of the American Philosophical Society*, t. 106, nr 6, s. 467–482.
- Stiglitz J.E. (2002). „Information and the change in the paradigm in economics”, *American Economic Review*, t. 92, nr 3.
- Stiglitz J.E. (2004). „Informacja i zmiana paradygmatu w ekonomii”, przekł. M.A. Dąbrowski, cz. 1: *Gospodarka Narodowa*, nr 3; cz. 2: *Gospodarka Narodowa*, nr 4.
- Wojtyła A. (2008). „Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?”, *Ekonomista*, nr 1, s. 9–30.

## **The role of institutions in the post-Walrasian economics of David Colander and complexity economics**

The main aim of the article is to present the basic elements of post-Walrasian economics, an economic school initiated in the 1990s by David Colander, American historian of economic thought. Colander questions the fundamentals of mainstream economics, based *inter alia* on Leon Walras's theory of general equilibrium. One of the key elements of the post-Walrasian economics is the acknowledgement of institutions as non-price coordination mechanism in the economy. The article discusses how elements of heterodox economic schools are introduced into the mainstream economics within the new complexity economics, and suggests essential amendments to the methodology of economics. As a conclusion, the author presents the implication of the economic thought of David Colander and other representatives of complexity economics for the economic policy.

Keywords: agent-based modelling, post-Walrasian economics, (complexity economics), *homo oeconomicus*, institutions, methodology of economics, (bounded rationality), multiple equilibrium.

Michał Możdżeń

## Tragedia wspólnych zasobów w procesie politycznym

To, co jest wspólną własnością bardzo wielu, jest najmniej otoczone staraniem. Ludzie bowiem zwykli troszczyć się przede wszystkim o swoją własność, mniej zaś o wspólną lub też o tyle tylko, o ile dotyczy ona któregoś z nich.

Arystoteles, *Polityka*

Artykuł dotyczy analizy występowania przestrzeni „wspólnych zasobów” w procesie politycznym, z uwzględnieniem kwestii redystrybucji dochodów za pomocą decyzji fiskalnych. Środki przeznaczane na potrzeby realizacji funkcji państwa są tutaj zawężająco rozumiane jako „wspólny zasób”. Czerpanie z niego pozwala na realizację prywatnych korzyści przy jednoczesnym rozproszeniu kosztów w ramach całej wspólnoty. Przyczyn takiego stanu rzeczy autor doszukuje się w specyfice procesu podejmowania decyzji politycznych, które obarczone są wysokimi kosztami transakcyjnymi i w związku z tym wymagają złagodzenia reguły jednomyślności, jak postulują James Buchanan i Gordon Tullock (1999 [1962]). Założenie leżące u podstaw tekstu ma charakter normatywny i wskazuje, że konsekwencje takiego stanu rzeczy są społecznie niekorzystne, ponieważ stanowi on bodziec do nieroztropnego wydatkowania środków publicznych, czy szerzej, do podejmowania decyzji politycznych bez uwzględnienia ich pełnych kosztów. W związku z tym w ostatniej części tekstu dokonana zostaje próba identyfikacji rozwiązań o charakterze instytucjonalnym, które nie generując nadmiernych kosztów transakcyjnych, pozwolą na zmniejszenie kosztów zewnętrznych decyzji politycznych. Przywoływane instytucje oparte zostają na dwóch podejściach typologizujących: zaproponowanej przez Jürgena von Hagen (2006) kategoryzacji formalnych instytucji politycznych oraz podejściu Elinor Ostrom (2000) odnoszącym się do zestawu reguł strukturyzujących sytuację decyzyjną w procesie zarządzania wspólnymi zasobami.

Słowa kluczowe: tragedia wspólnych zasobów, instytucje polityczne, proces polityczny, budżet, proces budżetowy, zarządzanie wspólnymi zasobami.

### 1. Wstęp

W niniejszym tekście podejmuję próbę integracji dwóch podejść:

- koncepcji tragedii wspólnych zasobów (Hardin 1968) opisującej konsekwencje sytuacji, w której własność pewnych względnie rzadkich dóbr przypisywana jest nie jednostce, a wspólnocie. Koncepcję tę można traktować jako szczególny przypadek „błędu kompozycji” czy też „błędu złożenia” (*fallacy of composition*) polegającego na istnieniu rozbieżno-

ści między właściwościami części (motywacje pojedynczej osoby) a właściwościami całości (potrzeby społeczne) (Samuelson 1955);

- oraz poprzedzającej ją koncepcji kosztów zewnętrznych polityki w demokratycznym systemie większościowym (Buchanan, Tullock 1999 [1962]).

Te dwa podejścia zogniskowane zostaną na procesie podejmowania decyzji o dysponowaniu zasobami publicznymi (przede wszystkim w kontekście decyzji fiskalnych), z uwzględnieniem uwarunkowań instytucjonalnych (von Hagen 2006; Ostrom 1999, 2000) przy założeniu występowania przewagi zachowań racjonalnej maksymalizacji.

Artykuł zbudowany jest następująco:

- pierwsza część przybliży pojęcie tragedii wspólnych zasobów w sposób tradycyjnie przyjmowany przez ekonomistów;
- w drugiej części opisany został model podejmowania decyzji w systemie politycznym zaproponowany przez Jamesa Buchanana i Gordona Tullocka (1999 [1962]), ze szczególnym uwzględnieniem najczęściej spotykanej metody większościowej (model powiązany zostaje z koncepcją tragedii wspólnych zasobów poprzez wskazanie analogicznych cech konstytutywnych);
- dalej przedstawione zostały konkretne wybrane pola występowania tragedii wspólnych zasobów w procesie politycznym;
- ostatnia część prezentuje listę przykładowych instytucji, które mają za zadanie ograniczać negatywne konsekwencje tragedii wspólnych zasobów w procesie politycznym.

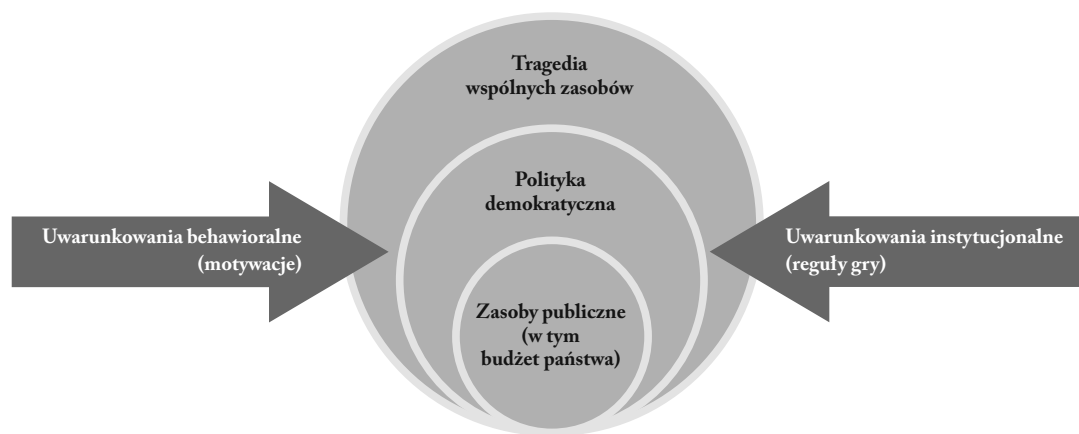
Rycina 1 obrazowo ukazuje poziomy zagnieżdżenia opisywanych fenomenów.

## 2. Tradycyjne ujęcie tragedii wspólnych zasobów

Pojęcie „wspólnych zasobów” powszechnie utożsamiane jest z istnieniem zasobów natu-

ralnych ograniczonych wobec niezaspokajalnych potrzeb ludzi. Główną przyczyną takiego zawężającego rozumienia prawdopodobnie jest fakt wykorzystania tak ujętego pojęcia przez jeden z najczęściej cytowanych artykułów z dziedziny nauk społecznych, czyli „The tragedy of the commons” (Hardin 1968), opisującego i generalizującego problem „wspólnego pastwiska” jako zasobu, który w konsekwencji występowania zjawiska negatywnych efektów zewnętrznych ma tendencję do bycia nadmiernie (czyli społecznie nieefektywnie<sup>1</sup>) wykorzystywanym. W tym rozumieniu miano „wspólnych zasobów” można przypisać wszystkim zasobom naturalnym o ograniczonej „wielkości” w odniesieniu do obecnych i przyszłych potrzeb (paliwa kopalne, zasoby rybne, zwierzęta łowne, a nawet czysta woda i czyste powietrze). Jednak pojęcie to ma zastosowanie do wielu fenomenów konstytuowanych społecznie, co znajduje odzwierciedlenie w decyzjach politycznych, decyzjach budżetowych, a także w wykorzystaniu kolektywnie produkowanych i użytkowanych dóbr.

Tradycja teorii ekonomicznej dzieli dobra na cztery idealne kategorie w obliczu dwóch wymiarów deskryptywnych: łatwości wykluczenia (Musgrave 1959; Buchanan 1965) i rywalizacyjności (Samuelson 1954). Pozwala to na wyodrębnienie: czystych dóbr prywatnych, czystych



Ryc. 1. Ogólne ujęcie tragedii wspólnych zasobów w procesie politycznym

Źródło: opracowanie własne.

<sup>1</sup> Oczywiście pojęcie „społecznej efektywności” jest mocno nacechowane normatywnie, przy założeniu, że społeczeństwo można personifikować, i dodatkowo, że struktura motywacyjna takiej społecznej „osoby” byłaby analogiczna do struktur motywacyjnych osób działających w ramach społeczeństwa. Jednak zgodnie z tradycją liberalną autor przyjmuje, że taką sytuację można ocenić negatywnie.



Tab. 1. Tradycyjne ekonomiczne ujęcie czterech kategorii dóbr

	Wysokie koszty wykluczenia	Niskie koszty wykluczenia
Bliskie zeru społeczne koszty krańcowe użytkownika	Czyste dobra publiczne (obrona narodowa, światło latarni morskiej, dwunastopasmowa autostrada w pobliżu Huntsville w Alabamie zasponsorowana przez lokalnego senatora – choć to może być też dobro klubowe)	Dobra klubowe (basen o siódmej rano w poniedziałek, wykład w niepełnej auli, koncert mało popularnego piosenkarza, płatna internetowa baza artykułów naukowych)
Pozytywne społeczne koszty krańcowe użytkownika	Wspólne zasoby (pastwisko, zatłoczona droga K4, finanse publiczne)	Czyste dobra prywatne (skarpetki, jacht George'a Clooneya)

Źródło: opracowanie własne na podst.: Stiglitz 2004.

dóbr publicznych, dóbr klubowych i wspólnych zasobów (zob. tab. 1).

Zasadniczo więc wspólnymi zasobami nazywamy wszystkie te dobra, wobec których wykluczenie dostępu jest kosztowne i które jednocześnie charakteryzują się cechą rywalizacyjności. Ta kombinacja cech powoduje, że istnieje możliwość, aby aktorzy społeczni byli w stanie prywatyzować korzyści przy jednoczesnym rozpraszaniu kosztów. Jeśli funkcja ich korzyści z wykorzystania dobra rośnie wolniej niż funkcja kosztów społecznych, mamy do czynienia z „tragedią” w konsekwencji nadużywania wspólnych zasobów.

Właściwie do opisu specyfiki wspólnych zasobów można wykorzystać pojęcie efektów zewnętrznych (Pigou 1932 [1920]). W tym ujęciu są to dobra o negatywnych efektach zewnętrznych pochodzących z konsumpcji (w odróżnieniu od np. dóbr publicznych, które charakteryzują się pozytywnymi skutkami zewnętrznymi w produkcji). Efekty zewnętrzne związane z konsumpcją wspólnych zasobów można podzielić na dwie kategorie (Henderson, Poole 1991):

- koszty wewnątrzokresowe (zwane w nomenklaturze efektami zatłoczenia, które polegają na ponadproporcjonalnym zmniejszeniu się całkowitych społecznych korzyści z danego dobra wraz ze wzrostem liczby jego użytkowników) rozdzielane między obecnych użytkowników dobra,
- koszty międzyokresowe (zwane międzygeneracyjnymi), przerzucane na przyszłych użytkowników dobra<sup>2</sup>,

<sup>2</sup> Obecnie koszty wewnątrzokresowe bywają nazywane także „przepływowymi efektami zewnętrznymi” (*flow externalities*), a koszty międzyokresowe – „zasobowymi efektami zewnętrznymi” (*stock externalities*) (Wrede 1999).

W XX w. powstało wiele prac, które ujmowały ww. problem z kilku perspektyw: efektów zewnętrznych i niedoskonałych praw własności (Coase 1960) czy prywatnego i społecznego zarządzania wspólnymi zasobami (Ostrom 1997, 2003). Celem tego artykułu nie jest omawianie ich wszystkich, a skoncentrowanie się na naturze procesu podejmowania decyzji politycznych (w społeczeństwie demokratycznym), który bywa traktowany jako jeden z głównych instrumentów ograniczania problemu wspólnych zasobów (w rozumieniu Garretta Hardina), a jednocześnie konstytuuje w pewnych sytuacjach własną „tragedię”.

### 3. Cechy tragedii wspólnych zasobów w demokratycznym procesie podejmowania decyzji

Przymiotnik „demokratyczny” pojawia się w tytule rozdziału nie bez powodu. Hobbesowski eksperyment myślowy przeprowadzony przez Mancura Olsona (1995, 2000) wskazuje, że państwo rządzone autokratycznie przez racjonalną rodzinę mafijną („stacjonarnego bandytę”)<sup>3</sup>, sta-

*ternalities*), a koszty międzyokresowe – „zasobowymi efektami zewnętrznymi” (*stock externalities*) (Wrede 1999).

<sup>3</sup> W koncepcji Olsona pojęcie „stacjonarnego bandyty” (*stationary bandit*) budowane jest poprzez skontrastowanie go z „bandytą wędrownym” (*roving bandit*). Podczas gdy ten drugi, nieponoszący pełnych kosztów swoich przestępstw jest zainteresowany przede wszystkim grabieżą, bandyta stacjonarny, mający monopol na zabór mienia na danym terytorium, dysponuje bodźcami zapewniającymi wolność gospodarczą (przynajmniej na tyle, na ile nie koliduje ona z jego interesami politycznymi) oraz ma warunki do generowania dobrobytu.

nowiącą w pewnym sensie „właściciela” domeny publicznej, będzie w dużym stopniu internalizowało negatywne efekty zewnętrzne powodowane nadużywaniem władzy w postaci nakładania haraczu (podatków). Ponadto postara się eliminować przynajmniej niektóre zewnętrzne przejawy „tragedii” (np. zabór mienia swoich „poddanych” przez konkurencyjnego bandytę). Oczywiście takie państwo, podporządkowane zasadzie ekonomicznej maksymalizacji, borykałoby się z wieloma problemami innego rodzaju (przede wszystkim zagrabiłoby wszystkie możliwe renty i nadwyżki konsumentów, ponadto wprowadziłoby prawdopodobnie np. nakaz pracy)<sup>4</sup>, jednak problem związany z tragedią wspólnych zasobów występowałby w nim w niewielkim stopniu (przynajmniej na tyle, na ile miałyby poczucie własnej ciągłości, a rodzina mafijna wykazywałaby się międzypokoleniową solidarnością).

Polityka w warunkach demokracji charakteryzuje się natomiast dwiema cechami, które generują problem wspólnych zasobów. Odnosząc je do opisanych wyżej kategorii kosztów zewnętrznych, można wymienić:

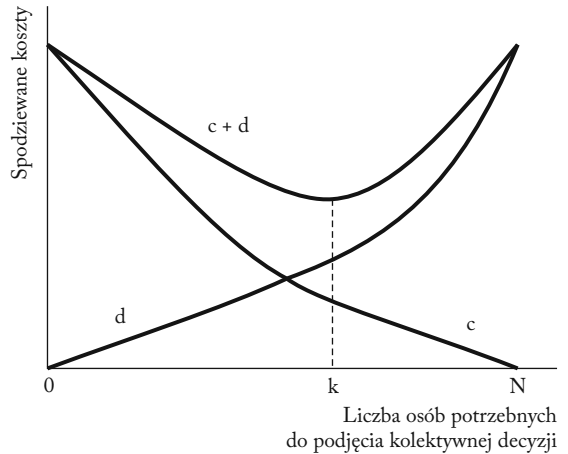
- głosowanie niejednoznaczne, koncentrujące korzyści w ramach zwycięskiej koalicji przy rozproszeniu kosztów w ramach całej społeczności – finansowanie dóbr publicznych z podatków;

a w demokracji reprezentatywnej dodatkowo:

- kadencyjność koncentrująca korzyści w ramach aktualnej koalicji, przy rozproszeniu kosztów między obecne i przyszłe okresy (przede wszystkim obciążając przyszłe pokolenia) – deficytowe finansowanie dóbr publicznych.

Jeśli za stan pożądany uznajemy sytuację optymalną w sensie wąsko rozumianego kryterium Pareto (w naszym rozumieniu jest to taka sytuacja, w której wszystkie podjęte decyzje co najmniej nie zmniejszają korzyści żadnego członka społeczeństwa), to reguła jednomyśl-

<sup>4</sup> Odnosi się do tego model państwa-Lewiatana opracowany przez Jamesa Buchanana i Geoffreya Brennana (1980), wskazujący, że państwo zainteresowane maksymalizacją wpływów podatkowych w wysokim stopniu opodatkuje dobra komplementarne dla czasu wolnego. Zresztą sam Olson, analizując pozytywne efekty istnienia stacjonarnej bandyty, porównywał ten system do czystej anarchii.



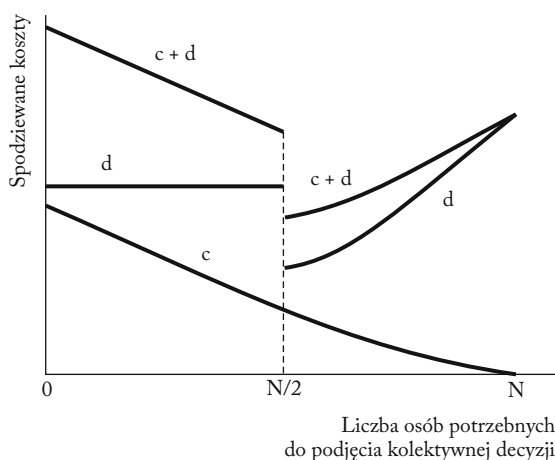
Ryc. 2. Koszty zewnętrzne i koszty transakcyjne jako funkcje wielkości części społeczeństwa koniecznej do podjęcia decyzji

Źródło: Buchanan, Tullock 1962.

ności jest jedyną, jaka zapewnia jego osiągnięcie. Jednak sformułowanie propozycji rozwiązania konkretnej kwestii społecznej mającej być przedmiotem głosowania w taki sposób, aby mogła uzyskać zgodę wszystkich, bywa niezmiernie trudne, a czasem niemożliwe<sup>5</sup>. Koszty związane z trudnością sformułowania owej kwestii można zdefiniować w kategorii kosztów alternatywnych odnoszących się do czasu poświęconego na ten proces. Możemy przyjąć, że *ceteris paribus*, koszty te rosną wraz ze wzrostem minimalnej większości, jaką uznaliśmy za konieczną do przyjęcia danej kwestii. Istnieją racje, które pozwalają założyć, że zwykła większość w wielu wypadkach jest rozwiązaniem minimalizującym omawiane koszty.

Rycina 2 ukazuje sytuację przedstawianą przez Buchanana i Tullocka (1999 [1962]), w której mamy do czynienia z dwoma przeciwstawnymi efektami. Krzywa c ukazuje malejące koszty „zewnętrzne” podjęcia decyzji w sposób niejednoznaczny. Część społeczności nieuczestnicząca w podjęciu decyzji może w jej wyniku znaleźć się w sytuacji gorszej niż *status quo* – ma-

<sup>5</sup> Sytuacja, w której decyzja na temat użytkowania wspólnego zasobu wymaga zgody wszystkich użytkowników, nosi miano „tragedii jednomyślności” (*tragedy of the anti-commons*) (Heller 1998).



Ryc. 3. Koszty zewnętrzne i koszty transakcyjne jako funkcje wielkości części społeczeństwa koniecznej do podjęcia decyzji. Nieciągłość wynikająca z cech metody większościowej

Źródło: Mueller 2003.

my wtedy do czynienia z gwałtem na mniejszości (Wicksell 1958 [1896]). Krzywa d ukazuje rosnące koszty związane z czasem podjęcia decyzji. W przypadku decyzji jednorodnej koszty zewnętrzne uznajemy za zerowe (racjonalna osoba nie zgodzi się na decyzję, w wyniku której jej sytuacja się pogorszy), jednak koszty związane z czasem mogą doprowadzić, w zależności od rodzaju problemu, do uniemożliwienia podjęcia jakiegokolwiek decyzji<sup>6</sup>.

W przypadku decyzji podejmowanej przez jedną osobę koszty transakcyjne związane z czasem koniecznym do podjęcia decyzji uznajemy za zerowe. Koszty zewnętrzne takiej decyzji mogą być natomiast olbrzymie.

Biorąc pod uwagę obie te dynamiki, można teoretycznie dla każdego rodzaju decyzji wyznaczyć część społeczności  $k/N$ , przy której zgodzie koszty podjęcia decyzji są najmniejsze.

Rycina 3 może stanowić argument za szczególnym miejscem reguły zwykłej większości w spektrum zasad głosowania stosowanych na świecie. Ponieważ w sytuacji głosowania mniej

<sup>6</sup> Ekstremalną wersją takiego przypadku może być ustalenie reguły jednorodności na szalupie z dziesięcioma rozbitkami, którzy wiedzą, że wody pitnej wystarczy jedynie dla dziesięciu osób.

niż co najmniej zwykłą większością łatwo sobie wyobrazić, że wymagany procent głosów otrzymają dwie przeciwstawne propozycje (np. zwiększenie i zmniejszenie wydatków na oświatę), w sytuacji ustalenia większości 50% + 1 koszty podjęcia wiążącej decyzji spadają skokowo. Wybór – jako optymalnej – zwykłej większości nie bierze jednak pod uwagę możliwości pojawiania się cykli w głosowaniach zgodnych z tzw. paradoksem Condorceta<sup>7</sup> czy szerzej – problemów wyrastających z twierdzenia Arrowa (o niemożliwości)<sup>8</sup>. Należy jednak równocześnie zauważyć, że także z punktu widzenia względnej korzystności różnych reguł głosowania z perspektywy unikania błędów pierwszego rodzaju (odrzuć propozycji poprawiającej użyteczność społeczności) reguła zwykłej większości może mieć przewagę nad regułą jednorodności (Guttman 1998).

Bez względu na sugestie co do optymalnej proporcji głosów, w rzeczywistości przeważająca liczba decyzji podejmowana jest zwykłą większością (większość kwalifikowana zarezerwowana zostaje dla zmian natury ustrojowej, zgodnie z tradycją, a także sugestią Buchanana i Tullocka).

Z punktu widzenia podstawowej sytuacji teoretycznej mamy do czynienia z trzema instytucjami strukturyzującymi proces polityczny:

- głosowaniem za pomocą zwykłej większości;
- rozdzielaniem kosztów na wszystkich członków społeczeństwa;
- możliwością formowania koalicji (instytucja *log-rolling*).

W takim ujęciu konsekwencją stosowania zasady zwykłej większości jest pojawienie się „tragedii” poprzez podejmowanie decyzji bez uwzględnienia jej pełnych kosztów, które (zgodnie z tym podejściem oraz rzeczywistymi warunkowaniami systemowymi) rozkładają się na wszystkich członków społeczeństwa. Jak łatwo

<sup>7</sup> Wskazuje on na możliwość występowania cykli w wyborach większościowych przy założeniu mocno zróżnicowanych preferencji wyborców.

<sup>8</sup> Pokazuje ono, że nie ma takiej reguły głosowania, która nie naruszałaby jednego z pięciu zdroworozsądkowych założeń: braku dyktatury, jednorodności, przechodniości, nieograniczonej dziedziny (zakresu), niezależności od nieistotnych alternatyw – w formie zaproponowanej przez Williama Vickreya (1960).

zauważyć, zezwolenie na formowanie się koalicji w połączeniu z rozproszeniem kosztów powoduje sytuację **odwrotną** do przedstawianej w atomistycznym społeczeństwie opisywanym przez Olsona (1971), gdzie mamy do czynienia z suboptymalną podażą dóbr publicznych. W naszej sytuacji występuje ich nadpodaż (finansowanych za pomocą tak ustrukturyzowanego procesu politycznego). Buchanan i Tullock dla zobrazowania tego faktu posługują się prostym przykładem „drogowym”.

Założmy, że w społeczności żyje 100 rolników i każdy z nich korzysta w innej drogi dojazdu do głównej autostrady prowadzącej na pole. Jeśli założymy, że decyzje o utrzymaniu i naprawie każdej z dróg są podejmowane kolektywnie zwykłą większością głosów i dodatkowo przyjmiemy, iż istnieje możliwość formowania koalicji<sup>9</sup>, a rolnicy kierują się prymitywną zasadą ekonomicznej maksymalizacji, prawdopodobnie uformuje się większość 51 rolników, którzy biorąc pod uwagę prywatną analizę kosztów i korzyści, zdecydują się na większe niż w sytuacji reguły jednomyślności wydatki na naprawę każdej z 51 dróg. 49 rolników znajdzie się w sytuacji, w której płacą za naprawę owych 51 dróg, a ich drogi nie są wcale remontowane. W związku z tym uznają za opłacalne przekonanie dwóch osób z dotychczasowej koalicji do tańszego sfinansowania dalszej naprawy ich dróg, by uzyskać środki na własne. Nowa koalicja 51 rolników znów nie bierze pod uwagę pełnych kosztów działania, decydując się na wyższy poziom remontów niż w przypadku jednomyślności. Ten ciąg zdarzeń doprowadza do sytuacji, w której wszystkie drogi są naprawiane w wyższym stopniu niż w przypadku rozwiązania „prywatnego” lub „jednomyślnego”. Konsekwencją jest „zbyt duża” relatywna wielkość sfery publicznej. Im więcej iteracji procesu rekonfigurowania koalicji większościowych, tym większa strata społeczna (Buchanan, Yoon 2001). Przykład ten można w dość mechaniczny sposób przełożyć na głosowanie w parlamencie, szczególnie w odniesieniu do ordynacji większościowej lub gdy mamy do czynienia z tzw. mandatem związanym.

<sup>9</sup> W przeciwnym razie mielibyśmy do czynienia z sytuacją, w której żadna z dróg nie jest naprawiana.

Jak twierdzą Buchanan i Tullock, w systemie demokracji reprezentatywnej (szczególnie o ordynacji większościowej) ten problem jest jeszcze intensywniejszy, ponieważ umożliwia podejmowanie wiążących decyzji przez większość posłów mogących reprezentować o wiele mniej niż połowę głosującego społeczeństwa. W skrajnym wypadku nawet 1/4.

Autorzy ci opisują rozwiązanie statyczne, które nie odnosi się do występowania międzyokresowych (międzygeneracyjnych) kosztów zewnętrznych. W przykładzie z rolnikami i drogami, jeśli założymy niepełną solidarność międzypokoleniową (wyższe relatywne dyskonto korzyści osiąganych przez następne pokolenie), możemy mieć do czynienia w dwiema sytuacjami powodującymi przesuwanie kosztów w przyszłość:

- jeśli istnieją dwie technologie naprawy dróg – kosztowniejsza, ale efektywniejsza w długim okresie i mniej kosztowna, lecz i mniej efektywna w długim okresie, ta druga będzie nadużywana;
- jeśli istnieje możliwość deficytowego finansowania wydatków, to naturalnie doprowadzi to do kolejnego zwiększenia wydatków na obecną naprawę dróg, kosztem przyszłych możliwości wydatkowych. To ma przede wszystkim na myśli Richard Wagner, pisząc o „tragedii wspólnych zasobów fiskalnych” (2012).

Ze względu na immanentną nierównowagę możliwości ochrony swoich interesów między obecnym i przyszłymi pokoleniami wydaje się, że szczególnie problem międzyokresowych efektów zewnętrznych rodzi stosunkowo duże niebezpieczeństwo.

W rzeczywistości najczęściej decyzje polityczne realizowane są za pomocą mechanizmów demokracji reprezentatywnej, dodatkowo zakładającej kadencyjność. Jeśli prawdopodobieństwo ponownego wyboru dotychczasowych rządzących jest mniejsze niż jeden, nie będą oni w pełni brali pod uwagę konsekwencji swoich decyzji w długim okresie, przerzucając część kosztów owych decyzji politycznych na swoich następców<sup>10</sup>. Podobny efekt przewidują np. modele Politycznego Cyklu Budżetowego, w których zachowujący się krótkowzrocznie politycy nad-

<sup>10</sup> Nie wchodząc w detale, należy dodać, że w rzeczywistości sytuacja nie musi być zawsze tak jednoznaczna.



miernie zwiększają poziom wydatków publicznych (głównie adresowanych do ich potencjalnych wyborców) przed wyborami, by zwiększyć swoją jednorazową szansę na reelekcję, a w sytuacji porażki konsekwencje pozostawiają swojej konkurencji politycznej (Brender, Drazen 2008).

Zgodnie z podejściem Buchanana i Tullocka racjonalna osoba dokonująca wyboru reguł głosowania w stadium konstytucyjnym będzie brała pod uwagę dwa rodzaje kosztów wymienionych wyżej – transakcyjne i zewnętrzne decyzji niejednomyślnych. W związku z tym konstatują, że maksymalizacja dobrobytu społecznego z konieczności zwykle obejmuje oba ich rodzaje<sup>11</sup>. Pewna część kosztów zewnętrznych może być wobec tego pożądana. Wydaje się, że ciągle jednak są pomijane kwestie kosztów międzygeneracyjnych, których zmniejszenie wymaga wyjścia poza reguły głosowania (z konieczności wyłączone następnego pokolenia). Powinny więc pojawić się instytucje innego rodzaju (jeśli przyjmujemy, że rynki obligacji nie zawsze są w stanie zapewnić wystarczającą dyscyplinę<sup>12</sup>).

Powyższe rozumowanie okazuje się „skażone” restrykcyjnym założeniem o bezrefleksyjnej maksymalizacji użyteczności przez członków społeczeństwa, co nie jest realistyczne. W rzeczywistości (na co wskazują także Buchanan i Tullock) ludzie mają zróżnicowane motywacje, które obejmują również troskę o jakoś rozumiany interes publiczny. Część może przyjmować postawę wynikającą ze sformułowanego przez Immanuela Kanta imperatywu kategorycznego (postępuj zawsze według takiej zasady, abyś mógł zarazem chcieć, by stała się ona podstawą

powszechnego prawodawstwa), co przybliży wynik do społecznie efektywnego, jednak będą oni najprawdopodobniej wykorzystywani przez bardziej egoistycznie nastawionych współobywateli.

Ostrom i Ahn (2007) zwracają jednak uwagę, że przy odpowiedniej liczbie osób nastawionych na współpracę i dobro wspólne postawy te mają tendencję do rozpowszechniania się. Ponadto natura procesu politycznego, przy założeniu względnej stabilności aktorów w nim uczestniczących może być opisana jako gra wielokrotna, która powinna faworyzować strategię maksymalizacji długookresowego dobrobytu, w miejsce strategii „zubażających”.

#### 4. Przykłady występowania politycznej tragedii wspólnych zasobów

Wydaje się, że nawet w sytuacji, gdy rozluźnimy ograniczające założenie o prymitywnej racjonalnej maksymalizacji, w realnym procesie politycznym możemy dostrzec występowanie „tragedii”. Poszukiwać jej można w kilku powiązanych ze sobą dziedzinach działań politycznych. Tragedia wspólnych zasobów może pojawiać się m.in. w przypadku:

- senioratu finansującego potrzeby wyborców obecnych koalicji, generującego inflację, która w przyszłości obciąży wszystkich członków społeczności (Buitter 2007);
- finansowania potrzeb wyborców obecnej koalicji za pomocą instrumentów podatkowych obciążających wszystkich członków społeczeństwa;
- finansowania potrzeb obecnych wyborców za pomocą deficytu obciążającego członków społeczeństwa w przyszłości;
- finansowania systemu emerytalnego poprzez rozwiązania repartycyjne (co skraca perspektywę działań, przesuwając punkt ciężkości na korzyści krótkookresowe),
- występowania wielu poziomów w rządzie, które podejmują nieskoordynowane decyzje (Guy Peters 2010);
- rywalizacji o zasoby podmiotów administracyjnych słabo związanych demokratyczną kontrolą (Niskanen 1971);
- polityki faworyzującej różnorakie grupy interesu kosztem pozostałych członków społeczeństwa.

<sup>11</sup> Należy jednak zauważyć, że wg Buchanana i Tullocka regułą podejmowania decyzji zbiorowych należy uznać za społecznie korzystną, nie ze względu na jej konsekwencje (czyli m.in. opisywane koszty), ale jeśli istnieją argumenty wskazujące, że mogła ona być podjęta przez racjonalne jednostki działające w stadium konstytucyjnym (za Rawlowską „zasłoną niewiedzy”). W tym badacze różnią się od wielu teoretyków wyboru społecznego (m.in. Kennetha Arrowa), którzy poszukują wewnątrznie spójnych reguł głosowania mających doprowadzić do osiągnięcia jakiegoś „optimum społecznego”.

<sup>12</sup> Jest to daleko idące stwierdzenie, które wymaga m.in. przyjęcia założenia, że niektóre osoby charakteryzują się solidarnością międzypokoleniową lub istnieją na świecie rządy zachowujące się jak opisany wyżej „stacjonarny banda”.



czeństwa – mamy tutaj do czynienia przede wszystkim z regulacjami zwiększającymi rentę (Stigler 1971), ale także z polityką redystrybucji;

- powiązanie z tą ostatnią zjawiska pokusy nadużycia (*moral hazard*), niosącego ryzyko prywatyzacji korzyści i „upubliczniania” kosztów (Arrow 1979; O'Brien Hylton 2012).

Nie należy traktować tych dziedzin jako jedynych, w których możemy doszukiwać się opisywanego zagadnienia, ani takich, gdzie mamy do czynienia tylko z jednym problemem. Trzeba zdawać sobie sprawę z faktu występowania specyficznych uwarunkowań behawioralnych (kulturowych) i instytucjonalnych (reguły i heurystyki), które tworzą z nich złożone zjawiska. Zostają one wymienione jako przykładowe obszary, gdzie m.in. można się doszukiwać „tragedii”. Wydaje się jednak, że w tym kontekście tragedia wspólnych zasobów stanowi jedną z przyczyn:

- dynamicznego wzrostu sektora publicznego;
- rosnącego poziomu długu publicznego (przede wszystkim w krajach rozwiniętych);
- nieefektywności wydatków publicznych na skutek finansowania potrzeb wąskich grup przy jednocześnie wysokich kosztach społecznych;
- zmniejszenia roli etosu służby publicznej w konsekwencji rozpowszechniania się zachowań egoistycznej maksymalizacji;
- nieskuteczności niektórych działań modernizacyjnych, w tym reformy finansów publicznych, ze względu na zidentyfikowane koszty alternatywne włączania większej liczby podmiotów w proces podejmowania decyzji politycznych oraz niechęć obecnych beneficjentów systemu do wszelkich zmian ograniczających ich korzyści;
- w związku z tym – erozji legitymizacji władzy publicznej na tyle, na ile obywatele postrzegają ją jako sprzyjającą wąskim grupom kosztem całego społeczeństwa;
- pojawiania się sentymentów populistycznych lub autokratycznych.

## 5. Sposoby ograniczania politycznej tragedii wspólnych zasobów.

### Konstytucyjne zarządzanie wspólnymi zasobami

Uczestnicy procesu politycznego w demokracji reprezentatywnej z jednej strony są w stanie tworzyć reguły wiążące obywateli, ale z drugiej – sami są co do zasady obarczeni koniecznością wygenerowania instytucji sterujących ich własnym działaniem. Instytucje te mogą być formalne i nieformalne. Politycy w rzeczywistości tworzą dużo reguł własnego działania, spośród których wiele przynajmniej w części ma potencjał ograniczania problemu wspólnych zasobów. Innymi słowy, istnieją instytucje, które dają możliwość zmniejszenia lub eliminowania efektów zewnętrznych związanych z większością metodą podejmowania decyzji politycznych. Konstytucyjne zarządzanie wspólnymi zasobami oznacza tutaj tyle, co tworzenie zestawu reguł decyzyjnych (czy też metareguł), które wpływają na potencjalny zakres „tragedii”. Buchanan i Tullock (1999 [1962]) analizowali część z nich, jednak postęp analizy instytucjonalnej w drugiej połowie XX i na początku XXI w. pozwolił na identyfikację ich większej liczby.

Zakładając, że politycy nie działają w próżni, Jürgen von Hagen (2006) wymienia trzy kategorie instytucji formalnych, które strukturyzują proces polityczny przede wszystkim w jego budżetowym wymiarze:

- instytucje *ex ante* i sankcjonowane zewnętrznie, jak reguły konstytucyjne ograniczające wielkość deficytu i długu czy regulacje europejskie;
- ordynacje wyborcze wpływające na konkurencję i rozproszenie polityczne;
- reguły proceduralne postępowania w procesie politycznym (np. budżetowe czy strukturyzujące proces legislacyjny), które naturalnie mają charakter wtórny wobec dwóch pozostałych kategorii uzupełnionych nieuwzględnionymi przez von Hagen nieformalnymi regułami podejmowania decyzji zbiorowych w danym systemie politycznym.

W tym ujęciu można spróbować podzielić proponowane przez różnych badaczy instytucje w ramach wymienionych trzech kategorii i od-

Tab. 2. Wybrane instytucje oraz problemy, które one adresują

Kategoria instytucji	Konkretna instytucja	Adresowane problemy
Instytucje <i>ex ante</i> i sankcjonowane zewnętrznie	<ol style="list-style-type: none"> <li>Instytucje ograniczające dobrowolność wykorzystywania finansów publicznych (von Hagen 2006)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>reguły wydatkowe</li> <li>ograniczenia co do wielkości deficytu strukturalnego</li> <li>ograniczenia co do wielkości długu publicznego</li> <li>definicja długu publicznego</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Deficytowe finansowanie wydatków publicznych</li> <li>Negatywne konsekwencje repartycyjnych systemów emerytalnych</li> </ol>
Instytucje wyborcze	<ol style="list-style-type: none"> <li>Możliwość kupowania głosów, która pozwoliłaby uwzględnić w procesie intensywność preferencji poszczególnych wyborców (Parisi 2003)<sup>13</sup></li> <li>Wprowadzenie „okręgów wyborczych” obejmujących losowo dobranych wyborców (Rehfeld 2005)</li> <li>Zwiększenie liczby aktorów o potencjale blokowania decyzji (<i>Veto Players</i>, Tsebelis 2002)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>dwuizbowość</li> <li>silny prezydent</li> <li>proporcjonalna ordynacja wyborcza (częściej prowadząca do koalicji)</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Podatkowe finansowanie partykularnych interesów</li> <li>Zjawisko ryzyka nadużycia</li> <li>Występowanie grup interesu</li> </ol>
Reguły proceduralne	<ol style="list-style-type: none"> <li>Zwiększenie odsetka głosów w parlamencie wymaganych do podjęcia wiążącej decyzji<sup>14</sup></li> <li>Kształt procedury ustawodawczej, w tym procedury budżetowej (Alesina, Perotti 1999)</li> <li>Wzmocnienie roli aktorów centralnych (Hallerberg, von Hagen 1999)                             <ol style="list-style-type: none"> <li>minister finansów</li> <li>premier</li> <li>niezależny bank centralny</li> <li>instytucje audytu i kontroli</li> </ol> </li> <li>Koordinacja działań samorządu i rządu centralnego (Guy Peters 2010)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Seniorat/inflacja</li> <li>Wiele poziomów rządu</li> <li>Administracja rywalizująca o zasoby</li> </ol>

Źródło: opracowanie własne na podst.: Von Hagen 2006.

nieść je do rzeczywistych problemów ze wspólnymi zasobami wymienionymi w poprzednim rozdziale. Wynik tego ćwiczenia znajduje się w tabeli 2.

Trzeba równocześnie pamiętać, że instytucje formalne nie stanowią warunku wystarczające-

go dla ograniczania tragedii wspólnych zasobów, ponieważ:

- w dużym stopniu są odzwierciedleniem szerszej pojętej kultury politycznej, więc ich istnienie ma charakter endogeniczny wobec podzielanych przez aktorów politycznych wartości;
- w związku z tym nie zawsze są przestrzegane, głównie gdy zostają narzucone przez podmioty zewnętrzne;
- są uzupełniane przez instytucje nieformalne strukturyzujące działania w sposób charakteryzujący się większą subtelnością. W przypadku rozwiniętych demokracji o silnie sformalizowanych regułach działania, wynikających m.in. z konieczności zachowania względnej transparentności procesu podejmowania decyzji oraz istnienia rozbudowanych systemów

<sup>13</sup> Tutaj jednak napotykać na zidentyfikowany przez Buchanana i Tullocka problem kosztów transakcyjnych i w dużym stopniu pomijamy nierównowagę w dochodach oraz bezpośrednią redystrybucję ze względów ideologicznych.

<sup>14</sup> Należy pamiętać, że to rozwiązanie zwiększa koszty transakcyjne związane z czasem podejmowania decyzji. Jednak biorąc pod uwagę potencjał technologii w zmniejszaniu kosztów transakcyjnych oraz łatwe do dostrzeżenia problemy związane z inflacją prawa (Alwasiak et al. 2012), należy je także uwzględnić.

kontroli, istnienie instytucji nieformalnych nie wydaje się mieć charakteru systemowego, inaczej niż w przypadku mniejszych wspólnot konstytuowanych bezpośrednio przez obywateli. Jednak nie należy zapominać o możliwości ich występowania.

Wymienione niedostatki instytucji ograniczających polityczną tragedię wspólnych zasobów uwypuklają specyfikę sytuacji, w której znajdują się podmioty polityczne działające na poziomie rządu centralnego. Istnieje mocno ograniczona możliwość narzucania reguł przez jakiegoś zewnętrznego aktora<sup>15</sup> i w związku z tym konieczne jest formułowanie zasad gry przez samych graczy i do tego w trakcie jej trwania.

Szczególnie przydatne dla opisu emergentnych instytucji w kontekście takiej sytuacji „samozarządzania wspólnymi zasobami” wydaje się podejście Elinor Ostrom (1990). Oprócz uwzględniania problemu niechęci aktorów wobec reguł narzucanych zewnątrz jest ono jednak dużo bardziej zniuansowane, jeśli chodzi o motywacje aktorów procesu zarządzania, wskazując na stosunkowo niewielką adekwatność podejścia opartego na analizie działań podmiotów w czystej postaci egoistycznych i racjonalnych.

Analizując przede wszystkim procesy samozarządzania, Ostrom dopuszcza jednak możliwość uzupełniania ich rozwiązaniami proponowanymi przez innych badaczy, obejmującymi jakąś formę przymusu zewnętrznego (w ujęciu politycznym może on polegać na regulacjach organizacji ponadnarodowych, ale także na dyscyplinie narzucanej w coraz większym stopniu przez rynki finansowe) oraz „prywatyzację” wspólnych zasobów czy też szerzej – jednoznaczne przypisanie praw własności do nich (w sytuacji prezentowanej w niniejszym tekście oznacza to niejednokrotnie rezygnację z rozwiązywania pewnych problemów na drodze procesu politycznego). Jednak uwzględniając fakt, że sfera publiczna nigdy w całości nie zniknie (a może wręcz przeciwnie – będzie się nadal rozszerzać) i w naturalny sposób będzie generowała obszary wspólnych zasobów, warto się przyjrzeć opisywanym przez Ostrom niektórym instrumentom samozarządzania.

Nie wkraczając w bardzo ważną z tego punktu widzenia, ale także niezwykle ułotną kwestię uwarunkowań zmiany instytucjonalnej (czyli próbę odpowiedzi na pytanie: co powoduje, że aktorzy wybierają takie, a nie inne instytucje) oraz nie próbując dokonywać analizy niewątpliwie specyficznych systemów politycznych pod kątem warunków skutecznego zarządzania wspólnymi zasobami sformułowanych przez Ostrom<sup>16</sup>, warto zaryzykować stwierdzenie, że płodna może być analiza poszczególnych instytucji z punktu widzenia reguł strukturyzujących sytuację działania, także zaproponowanych przez tę autorkę (2000). Wymienia ona siedem kategorii reguł, których zaletą jest to, że mogą stwarzać warunkową możliwość dokonywania porównań między różnymi systemami politycznymi. Są to:

1. Reguły pozycji – określające, jakie pozycje zostaną wyróżnione w strukturze grupy.
2. Reguły ograniczeń (warunków brzegowych) – opisujące dobór członków grupy do poszczególnych pozycji.
3. Reguły zakresu – określające zestaw rezultatów i związanych z nimi korzyści/kosztów.
4. Reguły autorytetu – przypisujące każdej pozycji określone działania.
5. Reguły agregacji – dotyczące funkcji decyzyjnej.
6. Reguły informacji – określające kanały i język komunikacji.
7. Reguły wypłat – określające rozkład korzyści i kosztów działań grupy (Ostrom 2000).

Odnosząc powyższe reguły do sytuacji decyzji politycznej, można skonstruować listę rozwiązań instytucjonalnych (tab. 3).

Ostrom zwraca uwagę, że ze względu na kompleksową formę relacji między regułami, motywacjami i warunkami zewnętrznymi sytuacji działania, niezwykle trudna, jeśli nie niemożliwa, jest jednoznaczna ocena różnorodnych rozwiązań instytucjonalnych z perspektywy zarządzania wspólnymi zasobami. Posługując się koncep-

<sup>16</sup> Trudności rodzi przede wszystkim analiza spełnienia warunku jasnych granic grupy użytkującej wspólny zasób oraz możliwości wpływania na decyzje wszystkich, których dotyczą te podejmowane na podstawie sformułowanych reguł. Problemy z jednoznacznym rozwiązaniem tych dwóch kwestii z perspektywy niniejszego tekstu to zasadnicza przyczyna występowania tragedii wspólnych zasobów w systemach politycznych.

<sup>15</sup> Przykładem mogą być rządy narodowe, które regularnie naruszają kryteria z Maastricht.

Tab. 3. Instytucje polityczne jako odzwierciedlenie reguł strukturyzujących sytuację decyzyjną

Reguły	Instytucje w sytuacji politycznej
Pozycji	Rodzaje reżimów politycznych: <ul style="list-style-type: none"> <li>- prezydencki</li> <li>- parlamentarno-gabinetowy</li> <li>- kanclerski</li> <li>- komitetowy</li> </ul> Ustalenia co do umiejscowienia gracza mającego możliwość określania hierarchii zagadnień, które stanowią przedmiot aktywności politycznej ( <i>Agenda-setter</i> )
Ograniczeń	Systemy wyborcze: <ul style="list-style-type: none"> <li>- większościowy</li> <li>- proporcjonalny</li> <li>- mieszany</li> </ul> Występowanie progu wyborczego Istnienie systemu federacyjnego
Zakresu	Konstytucyjne i prawoadministracyjne ograniczenia w zakresie problemów mogących stanowić przedmiot rozstrzygnięć politycznych. Ograniczenia domeny aktywności państwa
Autorytetu	W wysokim stopniu skorelowane z typem reżimu politycznego. Identyfikujące ośrodki władzy prawodawczej, wykonawczej i sądowej, ale także np. usytuowanie banku centralnego
Agregacji	Reguły głosowania w parlamencie i rządzie i w innych ciałach kolektywnych (trybunał konstytucyjny, bank centralny). Umiejscowienie w ramach procesu decyzyjnego aktorów mających głos blokujący ( <i>veto players</i> )
Informacji	Warunki dyskusji <ul style="list-style-type: none"> <li>- sposób ustalania reguł dyskusji i mechanizmy zabezpieczające ich przestrzeganie</li> <li>- długość procedowania nad aktami prawnymi</li> <li>- łatwość dostępu dla zewnętrznych aktorów</li> <li>- transparentność procesu podejmowania decyzji</li> </ul>
Wypłat	Wyплаты krótkookresowe <i>vs</i> wypłaty długookresowe <ul style="list-style-type: none"> <li>- stabilność systemu partyjnego – w dużej mierze zmienna zależna od preferencji wyborców</li> <li>- długość kadencji</li> <li>- ograniczenia dla wielokadencyjności</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podst.: Ostrom 2000.

cją złożonych procesów adaptacyjnych (*Complex Adaptive Processes*), wskazuje, że większość systemów zarządzania wspólnymi zasobami rozpoczyna swoje istnienie z jedną lub dwiema prostymi regułami (najczęściej warunki brzegowe i reguły informacji konstytuujące wspólne rozumienie natury zarządzanych zasobów), ale wynik ich ewolucji jest niezwykle trudny do przewidzenia. Zaznacza jednak, że w procesie ewolucji systemowej (w tym ulotnej kwestii zmiany systemowej) często spotykane są dwie kategorie działań (Ostrom 1999):

- próby i błędy (ważna jest elastyczność, by nie błądzić w błędne działania, ale też stabilność, aby mieć czas na naukę);
- uczenie się od innych podmiotów zarządzających wspólnymi zasobami.

Wydaje się, że skuteczność rozwiązywania problemów wspólnych zasobów zależy przede wszystkim od długości perspektywy przyjmowanej przez aktorów w procesie politycznym, co ma bezpośredni związek ze stabilnością systemu politycznego. Należy tutaj jednak poczynić zastrzeżenie, że zbyt duża stabilność może z kolei prowadzić do skostnienia i demoralizacji władzy. Dlatego też z perspektywy efektywności procesów dostosowywania się do warunków zewnętrznych warto rozważyć poświęcenie części stabilności systemu na rzecz jego elastyczności, także z perspektywy możliwości ewolucyjnego generowania i modyfikowania zasad zarządzania wspólnymi zasobami politycznymi.



## 6. Podsumowanie

Niniejszy tekst wskazał na możliwość analizy procesu podejmowania decyzji politycznych z perspektywy proponowanej przez badaczy zajmujących się problemami związanymi z zarządzaniem kategorią dóbr zwanych wspólnymi zasobami. Zaprezentowana została w nim analiza przyczyn, dla których możemy mówić o występowaniu tzw. tragedii wspólnych zasobów w procesie politycznym. Zaproponowano sposób rozumienia instytucji politycznych jako metod ograniczania „tragedii” w szczególności z perspektywy modelu samozarządzania wspólnymi zasobami. Ważną konkluzją artykułu jest uświadomienie specyfiki systemu politycznego jako takiego, który oprócz bycia poddawany presji wyborczej czy też szerzej, obywatelskiej, wymaga generowania spontanicznych i w istocie wewnętrznych zasad zarządzania swoimi sprawami.

Perspektywa Ostrom wydaje się tutaj szczególnie przydatna, głównie ze względu na odejście od tradycyjnych propozycji rozwiązań problemów wspólnych zasobów odnoszących się do państwa lub do rozszerzania rynku – obu niemogących znaleźć szerokiego zastosowania przede wszystkim co do działań władz centralnych. Przyszłe badania nad tym tematem powinny odnieść się do pominiętego w tym artykule problemu analizy dynamicznej, skupiającej się na kwestii zmiany instytucjonalnej, w szczególności w aspekcie jej przyczyn, przy uwzględnieniu problemów, na które musi trafić każde przedsięwzięcie skupiające się na fenomenach emergentnych i kontyngentnych. Jednak namysł nad działaniami sfery publicznej z perspektywy tragedii wspólnych zasobów, przy uwzględnieniu zasygnalizowanych w tekście kwestii jej normatywnego zabarwienia, może stanowić dobre uzupełnienie innych badań, a w pewnych sytuacjach (np. analizy procesu budżetowego) wręcz ich podstawę. Należy jednak zachować świadomość niepełności podejścia skupiającego się głównie na problemie, którego rozwiązanie może polegać na wprowadzeniu dyktatury albo – w łagodniejszej wersji – nadmiernego skostnienia sfery publicznej.

## Literatura

Alesina A., Perotti R. (1999). „Budget deficits and budget institutions”, w: J.M. Poterba, J. von Hagen (red.), *Fiscal Institutions and Fiscal Performance*. Chicago: The University of Chicago Press.

Alwasiak S., Kowalewski O., Lewandowska-Kalina M., Możdżeń M., Rybiński K. (2012). *Rola grup interesu w procesie stanowienia prawa w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Uczelnia Vistula.

Arrow K. (1979). *Eseje z teorii ryzyka*, przekł. B. Samojlik. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Arystoteles (2003). „Polityka”, w: idem, *Dzieła wszystkie* (tom 1), przekł. L. Piotrowicz. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Brender A., Drazen A. (2008). „How do budget deficits and economic growth affect reelection prospects? Evidence from a large panel of countries”, *American Economic Review*, t. 98, nr 5.

Brennan G., Buchanan J. (1980). *The Power to Tax. Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. Indianapolis: Liberty Fund 2000.

Buchanan J. (1965). „An economic theory of clubs”, *Economica*, t. 32, nr 125.

Buchanan J., Tullock G. (1999 [1962]). *The Calculus of Consent. The Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Indianapolis: Liberty Fund.

Buchanan J., Yoon Y.J. (2001). „Majoritarian management of the commons”, *Economic Inquiry*, t. 39.

Buiter W.H. (2007). „Seigniorage”, *Economics: The Open Access, Open Assessment Journal*, nr 10.

Coase R.H. (1960). „The problem of social cost”, *Journal of Law and Economics*, t. 3.

Guttman J.M. (1998). „Unanimity and majority rule: The calculus of consent reconsidered”, *European Journal of Political Economy*, t. 14, nr 2.

Guy Peters B. (2010). *The Politics of Bureaucracy. An Introduction to Comparative Public Administration*. London: Routledge.

Hallerberg M., von Hagen J. (1999). „Electoral institutions, cabinet negotiations, and budget deficits in the European Union”, w: J.M. Poterba, J. von Hagen (red.), *Fiscal Institutions and Fiscal Performance*. Chicago: The University of Chicago Press.

Hardin G. (1968). „The tragedy of the commons”, *Science*, t. 162, nr 3859.

Heller M. (1998). „The tragedy of the anticommons: Property in the transition from Marx to markets”, *Harvard Law Review*, t. 111, nr 3.

Henderson J.V., Poole W. (1991). *Principles of Microeconomics*. Lexington: D.C. Heath.

- Mueller D. (2003). *Public Choice III*. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Musgrave R. (1959). *The Theory of Public Finance*. New York: McGraw-Hill.
- Niskanen W. (1971). *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine Atherton.
- O'Brien Hylton M. (2012). „Combating moral hazard: The case for rationalizing public employee benefits”, *Indiana Law Review*, t. 45, nr 2, s. 413–482.
- Olson M. (1971). *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Olson M. (1995). „Why the transition from communism is so difficult”, *Eastern Economic Journal*, t. 21, nr 4.
- Olson M. (2000). *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. Oxford: Oxford University Press.
- Ostrom E. (1990). *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom E. (1999). „Coping with tragedies of the commons”, *Annual Review of Political Science*, t. 2, nr 1.
- Ostrom E. (2000). „Collective action and the evolution of social norms”. *The Journal of Economic Perspectives*, t. 14, nr 3.
- Ostrom, E., Ahn T.K. (2007). „The meaning of social capital and its link to collective action”, w: G.T. Svendsen, G.L. Svendsen (red.), *Handbook on Social Capital*. Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Parisi F. (2003). „Political coase theorem”, *Public Choice*, t. 115, nr 1/2.
- Pigou A. (1932 [1920]). *The Economics of Welfare*. London: MacMillan and Co.
- Rehfeld A. (2005). *The Concept of Constituency: Political Representation, Democratic Legitimacy, and Institutional Design*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Samuelson P.A. (1954). „The pure theory of public expenditure”, *The Review of Economics and Statistics*, t. 36, nr 4.
- Samuelson P.A. (1955). *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill.
- Stigler J.G. (1971). „The theory of economic regulation”, *Bell Journal of Management Science*, t. 2, nr 1.
- Stiglitz J.E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*, przekł. R. Rapacki. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tsebelis G. (2002). *Veto Players. How Political Institutions Work*. New York: Russel Sage Foundation.
- Vickrey W. (1960). „Utility, strategy and social decision rules”, *Quarterly Journal of Economics*, t. 74.
- Von Hagen J. (2006). „Political economy of fiscal institutions”, w: B.R. Weingast, D.A. Wittman (red.), *The Oxford Handbook of Political Economy*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Wagner R.E. (2012). *Deficits, Debt and Democracy. Wrestling with the Tragedy of the Fiscal Commons*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Wicksell K. (1958 [1896]). „A new principle of just taxation”, w: R.A. Musgrave, A.T. Peacock (red.), *Classics in the Theory of Public Finance*. London: Macmillan.
- Wrede M. (1999). „Tragedy of the fiscal common? Fiscal stock externalities in a leviathan model of federalism”, *Public Choice*, t. 101, nr 03–04.

## **Tragedy of the commons in the political process**

The present article puts forward an analysis of the existence of the “commons” phenomenon in the political process, taking into consideration the question of revenue redistribution through fiscal decisions. The ways of fulfilling state functions are defined narrowly as a “common resource” whose utilization allows one to realize individual gains while dissipating costs across the community. The author looks for the reasons of such a state of affairs in the specifics of political decision-making, which is by its very nature burdened with high transaction costs and therefore requires the rejection of the unanimity rule, as postulated by Buchanan and Tullock (1962). The assumption behind the analysis is normative in nature and points towards the fact that the consequences of such a state of affairs are socially negative, because it creates incentives to spend public means imprudently, or, to put it more generally, to make political decisions without ascribing full social costs to them. In connection with that, the author tries to identify institutional solutions that should, without generating too high transaction costs, allow for minimizing external costs of political decisions. The institutions are selected based on two typological approaches: a categorization of formal political institutions proposed by Von Hagen (2006), and Ostrom’s approach (2000) suggesting a set of rules structuring decision-making in the process of common-resources management.

Keywords: tragedy of the commons, political institutions, political process, budget, budgetary process, commons management.

Jan Strycharz

## Instytucje nieformalne od strony psychologii poznania i podejmowania decyzji

Autor podejmuje rozważania teoretyczne nad wpływem instytucji – szczególnie instytucji nieformalnych – na zachowanie człowieka. Korzystając głównie z dorobku takich myślicieli, jak Douglass North i Daniel Kahneman, wskazuje na analogie występujące między rozumieniem instytucji nieformalnych a psychologicznym ujęciem decyzyjności człowieka. W myśl tego ujęcia, człowiek w ograniczonym zakresie kieruje się tym, co rozumiemy jako racjonalny sposób podejmowania decyzji, kiedy to dochodzi do świadomego zrozumienia celów, kryteriów decyzyjnych oraz oceny możliwych opcji działania przez ich pryzmat. W większości przypadków człowiek działa, kierując się intuicją, która jest źródłem gotowych rozwiązań (czy nawyków), uruchamianych poprzez pamięć o podobnych problemach decyzyjnych rozwiązanych w przeszłości. Tym samym – jak argumentuje autor – w dyskusji nad instytucjonalnym kontekstem polityk publicznych nastawionych na stymulowanie rozwoju, nacisk powinien zostać położony nie na sformalizowane nakazy tworzące środowisko instytucji formalnych. Większy potencjał wywierania wpływu mają wysublimowane polityki, które identyfikują nieformalne instytucje właściwe dla odpowiednich zachowań i próbują wywierać wpływ właśnie na nie.

Słowa kluczowe: nowy instytucjonalizm, instytucje formalne, instytucje nieformalne, psychologia podejmowania decyzji, ekonomia behawioralna, wpływ.

### 1. Wstęp

W tym artykule stawiam sobie za cel uchwycenie tego, jak instytucje – a w szczególności instytucje nieformalne – wpływają na zachowania ludzi. **Instytucje** to termin, który jest szeroko dyskutowany w naukach społecznych przełomu XX i XXI w. Analiza pojawiania się tego hasła w literaturze tłumaczonej na język angielski od roku 1800 za pomocą narzędzia „Google n-gram<sup>1</sup>” pokazuje, że od początku XX w. możemy obserwować stały relatywny wzrost częstości występowania tego pojęcia w książkach. Zainteresowanie instytucjami jako fenomenami

społecznymi rośnie, ponieważ – jak się już powszechnie uważa – instytucje mają znaczący wpływ na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego (Chang 2007, s. 1). Dyskurs na ich temat oraz badania prowadzone w tym zakresie dają nadzieję na bardziej zróżnicowane – w zależności od kontekstu – polityki publiczne w obszarze stymulowania rozwoju, w przeciwieństwie do niesprawdzających się rozwiązań ujednoczonych, uniwersalnych, promowanych przez takie organizacje międzynarodowe, jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Monetarny do połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku (ibidem).

Z drugiej strony, podobny zasięg zyskuje przekonanie, że nie istnieje jedna i powszechnie akceptowalna definicja instytucji (ibidem, s. 17). Przykładowo, nie ma zgody co do tego, czy w niektórych przypadkach można utożsamiać instytucję z organizacją, i choć Ha-Joon Chang (2007) twierdzi, że większość akademików traktuje instytucję w wymiarze niematerialnym (co oznacza, że rezygnują oni z przypisywa-

---

Jan Strycharz – współpracownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i Uniwersytetu Jana Pawła II, dyrektor programowy Fundacji Warsztat Innowacji Społecznych.

<sup>1</sup> Narzędzie cyfrowe, które pozwala śledzić procent występowania szukanego wyrazu lub frazy w ponad 5,2 mln książek zdigitalizowanych przez firmę Google do roku 2008. Chodzi o stosunek szukanego wyrazu do całości słów występujących w literaturze.

nia jej wymiaru organizacyjnego), to ciągle nie można mówić tu o konsensusie.

Za Douglasem Northem (1990, s. 3) przyjmuję, że instytucje to „ustanowione przez ludzi ograniczenia, które nadają kształt ludzkim interakcjom”. Ograniczenia te są niematerialne, choć analogia do praw fizyki może pomóc w wyjaśnieniu ich natury. Instytucje w podobny sposób ukierunkowują energię człowieka poprzez jej ograniczenie jak koryto rzeki ukierunkowuje jej bieg. Nie ma społeczności bez instytucji, podobnie jak rzeki bez koryta. Każda społeczność funkcjonuje według jakichś ograniczeń, zapewniając sobie w ten sposób przetrwanie i przewidywalność (ibidem).

North tłumaczy, że ograniczenia te mogą być zapisane w postaci reguł, analogicznie do zasad gry planszowej. Wtenczas przyjmują kształt przepisów, które sygnalizują, co jest dozwolone i w jakich warunkach, a co zabronione i pod jakimi sankcjami. Są to reguły formalne, ponieważ przeszły przez proces formalizacji, rozumiany jako ujęcie tych reguł za pomocą gramatyki języka danej społeczności, oraz przyjęcia ich w uznanym procesie legitymizacji (ibidem, s. 46). Reguły formalne wymagają, aby dana społeczność posługiwała się pismem, dzięki któremu można przekazywać je bezosobowo. W związku z tym reguły formalne nie istnieją w każdym społeczeństwie.

Drugim rodzajem instytucji są ograniczenia nieformalne. Te występują zawsze, kiedy mamy do czynienia z grupą ludzi wspólnie dzielącą przestrzeń i podejmującą wspólne działania. O ile reguły formalne łatwo zdefiniować, jak wszystkie przepisy będące zakorzenione w mającym legitymizację systemie prawnym danej społeczności, o tyle definiowanie ograniczeń nieformalnych nastęrcza trudności.

## 2. Cel, porządek rozważań i teza

Celem tego artykułu jest wyjaśnienie mechanizmu działania instytucji w ogóle, a instytucji nieformalnych w szczególności. Jak twierdzi North (ibidem, s. 17), ostatecznie każde teoretyzowanie w dziedzinie nauk społecznych sprowadza się do koncepcji ludzkiego działania; to z kolei jest nieodłącznie związane z wyborem

i podejmowaniem decyzji. Zatem, jeżeli chcemy dobrze zrozumieć wpływ instytucji na losy społeczeństw, musimy zbadać, w jaki sposób instytucje oddziałują na indywidualne wybory jego członków. Stąd zasadne wydaje się odniesienie tego, co wiemy o instytucjach, do naszej wiedzy o tym, jak ludzie podejmują decyzje.

W pierwszej części artykułu prześlędwę pokrótce dwie główne koncepcje ludzkiego działania, które pozostają wobec siebie w opozycji – teorię racjonalnego wyboru oraz teorię ograniczonej racjonalności. W drugiej części zreferuję myślenie Daniela Kahnemana nt. procesu podejmowania przez człowieka decyzji, ponieważ w mojej ocenie jego propozycja to ważny głos w tym sporze, podkreślający znaczenie kontekstu w ludzkim działaniu, niezależnie od tego, czy jednostka zachowuje się racjonalnie, czy nie. Trzecią część artykułu poświęcę przedstawieniu tego, co wiemy o instytucjach nieformalnych, na podstawie pracy Northa. Natomiast w ostatniej – czwartej – zaproponuję połączenie jego myśli nt. instytucji z poglądem Kahnemana, wykazując, że ci autorzy dopełniają się wzajemnie, pogłębiając rozumienie mechanizmu wpływu instytucji na ludzkie działanie.

Mój wywód ma wykazać, że instytucje nieformalne są istotne dla procesu decyzyjnego poprzedzającego zachowanie człowieka poprzez wpływ na kształt wierzeń, przekonani i wartości. Te ostatnie – będące częścią kultury – determinują z kolei ramy kognitywno-interpretacyjne, które określają do pewnego stopnia jakość intuicji odpowiedzialnej za większość naszych wyborów.

## 3. Wielkie debaty

### Teoria racjonalnego wyboru

Jak podkreśla North (1990), wiele rozważań w naukach społecznych opiera się na „założeniu odnośnie do oczekiwanej użyteczności wyprowadzonym z teorii ekonomicznej lub jego rozwinięciu w innych dziedzinach nauk społecznych, zwanym teorią racjonalnego wyboru”. Cytuje on innego ekonomistę, Marka Machine, który precyzyjnie wyjaśnia, jak należy rozumieć teorię oczekiwanej użyteczności:



Jako teoria zachowania jednostki, model oczekiwanej użyteczności podziela wiele założeń standardowej teorii wyboru konsumenta. W każdym z tych przypadków możemy założyć, że przedmioty wyboru (...) mogą zostać jednoznacznie i obiektywnie opisane, i że znajdując się w identycznej, co do okoliczności (np. co do ograniczeń budżetowych) sytuacji, człowiek dokona dokładnie tego samego wyboru. W każdym przypadku zakładamy również, że jednostka jest zdolna do wykonania operacji matematycznych, które pozwolą jej opisać i jednoznacznie zrozumieć zbiór możliwości – np. porównać objętości różnych pojemników, czy przekalkulować prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzeń warunkowych. W końcu, w każdym przypadku zakładamy również, że preferencje są przechodnie. Oznacza to, że w sytuacji, kiedy osoba woli pierwszy przedmiot od drugiego, a drugi od trzeciego, to będzie również woleć przedmiot pierwszy od przedmiotu trzeciego. (Machina 1987, s. 124–125, za: North 1990, s. 18).

Propagatorzy tego podejścia sprecyzowali swoje założenia, które można zawrzeć w siedmiu punktach:

1. Świat gospodarczy jest postrzegany jako byt pozostający w równowadze.
2. Indywidualni aktorzy ekonomiczni raz po raz stają przed tymi samymi wyborami lub sekwencjami bardzo podobnych wyborów.
3. Aktorzy charakteryzują się stałymi preferencjami i w związku z tym ewaluacja wyników związanych z ich wyborami odbywa się w świetle stabilnych kryteriów.
4. Ze względu na powyższe, każdy aktor może zidentyfikować i wykorzystać szansę na osiągnięcie lepszych wyników – w przypadku firm jest to przymus, ponieważ w przeciwnym razie zostaną one wyeliminowane z gry przez konkurencję.
5. Z tego powodu nie można mówić o takiej równowadze, w której indywidualni aktorzy nie maksymalizują użyteczności.
6. Ponieważ świat zawsze znajduje się w stanie przybliżonej równowagi, obrazuje jednocześnie (przynajmniej w przybliżeniu) wzorce zachowań maksymalizujących użyteczność.
7. Szczegóły procesu przystosowywania się są złożone i uzależnione od konkretnej sytuacji danego aktora. Jednak występujące regularności, które doprowadzają do równowagi są re-

latywnie klarowne; w związku z tym drogą do lepszego zrozumienia gospodarki jest badanie tych regularności od strony teoretycznej i porównywanie wyników tej pracy z innymi obserwacjami (North 1990, s. 19).

North podkreśla, że ekonomiści neoklasycyści nie próbują przekonać do tego, że każdy będzie postępował w sposób zgodny z teorią „racjonalnego wyboru”. Są jednak pewni, że ci, którzy zachowują się w ten sposób, przetrwają, podczas gdy inni polegą – z tego względu tym, co będziemy mogli stale obserwować, jest zachowanie tych aktorów, którzy stosują w swoim działaniu racjonalne standardy (North 1990).

### Racjonalność ograniczona

Krytyka powyższego podejścia narodziła się z eksperymentów realizowanych przez psychologów i ekonomistów empirycznych. Jej główne punkty są następujące:

1. Założenie o przechodniości często nie jest realizowane w podejmowaniu decyzji.
2. Istnieje „efekt kontekstu” – ta sama sytuacja powoduje różne konotacje w zależności od kontekstu, w jakim jest przedstawiona.
3. Ludzie ujawniają publicznie inne preferencje niż te, które w rzeczywistości mają wpływ na ich wybory.
4. Ludzie mają poważne trudności z szacowaniem prawdopodobieństw (ibidem, s. 19).

Dlatego zaczęto proponować spojrzenie na człowieka w procesie decyzyjnym jako na kogoś, kto nie kalkuluje w sposób bezpośredni wyników poszczególnych opcji w świetle znanych mu dobrze preferencji, a raczej:

- (1) definiuje sytuację, z którą ma do czynienia, (2) zastanawia się, kim jest w przypadku danej sytuacji oraz (3) rozpoznaje, jakie zachowanie w przypadku danej sytuacji jest dla niego właściwe. W konsekwencji raczej ustala, co go w danej sytuacji obliguje do działania, niż dokonuje wyboru, kierując się kalkulacją możliwych do osiągnięcia korzyści. Spójność poszczególnych działań zapewnia raczej praktyczne wypracowanie schematów podobieństwa niż systematyczne trzymanie się w działaniu trwałych interesów i oczekiwań (Hausner 2010, s. 3).

Ma to związek z obserwacją, którą dobrze opisuje Herbert Simon:

Jeżeli przyjmujemy, że zarówno wiedza, jak i moce obliczeniowe osoby podejmującej decyzję są znacznie ograniczone, to musimy dokonać rozróżnienia między światem prawdziwym a jego percepcją i tym, jak dana osoba o nim myśli. Oznacza to, że musimy zbudować teorię (i ją zweryfikować empirycznie) odnośnie do samego procesu podejmowania decyzji. Nasza teoria musi uwzględnić nie tylko proces myślenia, lecz także taki, który wytwarza subiektywną reprezentację danego problemu decyzyjnego danej osoby – ramę decyzyjną (Simon 1986, s. 211, za: North 1990, s. 23).

Stąd można wyciągnąć wniosek, że racjonalność człowieka w obliczu problemu decyzyjnego (tak jak rozumieją ją neoklasyccy ekonomiści) jest ograniczona brakiem wiedzy czy kompetencji. W szerszym natomiast wymiarze zostaje ograniczona instytucjami, czyli regułami formalnymi – zapisanymi i egzekwowanymi prawnie – oraz nieformalnymi regułami postępowania.

Warto też zwrócić uwagę, że Simon postuluje poszerzenie rozumienia samego procesu podejmowania decyzji. W ujęciu neoklasycczym sprowadza się on do obiektywnego i racjonalnego rozważenia wszystkich możliwych opcji w świetle znanych preferencji, dokonania obliczenia i podjęcia decyzji. Simon wnosi o wzięcie również pod uwagę zbadanie szerszego kontekstu – który ma wpływ na to, jak decydent postrzega dany problem i z jakich narzędzi korzysta, by go rozstrzygnąć. Ważnym elementem analizy procesu decyzyjnego w ujęciu simonowskim są instytucje, podczas gdy w ujęciu neoklasycczym mają one małe znaczenie, jeżeli w ogóle nie są traktowane jako irrelewantne.

Wyjaśnianie wpływu instytucji na działanie człowieka i podejmowane przez niego wybory wymaga zatem założenia, że człowiek działa zmiennie w zależności od kontekstu. Kontekst powoduje, że jednostka inaczej postrzega swoją rolę (jak podkreśla Hausner) i w związku z tym inaczej rozumie znaczenie takich słów, jak skuteczność czy optymalizacja, lub terminy te w ogóle tracą dla niej znaczenie, zależnie od okoliczności.

#### 4. Kahneman i dwa systemy działania

Spór pokrótce zreferowany powyżej sprawia wrażenie, że badacze tacy jak North walczą o uznanie tego, iż człowiek nie działa w sposób racjonalny. Wrażenie to jest po części spowodowane faktem, że spuścizna myśli neoklasycczej kreuje przekonanie, iż istnieją ogólnie przyjęte standardy racjonalności, których zastosowanie w analizie powinno doprowadzić zawsze do tych samych wyników. Przykładowo, Lawrence Blume i David Easley (2013, s. 1) podkreślają, że „racjonalność jest dla ekonomistów tym, czym pornografia dla Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych – niedefiniowalna, jednak mimo wszystko łatwo zauważalna”. Stwierdzenie tego typu sugeruje, że ekonomiści mają dostęp do tajemnej wiedzy – do standardów racjonalności, których nie można jasno zdefiniować za pomocą gramatyki języka nowoczesnego („nie znajdziemy nawet dwóch ekonomistów, którzy definiowaliby racjonalność w ten sam sposób” [ibidem]). Ci sami jednak ekonomiści wiedzą, kiedy ktoś postępuje w sposób racjonalny, a kiedy nie.

Jeżeli stwierdzenie to nie wydaje się niedorzeczne, to z pewnością jest apodyktyczne. Sugeruje, że trzeba przejść wieloletnią szkołę ekonomii neoklasycczej, aby poczuć (bo nie zrozumieć), czym jest racjonalność. Przy czym należy zauważyć, że ekonomiści neoklasyccy przez pryzmat racjonalności oceniają zwykle już jakieś konkretne zachowanie – czyli patrzą na wynik procesu decyzyjnego rozumianego – wąsko – jako intelektualne rozważanie nad konkretnymi opcjami względem znanych preferencji.

Pewne wyjście z tego klinczu oferuje Kahneman, który, aby ocenić, czy jakieś działanie było racjonalne, czy nie, spogląda raczej na proces niż na jego wyniki. Według niego, niezależnie od rezultatów działania człowiek podejmuje decyzje na dwa sposoby – opierając się na intuicji lub w toku racjonalnego i świadomego rozumowania:

Rozumowanie ma miejsce, kiedy mnożymy 17 przez 258, wypełniamy formularz podatkowy lub sprawdzamy coś na mapie. Z kolei nasza intuicja pracuje, kiedy znajdujemy zdanie ‘Bill Clinton jest człowiekiem nieśmiałym’ jako zabawne, lub kie-

dy nie mamy ochoty na kawałek czekolady, który do złudzenia przypomina swoim kształtem karalucha. Rozumowanie podejmujemy intencjonalnie i z wysiłkiem, podczas gdy myśli płynące z intuicji wydają się „wpaść do głowy” spontanicznie, bez świadomego poszukiwania czy obliczeń, a także bez specjalnego wysiłku (Kahneman 2003, s. 1450).

Zatem „racjonalność” (czy „rozumowanie”) stosowana jest do opisu pewnego konkretnego działania, które poprzedza podjęcie decyzji, i które jest wysiłkowe oraz uświadomione. Tym samym taka czy inna decyzja nie może być racjonalna albo nieracjonalna; proces, który do niej doprowadził, może być natomiast racjonalny albo nieracjonalny. Dlatego Jonathan Baron (2007, s. 5) – autor ważnego podręcznika z zakresu podejmowania decyzji – proponuje ewaluować decyzje w świetle tego, czy zostały poprzedzone takim procesem, który doprowadził do zrozumienia naszego interesu w danej okoliczności oraz do osiągnięcia celów, jakie sobie wyznaczaliśmy w związku z tą wiedzą. Warto zwrócić uwagę, że nie mówi on o ewaluowaniu z punktu widzenia nieuchwytnych standardów neoklasycznej racjonalności, a wskazuje na bardziej pragmatyczny i – chciałoby się powiedzieć – zdroworozsądkowy wymiar podejmowania decyzji związany z odpowiedzią na pytanie: „Czy dobrze zrozumiałem, czego wymagała ode mnie sytuacja, i czy udało mi się to zrealizować?”. Jeżeli zatem pójsć tropem wyznaczonym przez Kahnemana, według którego istnieją zasadniczo dwa tryby działania kognitywnego poprzedzającego decyzję, to wyjaśnienie, jak człowiek podejmuje decyzje, oraz warunków skuteczności tego procesu sprowadza się do zrozumienia w nim roli owych dwóch trybów – „rozumowania” i „intuicji”.

Daniel Kahneman odwołuje się do artykułu Keitha E. Stanovicha i Richarda F. Westa (2000), dzieląc te dwa tryby działania na systemy (System 1 – intuicyjny oraz System 2 – racjonalny), z których każdy działa zgodnie ze swoimi prawami:

Działania Systemu 1 są szybkie, automatyczne, bezwysiłkowe oraz często naładowane emocjami; są również zarządzane przez nawyk i w związku z tym trudno je kontrolować czy zmieniać. Działania Systemu 2 są wolniejsze, sekwencyjne,

wymagające wysiłku oraz umyślnie kontrolowane; są także relatywnie elastyczne i potencjalnie podlegają pewnym regułom (Kahneman 2003, s. 1451).

Co ważne, Kahneman zauważa, że to wysiłek jest tutaj kategorią fundamentalną i decydującą o tym, czy dane działanie człowieka w zakresie poznania i decydowania powinno być przypisane do pierwszego, czy drugiego systemu. Z kolei jednostka ma ograniczone możliwości podejmowania działań obciążonych dużą dozą wysiłku intelektualnego: procesy wymagające wysiłku raczej przeszkadzają sobie nawzajem, podczas gdy człowiek jest zdolny do symultanicznego wykonywania wielu, nawet skomplikowanych, działań, bazując na intuicji (ibidem). Prosty przykładem jest jednoczesne prowadzenie samochodu i konwersowanie z pasażerem. Co więcej, ludzie, którzy są w danym momencie zajęci aktywnością wymagającą wysiłku intelektualnego i zostaną zmuszeni do podjęcia w tej samej chwili innego działania, odwołują się wówczas do swojej intuicji. Kahneman do opisanego zjawiska stosuje stwierdzenie, że „System 2 nadzoruje działanie Systemu 1”. Chodzi o to, że nadzór opiera się na zasadzie interwencji – interweniujący może dawać wytyczne, wyznaczać ogólne kierunki, a czasem nawet przejmować kontrolę, jednak w większości przypadków podmiot będący przedmiotem interwencji ma swobodę działania.

Warto podkreślić, że człowiek – w świetle badań Kahnemana – ma ograniczone zdolności działania w trybie rozumowania, co oznacza, iż nie może on cały czas kalkulować, szacować i liczyć prawdopodobieństwa. Jest w stanie w takie działania się angażować, jednak jego bytowanie pozostaje niejako zdeterminowane przez opisany wyżej fenomen „nadzoru Systemu 1 przez System 2”. To dlatego Kahneman stwierdza, że system intuicyjny jest społeczną normą (ibidem, s. 1450). Wynika to z konieczności podejmowania przez człowieka wielu czynności intelektualnych w tym samym czasie. Jednak tylko jedna z nich może (choć nie musi) spełniać wówczas kryteria racjonalnej analizy Systemu 2.

Trzy zatem ograniczenia wydają się ważne z punktu widzenia działania człowieka: (1) ograniczenie czasowe, (2) konieczność podejmowania wielu działań jednocześnie, (3) naturalne

ograniczenia intelektualne (nadzór Systemu 1 przez System 2). Waga tych czynników jest równorzędna.

Warto również odnotować, że System 1 jest potencjalnie podatny na błąd w o wiele większym zakresie aniżeli System 2. Stopień podatności na błąd zwiększa się dodatkowo, jeżeli korzystamy z Systemu 1, będąc jednocześnie zaangażowanymi intelektualnie w działania Systemu 2. Jednak jedynie System 1 bazujący na intuicji oferuje możliwość podejmowania wielu działań symultanicznie – stąd jesteśmy na niego niejako skazani. Dlatego kluczowa dla rozumienia naszych celów i określania działania, które doprowadzi nas do ich realizacji, jest jakość intuicji.

## 5. Jakość intuicji

Jakość intuicji jest utożsamiana z łatwością, z jaką myśl w pożądanym kształcie wpada do głowy i staje się operacyjnie „dostępna”. „Aby zrozumieć intuicję, musimy zrozumieć, dlaczego niektóre myśli przychodzą do głowy, a inne nie” (ibidem, s. 1452).

Kahneman do wyjaśnienia fenomenu „dostępności” używa egzemplifikacji graficznych. Przykładowo, pokazuje rysunek wieży zbudowanej z klocków (ryc. 1) i tłumaczy, że jesteśmy w stanie dużo powiedzieć o tej „budowli”, bazując tylko i wyłącznie na intuicyjnych spostrzeżeniach:

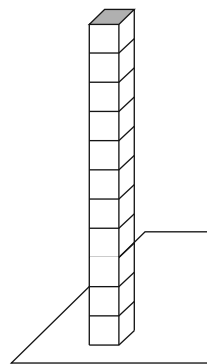
Kiedy przedstawia się obserwowającemu zbiór przedmiotów tej samej kategorii (np. zbiór klocków ułożonych w wieżę, jak poniżej) – zarówno symultanicznie, jak i sukcesywnie – cechy reprezentatywne całego zbioru są wyliczone automatycznie, wliczając w to całkiem dokładną informację na temat średniej. Obraz prototypu jest wysoce dostępny i ma charakter spostrzeżenia: tworzymy obraz typowej linii bez dokonania wyboru, aby to zrobić (ibidem).

Te atrybuty, które jesteśmy w stanie przypisać obserwacjom, korzystając z Systemu 1 (intuicja), są przypisywane w sposób rutynowy i automatyczny. Daniel Kahneman razem z Amosem Tverskim (1983) ujmują je terminem „naturalnych przyporządkowań” (*natural assessments*).

W późniejszych badaniach ustalono także częściową listę atrybutów z dziedziny naturalnych przyporządkowań i – oprócz atrybutów fizycznych, takich jak rozmiar, odległość czy głośność, lista ta zawiera również pozycje bardziej abstrakcyjne, jak podobieństwo, tendencja przyczynowa, zaskoczenie, wartościowość afektywna (*affective valence*), rozumiana jako zdolność do widzenia potencjału interakcji czy nastroj (ibidem, s. 1453).

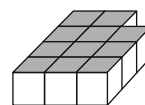
Aby lepiej wyjaśnić kwestię dostępności i funkcji obydwu systemów w poznaniu i działaniu, Kahneman przedstawia rycinę 1 (wieża z klocków) w towarzystwie ryciny 2 (te same klocki rozłożone jednopoziomowo).

O ile pewne atrybuty przedstawione na rycinie 1 są dostępne intuicyjnie (automatycznie i szybko), o tyle inne nie. Przykładem tego innego atrybutu jest zaprezentowana na rycinie 2 odpowiedź na pytanie o powierzchnię płaską elementów, z których składa się wieża. Większość z nas potrzebuje jakiegoś impulsu (np. pytania), aby wywołać w umyśle obraz rozłożenia płaskiego i włożyć w to odpowiedni wysiłek. Niektórzy z nas będą potrzebowali do tego zadania linijki, ołówka i papieru. Jednak możliwa jest sytuacja,



Ryc. 1. Wieża z klocków

Źródło: Kahneman 2003, s. 1452.



Ryc. 2. Klocki w ułożeniu jednopoziomowym

Źródło: Kahneman 2003, s. 1452.



w której osoba odpowiednio wytrenowana zobaczy dany obraz również wyraźnie, jak wieżę.

Podobnie działa umysł wytrenowanego szachisty, który, prowadząc symultanicznie (dajmy na to) dwadzieścia partii, nie zapamiętuje sytuacji w każdej z nich. Reaguje on na zastaną sytuację w sposób intuicyjny, przechodząc koło danego rozstawu figur i niemal nie zatrzymując się podczas wykonywania ruchu. Dana sytuacja automatycznie nakierowuje myśli mistrza na konkretny obraz (nowy rozstaw figur), który według jego intuicji jest jedynym możliwym rozwiązaniem służącym wygraniu partii. Im mniej wprawiony gracz, tym dłużej zastanawia się nad wykonaniem ruchu, ponieważ kalkuluje i wyobraża sobie konkretne rozwiązania problemu szachowego, musi zatem uruchomić racjonalny proces podejmowania decyzji. Prawdziwy mistrz działa intuicyjnie, co pozwala mu na rozegranie większej liczby partii w tym samym czasie.

Dostępność musi być postrzegana w formie kontinuum, nie w formie dychotomii (...). Niektóre determinanty dostępności są prawdopodobnie warunkowane genetyczne; inne rozwijane są przez doświadczenie. Zdobywanie umiejętności stopniowo zwiększa dostępność użytecznych odpowiedzi i produktywnych sposobów organizowania informacji, aż w końcu wyćwiczone zachowania stają się niemal bezwysiłkowe. (...) doświadczeni decydenci pracujący pod presją (np. kapitanowie straży pożarnej) rzadko stają przed wyborem różnych opcji, ponieważ w większości przypadków tylko jedno z możliwych rozwiązań wpada im do głowy (ibidem, s. 1453–1454).

### Siła kontekstu

Dwa sposoby działania szeroko opisywane przez Kahnemana także w najnowszej jego książce pt. *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym* (2012) wydają się behawioralnym opisem dwóch wielkich teorii ludzkiego działania skrótkowo przedstawionych w pierwszej części artykułu. Tyle że teorie te należy postrzegać nie jako dwa przeciwstawne opisy ludzkiego postępowania, a raczej jako uzupełniające się ujęcia dwóch sposobów działania. Z jednej strony mamy do czynienia z formułą racjonalnego myślenia i obiektywnej kalkulacji, do której zbliżamy

się, wykonując zadania matematyczne w warunkach laboratoryjnych. Z drugiej strony, w sytuacjach wymagających szybkich i częstych reakcji, naszymi decyzjami kieruje intuicja, odwołująca się do poprzednich doświadczeń i do kontekstu. Stąd – jak twierdzi Jerzy Hausner – raczej powtarzamy podobne schematy, które okazały się „roboczo skuteczne”, niż racjonalnie wybieramy optimum w oparciu o trwałe preferencje i interesy. Nawet zakładając trwałość i pełną świadomość naszych preferencji, działanie w warunkach wymagających szybkich decyzji zawsze będzie wypadkową tych preferencji, intuicji i kontekstu, w jakim się znaleźliśmy. Dlatego sytuacje dla zewnętrznego obserwatora podobne będą jawić się jako inne osobie działającej, a jej preferencje nie spełnią warunku przechodniości – ponieważ kontekst w zasadzie za każdym razem jest specyficzny.

Człowiek może bowiem stać się racjonalny jedynie w określonych odizolowanych przypadkach. W życiu codziennym nie można jednak stworzyć warunków laboratoryjnych, a zatem to, co ma znaczenie, to „intensywność emocji, która jest doświadczana w momencie przejścia z jednego stanu do drugiego” (Kahneman 2012, s. 145). Człowiek maksymalizuje użyteczność, jednak w większości przypadków nie z perspektywy długiego terminu i dlatego „użyteczność nie może być postrzegana w izolacji od emocji, a emocje są powodowane przez zmianę” (ibidem). Są one także uzależnione od tego, co „widzimy” – od tego, jakie atrybuty przypisujemy intuicyjnie danym stanom. Praca naszej intuicji jest z kolei zależna od opisanego wcześniej fenomenu dostępności, na który ma wpływ doświadczenie. Emocje to narzędzie poznawcze. Są zmienne i uzależnione od kontekstu. Dlatego nie można powiedzieć, że skuteczność jest wynikiem działania racjonalnego – mechanizmy ludzkiego (społecznego) działania pozostają o wiele głębsze, niż przedstawiają to neoklasycyjni ekonomiści.

W podobnym duchu Hausner stwierdza (2013, s. 10),

że działanie zazwyczaj wynika z uznania określonego zachowania za normatywnie właściwe, a nie tylko z kalkulacji korzyści z alternatywnie ujętych wyborów. Jest w jakiejś mierze następstwem ruty-



nowego zachowania przyjętego w danej społeczności. Przystawanie sobie rutynowych reguł zachowania zachodzi w procesie socjalizacji jednostki. Z tym, że wzory socjalizacji w danym społeczeństwie mogą być, i są na ogół są, zróżnicowane.

I dalej:

Jeżeli interesu jednostki nie definiuje się w tautologiczny sposób, staje się oczywiste, że ludzie potrafią podejmować działanie, nie kierując się wyłącznie swoim interesem. Często postępują wedle reguł odnoszących się do obowiązku czy odpowiedzialności, i nie tylko dlatego, że postępując inaczej, mogą zostać ukarani, lecz również z tego powodu, że **czują się** [podkreślenie – J.S.] nimi związani.

I można by dodać, że intuicja podpowiada im, że takie zachowanie będzie adekwatne – odpowiednie.

Stąd kontekst działania jawi się jako kluczowy komponent podejmowania decyzji. Kahneman, mówiąc o roli kontekstu, po raz kolejny odwołuje się do przykładu graficznego. Porównując rysunki na rycinie 3, nie możemy oprzeć się wrażeniu, że środkowy kwadrat jest ciemniejszy w drugim przypadku. W rzeczywistości są to dokładnie te same barwy, a kontekst kwadratu okalającego środek niejako „steruje” naszą intuicją.

Kontekst steruje naszą intuicją poprzez wpływ na opisany wcześniej aspekt dostępności – od kontekstu zależy, czy uzyskamy dostęp do pewnych atrybutów danej sytuacji. Takie myślenie o ludzkiej aktywności podważa założenia klasycznej ekonomii o racjonalności człowieka, według której

zakłada się, że człowiek posiada wiedzę na temat adekwatnych aspektów otaczającego go środowiska, która to wiedza, jeżeli nie jest absolutnie cał-

kowita, jest klarowna i obszerna. Zakłada się również, że ma on dobrze zorganizowany i stabilny system preferencji, jak i umiejętności kalkulacji, które wespół pozwalają mu na przeliczenie różnych możliwych i konkurujących ze sobą sekwencji działania, a te pozwolą mu osiągnąć najwyższy punkt na jego skali preferencji (Simon 1955, s. 99).

## 6. Instytucje jako kontekst

Instytucje z definicji są przedstawiane jako kontekst działania człowieka w sytuacji regularnej interakcji z innymi członkami wspólnoty. Instytucje formalne są zdefiniowane jako reguły zapisane w dokumentach zakorzenionych w legitymizowanym systemie prawnym danej społeczności. Stąd ich wpływ na podejmowanie decyzji jest relatywnie prosty do zrozumienia. Wyznaczają one ramy tego, co jest dopuszczalne, a co nie, oraz przypisują konkretnym zachowaniom odpowiednie sankcje. Zakorzenione w systemie politycznym społeczności dają też możliwość zrozumienia tego, jakie warunki proceduralne muszą zostać spełnione, aby sankcje można było zastosować.

Wyzwaniem jednak pozostaje zrozumienie tego, jak kontekst w postaci instytucji nieformalnych wywiera wpływ na działanie człowieka. Instytucje nieformalne definiuje się jako normy społeczne czy kodeksy nieformalne (np. dżentelmeński) (North 1990, s. 36–37), a ich rolę określa się jako kluczową dla zrozumienia dynamiki społecznej.

Ograniczenia nieformalne – jak twierdzi North – mają swoje źródło w „informacji przekazywanej społecznie i są częścią tego dziedzictwa, które nazywamy kulturą” (ibidem, s. 37). Nie chodzi tu przy tym o informację rozumianą potocznie: nie są to dane zapisane w sposób jednoznaczny, lecz często przekazy niewerbalne, internalizowane przez człowieka w ciągu długich lat wychowania i socjalizacji w danej społeczności. Żeby dokładniej zrozumieć ich naturę, można odnieść się do prostego rozumienia kultury w ujęciu trzech jej elementów: (1) wierzenia i założenia, (2) wartości oraz (3) zachowania i artefakty (np. Sun 2008, s. 137).

Wierzenia i założenia są najgłębszą i być może najbardziej zasadniczą warstwą kultury.



Ryc. 3. Kontekstualizacja percepcji

Źródło: Kahneman 2003, s. 1455.

Mówimy o nich wtedy, kiedy wartości czy normy zachowań danej społeczności są na tyle zinternalizowane, że jej członkowie tracą zdolność ich artykułowania. Mają one bardzo silny, acz z pozoru niewidoczny, wpływ zarówno na wyznawane wartości, jak i wzory zachowań czy kształt artefaktów.

„Wartości” to po prostu sposób na opisanie tego, co członkowie danej społeczności uznają za ważne i wartościowe; są oni jednocześnie świadomi tych wartości i mają większą zdolność ich artykułowania i uzasadniania niż w przypadku przekonania czy wierzeń.

Zachowania to zewnętrzny przejaw założeń, wierzeń i wartości w konkretnych sytuacjach zachodzący w przestrzeni fizycznej. Jest to jedyny wymiar kultury, który możemy bezpośrednio obserwować. Zachowania można rozumieć jako powtarzalne schematy postępowania w konkretnych okolicznościach. Artefakty to z kolei przedmioty będące wynikiem konkretnych zachowań.

Wyjaśniając naturę instytucji nieformalnych, należy podkreślić ich rolę w procesie interpretowania informacji pozyskiwanych ze środowiska. Instytucje nieformalne dostarczają „ram koncepcyjnych dla zapisywania i interpretowania danych, które nasze zmysły odbierają i wysyłają do mózgu” (North 1990, s. 37). Dzieje się tak, ponieważ instytucje nieformalne mają wpływ na kształt wierzeń, założeń i wartości – można je opisać jako nośniki tych aspektów kultury, które zapewniają ciągłość danej społeczności poprzez podtrzymywanie funkcjonalnych ram kognitywno-interpretacyjnych (ibidem). Gdyby tak nie było, rozpadłby się cały system znaczeniowy, umiejscawiając człowieka w początkach jego historii. Tę sytuację można by czysto hipotetycznie porównać do efektów choroby Alzheimera.

Tym samym, należy powiedzieć, że intuicja – która została tu opisana jako mechanizm sterujący naszym działaniem w większości przypadków – jest w dużej mierze uzależniona od ram kognitywno-interpretacyjnych konserwowanych i przekazywanych przez instytucje nieformalne. Jest ona narzędziem, które czerpiąc z tego przekazu w niezauważalny – można by powiedzieć: nieświadomy – sposób, kanalizuje informacje pozyskiwane z otoczenia i podpowiada działanie. Jest „cichym” procesem kognitywnym nastawionym

na szybkie wskazanie rozwiązania danej sytuacji.

Tab. 1. Sekwencja wpływu instytucji nieformalnych na zachowanie

Instytucje nieformalne	>>
Założenia, wierzenia	>>
Wartości	>>
Intuicja	>>
Jedyna subiektywnie możliwa opcja	>>
Konkretne zachowanie	>>

Źródło: opracowanie własne.

Kluczowe dla zrozumienia tej kwestii wydaje się pojęcie opcji stosowane szczególnie przez teoretyków podejmowania decyzji (Hammond, Keeney, Raiffa 2002, s. 45–63). Otóż, człowiek decydujący się na dane zachowanie zawsze ma różne możliwości do wyboru. Jednak bardzo często te opcje nie są dostępne, z różnych powodów. W związku z tym człowiek automatycznie decyduje się na działanie według niego adekwatne, jako jedyne możliwe, ponieważ nie widzi innych rozwiązań. Takie przedstawienie sprawy jest zbieżne z zaprezentowaną wcześniej argumentacją odnoszącą się do znaczenia intuicji, która – jeśli jest wysokiej jakości (wynik doświadczenia i treningu) – bierze pod uwagę nasz prawdziwy interes w danej sytuacji (uodparniając jednocześnie na manipulację) i wskazuje działanie umożliwiające jego realizację.

Instytucje nieformalne wydają się – poprzez wpływ na jakość intuicji – kierunkować człowieka na jakąś konkretną opcję, bez pokazywania mu innych, acz obiektywnie możliwych w danych okolicznościach. Instytucje te są mechanizmem zapewniającym niezwykłą prędkość oceny sytuacji i wyboru działania. Dzieje się to jednak niejako „podprogowo”. Parafrazując Hausnera – człowiek decyduje się na coś w danych okolicznościach, bo tak czuje; tak wskazuje mu intuicja. Nie musi się nad tym specjalnie zastanawiać, ponieważ uczuciowo jest przywiązany do jednej opcji i będzie ślepy na inne ścieżki postępowania. Instytucje nieformalne sterują dostępnością do wariantów będących możliwy-

mi rozwiązaniami danej sytuacji problemowej, ustawiając ramy kognitywne w postaci wierzeń, przekonań i wartości.

## 7. Podsumowanie

W tym artykule przedstawiłem rozważania zmierzające do wyjaśnienia tego, jak instytucje nieformalne wpływają na zachowanie człowieka. Korzystając głównie z dorobku takich myślicieli, jak North i Kahneman, wskazałem, że połączenie ich stanowisk może ukazać nie tylko wagę instytucji, lecz także to, jak głębokie i subtelne jest działanie instytucji nieformalnych.

W tym świetle mocno przekonuje to, jak North uzasadnia ich znaczenie jako odpowiedzialnych za większość codziennych interakcji człowieka:

(...) nawet w najbardziej rozwiniętych gospodarkach, reguły formalne odpowiedzialne są za nikły (aczkolwiek bardzo ważny) odsetek całości ograniczeń kształtujących wybory człowieka; krótka refleksja powinna być wystarczająca do odczucia wagi ograniczeń nieformalnych. W naszych codziennych interakcjach z innymi – czy to w rodzinie, wśród znajomych, czy w aktywności zawodowej – punktami odniesień są raczej nieformalne reguły postępowania, normy zachowań czy przyjęte konwencje North (1990, s. 36).

Jeżeli bowiem – jak twierdzi Kahneman – w większości przypadków o naszym działaniu decyduje nasza intuicja, a jej jakość uzależniona jest od ram kognitywnych dostarczanych przez wierzenia, przekonania i wartości, których nośnikami są instytucje nieformalne, to jasna staje się ich rola w kształtowaniu relacji między członkami danej społeczności oraz ich wpływ na wynik tych relacji rozumiany jako rozwój.

## Literatura

Baron J. (2007). *Thinking and Deciding*. Cambridge: Cambridge University Press.

Blume L.E., Easley D. (2008). „Rationality”, w: S.N. Durlauf, L.E. Blume (red.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (wyd. 2). Basingstoke–New York: Palgrave Macmillan, online: [http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008\\_R000277](http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_R000277) [dostęp: 15.01.2013].

Chang H. (2007). *Institutional Change and Economic Development*. New York: United Nations University Press.

Hammond J., Keeney R., Raiffa H. (2002). *Smart Choices: A Practical Guide to Making Better Decisions*. New York: Broadway Books.

Hausner J. (2013). „Społeczne czynniki ludzkiego działania”, *Zarządzanie Publiczne*, t. 24–25, nr 2–3, s. 8–10.

Kahneman D. (2003). „Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics”, *The American Economic Review*, t. 93, nr 5, s. 1449–1475.

Kahneman D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, przekł. P. Szymczak. Poznań: Media Rodzina.

Kahneman D., Tversky A. (1983). „Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment”, *Psychological Review*, t. 90, nr 4, s. 293–315.

Machina M. (1987). „Choice under uncertainty: Problems solved and unsolved”, *Economic Perspectives*, t. 1, nr 1.

North D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge–New York: Cambridge University Press.

North D. (1993), *Lecture to the memory of Alfred Nobel*, [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1993/north-lecture.html) [dostęp: 18.10.2011].

Simon H. (1955). „A behavioral model of rational choice”, *The Quarterly Journal of Economics*, t. 69, nr 1, s. 99–118.

Simon H. (1986). „Rationality in psychology and economics”, *The Journal of Business*, t. 59, nr 4, część 2: „The behavioral foundations of economic theory”.

Stanovich K.E., West R.F. (2000). „Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?”, *Behavioral and Brain Sciences*, t. 23.

Sun S. (2008). „Organizational culture and its themes”, *International Journal of Business and Management*, t. 3, nr 12.

## **Informal institutions from the point of view of cognitive psychology and the decision-making science**

This article consists in theoretical considerations on the influence institutions – especially informal institutions – have on human behaviour. Indebted to the works of such thinkers as Douglass North and Daniel Khaneman, the author points to analogies between the understanding of the nature of informal institutions and the more psychological take on human decision-making. This latter philosophy claims that as humans we are very much limited in the quantity of real-life situations in which we can actually use a rational mode of decision-making (or what we consider to be a rational mode of decision-making). The mode implies clear understanding of goals, decision criteria, and the evaluation of possible options with them in sight. Much more often we act on so-called intuition, i.e. a set of ready-to-be-used solutions (or habits) triggered by memory of similar decision problems solved in the past. The author argues that, in a discussions of the institutional context of public policies aimed at the stimulation of development, the focus should not be on formal rules which create the body of formal institutions. A much bigger potential of change is to be discovered in sophisticated policies which identify informal institutions adequate for a given behaviour and try to influence exactly them.

Keywords: new institutionalism, formal institutions, informal institutions, decision making, behavioral economics, influence.



Seweryn Krupnik

## Identyfikacja mechanizmów społecznych z wykorzystaniem instytucjonalizmu zorientowanego na aktora

Artykuł jest teoretycznym podsumowaniem projektu badawczego, którego celem była identyfikacja mechanizmu dotacji inwestycyjnych. Celem opracowania jest przedstawienie ram teoretycznych umożliwiających uzyskanie zaplanowanego efektu. Zostały one opracowane z wykorzystaniem koncepcji instytucjonalizmu zorientowanego na aktora. Zastosowanie ram umożliwiło, oprócz osiągnięcia głównego celu projektu, uzyskanie dodatkowych efektów: identyfikację dysfunkcyjnych aspektów interwencji oraz opisanie mechanizmu sprawiającego, że nieefektywna interwencja była nadal wdrażana.

Słowa kluczowe: dotacje inwestycyjne, mechanizm społeczny, instytucjonalizm zorientowany na aktora, abdukcja.

Niniejszy artykuł jest teoretycznym podsumowaniem kilkuletniego projektu badawczego, którego celem była identyfikacja mechanizmu dotacji inwestycyjnych. W tym sensie podążał on za postulatami głoszonym m.in. przez Raymonda Boudona (1981), Petera Hedströma i Richarda Swedberga (1998), Roberta Mertona (2002), Mario Bunge'a (2004) oraz Jona Elstera (2007), którzy stwierdzają, że celem dociekań nauk społecznych powinna być identyfikacja mechanizmów społecznych. Same mechanizmy są przy tym opisywane jako procesy zachodzące w konkretnym systemie społecznym (Bunge 2004), ujmowane jako ciągi relacji przyczynowo-skutkowych (Elster 2007). Podstawowymi kategoriami dla każdego mechanizmu są: system interakcji aktorów społecznych, otoczenie (kontekst) oraz efekt (wynik) (Boudon 1981).

O ile efektem całego projektu była identyfikacja takiego właśnie mechanizmu, celem niniejszego artykułu jest przede wszystkim przedstawienie ram teoretycznych umożliwiających uzyskanie tego rezultatu. Należy podkreślić, że ramy te powstały jako wynik zarówno refleksji teoretycznej, jak i postępowania badawczego<sup>1</sup>.

Aby umożliwić lepsze ich zrozumienie, zostaną one opisane we właściwym kontekście. Dlatego też, w pierwszej części przedstawione będą aspekty metodologiczne – sposób wygenerowania ram teoretycznych, w drugiej – ramy teoretyczne badania, w trzeciej natomiast zostaną syntetycznie opisane wyniki przeprowadzonych analiz.

Całkowita bezzałożeniowość jest oczywiście niemożliwa i byłaby poznawczo bezpłodna. Dlatego też autor przyjął na początku budowania ram teoretycznych następujące założenia:

- **przyczynowość** – rzeczywistość ma charakter procesualny i jednym ze sposobów ujmowania tego jej aspektu jest identyfikowanie mechanizmów społecznych;
- **indywidualizm metodologiczny** – powtórzmy za Friedrichem Augustem von Hayekiem, że stanowisko to zakłada, iż: „jedyną drogą do zrozumienia zjawisk społecznych jest zrozumienie działań podejmowanych przez jednostki, działań nakierowanych na innych ludzi i uzależnionych od ich oczekiwanego zachowania” (Hayek 1998, s. 13);
- **empiryzm** – większość sporów teoretycznych jest rozstrzygalna tylko i wyłącznie „lokalnie”,

---

Seweryn Krupnik – Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych, Wydział Filozoficzny, Uniwersytet Jagielloński.

---

<sup>1</sup> Przedstawione w artykule ramy teoretyczne były pomocne w identyfikacji przyczyn niskiej efektywności dotacji inwestycyjnych (Krupnik 2008).

tzn. w ramach rozwiązywania określonego problemu badawczego, dlatego też lepiej prowadzić dyskusje teoretyczne w zakresie nauk społecznych w odniesieniu do konkretnego wyzwania badawczego.

## 1. Metodologia i realizacja projektu

Aby umożliwić identyfikację mechanizmu dotacji, konieczne było zbudowanie teorii rozumianej jako zbiór wzajemnie powiązanych hipotez dotyczących interwencji. W procesie badawczym korzystano z podejścia określanego jako ewaluacja oparta na teorii programu (Pawson 2006; Pawson, Tilley 1997), posiłkując się analizą argumentacji (Fischer, Forester 1993).

Opierając się na tych podejściach, zadano następujące szczegółowe pytania badawcze<sup>2</sup>:

- Jakie jest wyobrażenie poszczególnych aktorów na temat mechanizmów i efektów interwencji (teorii programu)?
- W jakim stopniu teorie te, czy też raczej składające się na nie hipotezy, są ze sobą zgodne, a w jakim rozbieżne?
- Które z tych hipotez są weryfikowalne i w jakim stopniu?
- Które z tych hipotez, w świetle istniejącej wiedzy, można uznać za prawdziwe, a które za fałszywe?

Przyjęta strategia badawcza opierała się na abdukcyjnej metodologii teorii ugruntowanej (Reichert 2010). Odwołuje się także do tradycji realistycznej w metodologii nauk społecznych i korzysta zarówno z jakościowych, jak i ilościowych metod badawczych (Tashakkori, Teddlie 2002; Maxwell 2004).

Poszczególne etapy procesu badawczego przedstawiono na rycinie 1, gdzie zróżnicowano je ze względu na poziom abstrakcji i chronologię projektu. Równoległe do procesu badawczego przebiegało budowanie ram teoretycznych w oparciu o literaturę z zakresu socjologii gospodarki, ekonomii, politologii i analizy polityk publicznych.

## 2. Ramy teoretyczne

Budując ramy teoretyczne, kierowano się dwoma podstawowymi kryteriami. Po pierwsze, rozpoczynając analizę z punktu widzenia indywidualizmu metodologicznego, zwracano uwagę na to, aby w wystarczającym stopniu uwzględnić rolę czynników zewnętrznych wobec jednostek w procesie decyzyjnym (np. wpływ kultury). Po drugie, aby stworzone ramy teoretyczne były użyteczne w dalszych analizach, powinny nie tylko trafnie opisywać rzeczywistość, lecz także być odpowiednio precyzyjne. Podjęte decyzje dotyczące przyjęcia bądź odrzucenia danej koncepcji wynikały z tych dwóch kryteriów.

Poniżej przedstawiono tylko fragmenty wyników prac poświęconych ramom teoretycznym. Najpierw opisany zostanie, mający kluczowe znaczenie, instytucjonalizm zorientowany na aktora, a następnie – ramy teoretyczne czerpiące także z innych nurtów (m.in. socjologia władzy, koncepcja zakorzenienia i modeli mentalnych).

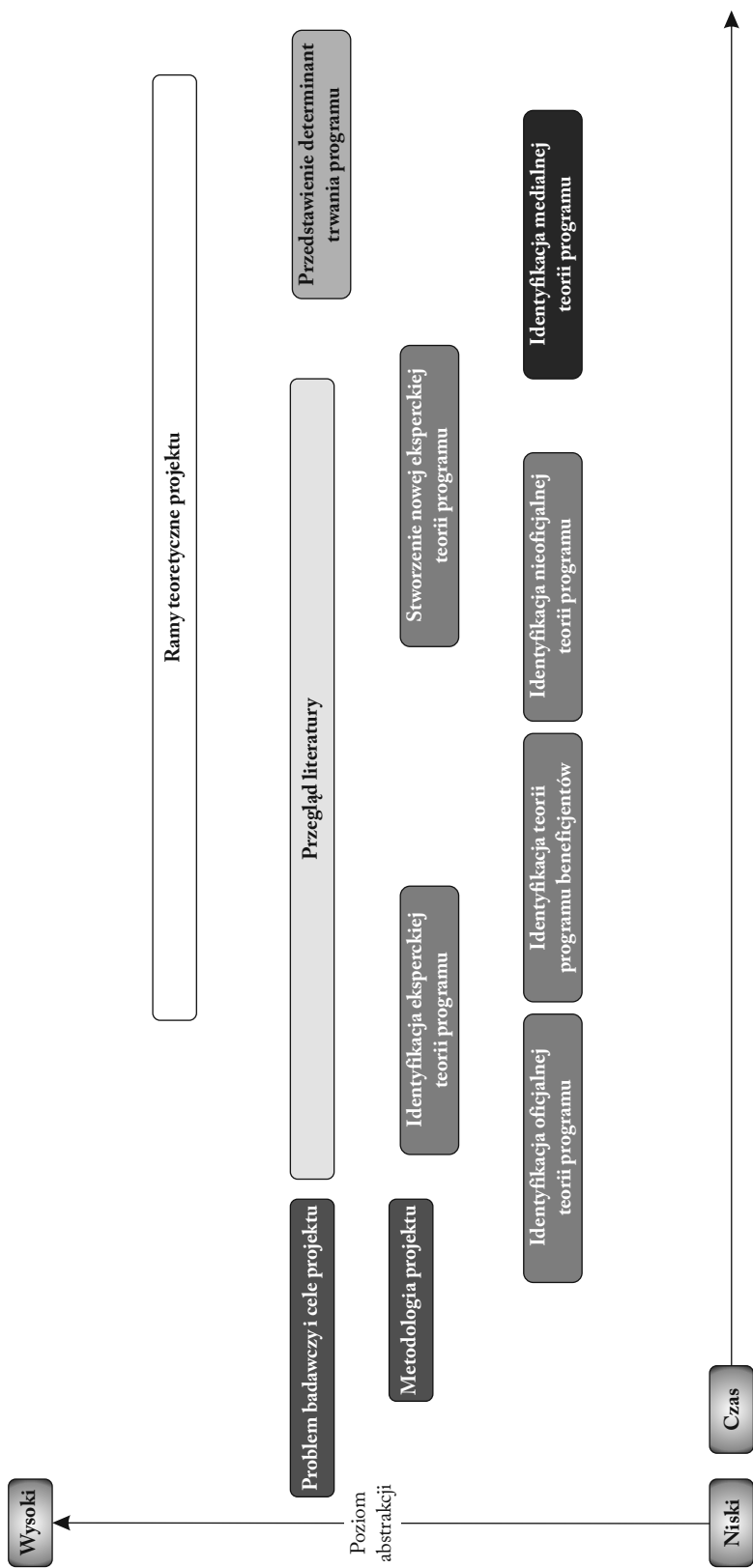
Peter A. Hall i Rosemary C.R. Taylor (1996) wyróżnili w ramach nauk społecznych trzy podstawowe nurty: instytucjonalizm historyczny, instytucjonalizm racjonalnego wyboru oraz instytucjonalizm socjologiczny. Z kolei Richard W. Scott (2005) także wyodrębnił trzy (jednak według innego kryterium): instytucjonalizm racjonalnego wyboru, kulturowo-kognitywny oraz normatywny.

Poniżej opisuję najważniejsze węzłowe problemy w analizie instytucjonalnej i sposoby ich rozwiązania na potrzeby omawianego projektu<sup>3</sup>:

1. **Instytucje a sprawstwo** (*agency*): instytucje mają charakter zewnętrzny wobec jednostki; na poziomie jednostkowym odpowiadają im modele mentalne, interesy, decyzje i zachowania jednostek. Instytucje i jednostki są współzależne, tzn. oba poziomy wpływają na siebie. Instytucje to kluczowy element kontekstu (otoczenia) dla interakcji pomiędzy aktorami.
2. **Funkcjonalność instytucji**: instytucje mogą spełniać trzy podstawowe funkcje – redukować niepewność aktorów poprzez pomoc w definiowaniu zastanej sytuacji, zwiększać

<sup>2</sup> Takie podejście badawcze jest dość popularne w ramach nurtu analizy kontrybucji (Mayne 2001).

<sup>3</sup> Robert E. Goodin (1996, s. 19–20) oferuje syntetyczne podsumowanie tezy nowego instytucjonalizmu, które są przedmiotem konsensusu.



Ryc. 1. Etapy realizacji projektu

Źródło: opracowanie własne.

efektywność koordynacji oraz stabilizować przetarg interesów pomiędzy różnymi grupami aktorów. Mogą jednak być także dysfunkcjonalne (np. faworyzować lub wykluczać).

3. **Preferencje aktorów:** preferencje odnośnie do dostępnych w procesie decyzyjnym alternatyw są wypadkową interakcji pomiędzy napotkaną sytuacją, instytucjami i poziomem jednostkowym. Preferencje nie będą więc traktowane jako niezmiennie, jak postuluje instytucjonalizm racjonalnego wyboru w swej ortodoksyjnej wersji (Shepsle 2006)<sup>4</sup>.

Przyjęte założenia nie przesądzają części kwestii spornych, lecz tylko je zawieszają. Przyjęto bowiem, że ich ewentualne rozstrzygnięcie jest możliwe jedynie w ramach badań empirycznych dotyczących konkretnego zagadnienia. Tylko wówczas możliwe jest także pełne zidentyfikowanie kluczowych aspektów instytucji z punktu widzenia wyjaśnienia problemu badawczego.

Zależność pomiędzy instytucjami a aktorami ma bardzo często charakter dwustronny. Głównym przedmiotem niniejszej pracy jest jednak wpływ instytucji na decyzje aktorów. Można go interpretować jako redukowanie niepewności na poszczególnych etapach procesu decyzyjnego, czyli:

- **zdefiniowanie zastanej sytuacji** (filtrowanie dostępnego zbioru alternatyw oraz innych aktorów, kluczowych dla danej decyzji);
- **identyfikację kryteriów** wyboru najlepszej spośród dostępnych alternatyw (na podstawie preferencji/poprzez odwołanie się do określonego wzoru instytucjonalnego);
- **ocenę podjętych decyzji** (legitymizacja działań).

Przedstawione powyżej rozumienie instytucji jest zgodne z tym zaproponowanym przez Fritza W. Scharpfa (1997) w jego koncepcji „instytucjonalizmu zorientowanego na aktora”. Podjął on próbę pogodzenia dwóch obecnych w ramach analizy instytucjonalnej nurtów: historycznego i racjonalnego wyboru. Jest to jedna z wielu prób tego rodzaju, charakteryzująca

się jednak stosunkowo największą precyzją analityczną (Ostrom 1991)<sup>5</sup>.

Niemiecki socjolog zaproponował przedstawiony na rycinie 2 schemat analityczny. Analiza rozpoczyna się od zidentyfikowania sytuacji problematycznej z punktu widzenia interesu publicznego. Problemy można zaklasyfikować do jednej z trzech kategorii: koordynacji, efektów zewnętrznych oraz redystrybucji<sup>6</sup>. Po opisaniu problemu należy zidentyfikować wszystkich aktorów potencjalnie zaangażowanych w proces jego rozwiązywania i tworzenia polityki (tzn. mogących zyskać lub stracić). Jak pisze Scharpf (1997, s. 46), należy „zmapować konkretny problem polityk publicznych na konstelację zaangażowanych aktorów”. Następnie analizie poddaje się orientacje i potencjał (*capabilities*) aktorów.

Orientacje aktorów zawierają w sobie zarówno percepcję sytuacji, jak i związane z nią preferencje wynikające z interesów, norm, tożsamości i orientacji na interakcję (stopnia uwzględniania interesów innych aktorów).

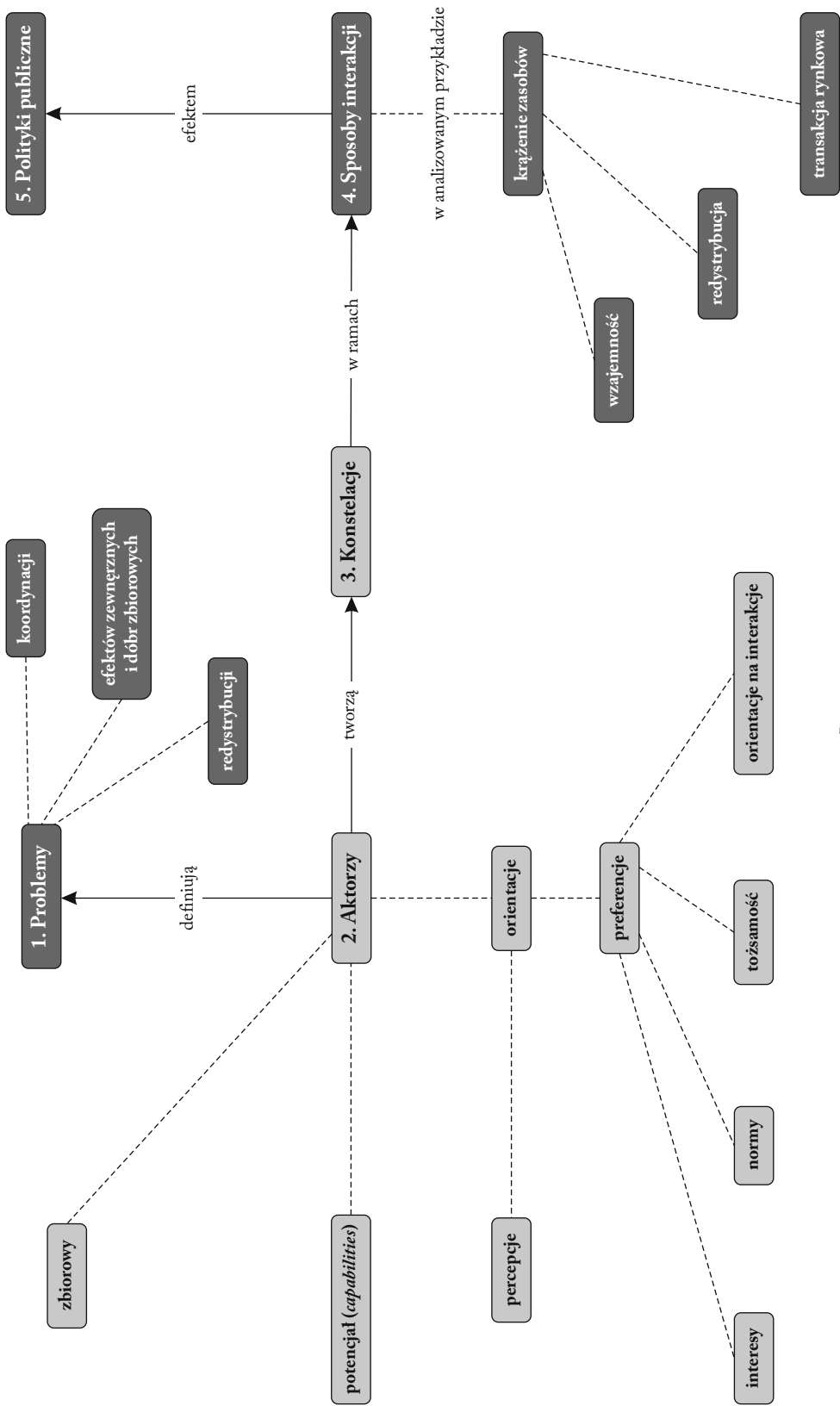
Bardziej szczegółowe wskazówki dotyczące analizy percepcji aktorów w ramach analizy polityk publicznych można odnaleźć w teorii ich ewaluacji. W niniejszej pracy zwrócono uwagę na dwa podejścia: ewaluację realistyczną oraz analizę argumentacji. O ile pierwsze koncentruje się na analizie interwencji jako zbiorze hipotez przyczynowo-skutkowych i jest wyczułone na kontekst jej działania, o tyle drugie zwraca szczególną uwagę na wymiar kognitywny.

Podejście realistyczne do ewaluacji polityk publicznych (Pawson, Tilley 1997) jest zgodne ze schematem analitycznym Scharpfa i bardziej precyzyjne. Jego autorzy podkreślają wagę kumulacji wiedzy na temat polityk publicznych poprzez analizowanie zawartych w nich relacji przyczynowo-skutkowych. Używają także tych samych szerokich kategorii co Boudon (1981), czyli mechanizmu, kontekstu i wyniku. Podkreślają ponadto znaczenie zakorzenienia działań związanych z interwencją.

<sup>4</sup> Warto jednak zauważyć, że traktowanie preferencji jako zmiennych pojawia się coraz częściej także w ramach niektórych podejść tego nurtu instytucjonalizmu (Katznelson, Weingast 2005).

<sup>5</sup> Propozycja Scharpfa wpisuje się w tzw. drugi ruch w analizie instytucjonalnej (Campbell, Pedersen 2001).

<sup>6</sup> Dokładniejszy opis zagadnień związanych z definiowaniem problemów w ramach polityk publicznych można odnaleźć w: Hanberger 2001; Weiss 1989.



Ryc. 2. Schemat analityczny instytucjonalizmu zorientowanego na aktora<sup>7</sup>

Źródło: opracowanie własne na podst.: Scharpf 1997.

<sup>7</sup> Linia przerywaną zaznaczono elementy składowe kategorii nadrzędnej, strzałkami – zależności przyczynowo-skutkowe, poziom jednostkowy – kolorem jasnoszarym a ponadjednostkowy – ciemnoszarym.



Autorzy tego podejścia zwracają uwagę na kontekstualizację interwencji; programów nie można dzielić na skuteczne i nieskuteczne, ponieważ większość jest skuteczna dla jakiejś grupy podmiotów i w jakimś kontekście.

Wyobrażenia aktorów na temat interwencji, nazywane teoriami programu, są zbiorem wzajemnie powiązanych hipotez dotyczących zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy jego elementami (Pawson 2006). Teorie programu to modele mentalne, percepcje aktorów dotyczące mechanizmu działania interwencji publicznej. Zdaniem twórców ewaluacji realistycznej, aby pojąć mechanizm interwencji, należy dokładnie zrozumieć i zestawić ze sobą teorie programów różnorodnych aktorów (zob. Sidani, Sechrest 1999).

Z kolei analiza argumentacyjna opiera się na intuicji przedstawionej we wprowadzeniu do jednej z klasycznych pozycji na temat analizy polityk publicznych: „Jak politycy dobrze wiedzą, a przedstawiciele nauk społecznych zbyt często zapominają, tworzywem polityki publicznej jest język. W formie pisemnej bądź ustnej argument ma kluczowe znaczenie na każdym etapie procesu formułowania polityk” (Majone 2004, s. 15).

Wracając do propozycji Scharpfa, przez potencjał aktora rozumie on „wszystkie zasoby, które pozwalają aktorowi wpłynąć w jakimś stopniu na wynik interakcji” (Scharpf 1997, s. 43). Oprócz potencjału finansowego, takimi zasobami są więc umiejętności czy legitymizacja społeczna.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że aktorzy mogą mieć (i w tym artykule tak będzie) charakter zbiorowy (*composite*). Istotnym czynnikiem różnicującym aktorów zbiorowych jest ich stopień integracji. Scharpf proponuje cztery jej wymiary: działań, celów, zasobów i decyzji. Należy podkreślić, że w niniejszym tekście atrybuty aktorów odnoszą się zawsze do poszczególnych osób, nawet jeśli w niektórych miejscach będą one traktowane jako aktor zbiorowy.

Po zidentyfikowaniu kluczowych aktorów<sup>8</sup> należy przeanalizować ich konstelację, czyli współzależność ich decyzji (możliwych alternatyw, preferencji bazujących na postrzeganych wy-

nikach wyboru danej alternatywy). Ze względu na przedstawiane wcześniej zastrzeżenia dotyczące genezy preferencji oraz wyniki przeprowadzonych w tej pracy badań skoncentrowano się na kryteriach oceny dostępnych alternatyw.

Konstelacje aktorów są osadzone w określonych instytucjonalnie sposobach interakcji. Jako że głównym obszarem zainteresowania Scharpfa jest proces podejmowania decyzji, definiuje on sposób interakcji przez ten właśnie pryzmat. Dlatego też wyróżnia cztery rodzaje „gier”/sposobów interakcji, które mogą prowadzić do podjęcia decyzji: jednostronny, kooperacyjny (wymagający zgody wszystkich aktorów), poprzez głosowanie oraz hierarchiczny (gdy decyzje jednego z aktorów są determinowane jednostronną decyzją innego).

Ze względu na fakt, że schemat Scharpfa został stworzony, aby zrozumieć decyzje odnoszące się do powstawania polityk publicznych, a celem opisywanego projektu była przede wszystkim identyfikacja mechanizmu interwencji publicznej, warto dokonać w tym założeniu pewnych uzupełnień. Wynikają one także z tego, że Scharpf w niewystarczającym stopniu precyzuje kognitywno-normatywny charakter swojej koncepcji.

Aby lepiej zrozumieć analizowany w niej przypadek, warto w ramach sposobów interakcji wyróżnić zidentyfikowane przez Karla Polanyiego mechanizmy krążenia zasobów (Polanyi 1947): gospodarstwo domowe, wzajemność, redystrybucję i wymianę rynkową. Typologia ta nie będzie w ramach niniejszej pracy wykorzystywana w celach analizy historycznej, lecz jako zestawienie kategorii rzeczywistości, do których interwencja publiczna może być zaklasyfikowana. Przyjęto bowiem założenie, zgodne z twierdzeniami Polanyiego, że w przypadku wielu społeczeństw wszystkie typy integracji występują równocześnie.

Konstelacje aktorów wraz ze sposobami interakcji prowadzą do wyniku w postaci konkretnego kształtu polityki publicznej. Warto oczywiście zauważyć, że relacja ta nie ma charakteru jednokierunkowego. Polityki publiczne będą bowiem oddziaływać zwrotnie na wszystkie pozostałe elementy schematu. Głównym obszarem zainteresowań ich analizy jest wpływ tychże na rozwiązanie problemu. Będą one jednak od-

<sup>8</sup> Ze względu na potrzebę ograniczenia zakresu analizy warto podzielić aktorów na kluczowych i drugorzędnych.

działać także na aktorów, konstelacje, w jakie wchodzi z sobą, i sposoby interakcji.

Dlatego też polityki publiczne można traktować jako element otoczenia instytucjonalnego opisywanych elementów. Scharpf (2000, s. 76) definiuje instytucje jako: „reguły, które wpływają na sposób odpowiedzi na polityki publiczne, nie tylko poprzez nałożenie restrykcji na dostępne alternatywy, konstytuowanie konstelacji aktorów i regulowanie sposobów interakcji, ale także poprzez strukturyzację bodźców dla aktorów”.

Przedstawiony na rycinie 2, ilustrującej koncepcję Scharpfa, podział na poziom jednostkowy i instytucjonalny ma charakter umowny. Otoczenie instytucjonalne pozostaje bowiem w dwukierunkowej zależności ze wszystkimi elementami poziomu jednostkowego (np. potencjałem czy preferencjami). Na wykresie uwzględnione zostały te jego ponadjednostkowe elementy, które są szczególnie ważne z punktu widzenia przeprowadzanych analiz. To wynik kompromisu pomiędzy dążeniem do uwzględnienia instytucji w schemacie analitycznym oraz precyzją i użytecznością samej koncepcji.

Dzięki przeglądowi różnych podejść teoretycznych w celu analizy wpływu interwencji publicznej na decyzje podmiotów gospodarujących dobrami wypracowano przedstawiony na rycinie 3 schemat analityczny. W ujęciu statycznym składa się on z trzech kategorii pojęć: aktora, konstelacji kluczowych aktorów oraz otoczenia instytucjonalnego. Aktor z reguły ma charakter zbiorowy, cechują go potencjał, preferencje i model mentalny danego fragmentu rzeczywistości. Z aktorem jest związana także konkretna sytuacja podjęcia decyzji. Istotnym elementem z punktu widzenia przedstawionych w dalszej części pracy analiz są kryteria oceny alternatyw. Przyglądając się bowiem przesłankom oceny wykorzystywanym w ramach danego problemu decyzyjnego, widzimy, że możliwa będzie identyfikacja mechanizmów instytucjonalnych wpływających na działanie jednostki.

Kolejną kategorią jest konstelacja kluczowych aktorów. Różnią się oni ze względu na opisane atrybuty, co prowadzi do asymetrii relacji. Ta z kolei umożliwia wpływ jednych decyzji na inne.

Ostatnią kategorią pojęć jest otoczenie instytucjonalne, współtworzone poprzez przeszłe

działania kluczowych i innych aktorów<sup>9</sup>. W otoczeniu tym można wyróżnić problem, interwencję publiczną oraz sposób interakcji. W skład tego ostatniego wchodzi mechanizmy obiegu zasobów. Traktowanie interwencji publicznej jak instytucji pozwala na lepsze zrozumienie jej mechanizmu poprzez wykorzystanie dokonań analizy instytucjonalnej (Pierson 2006).

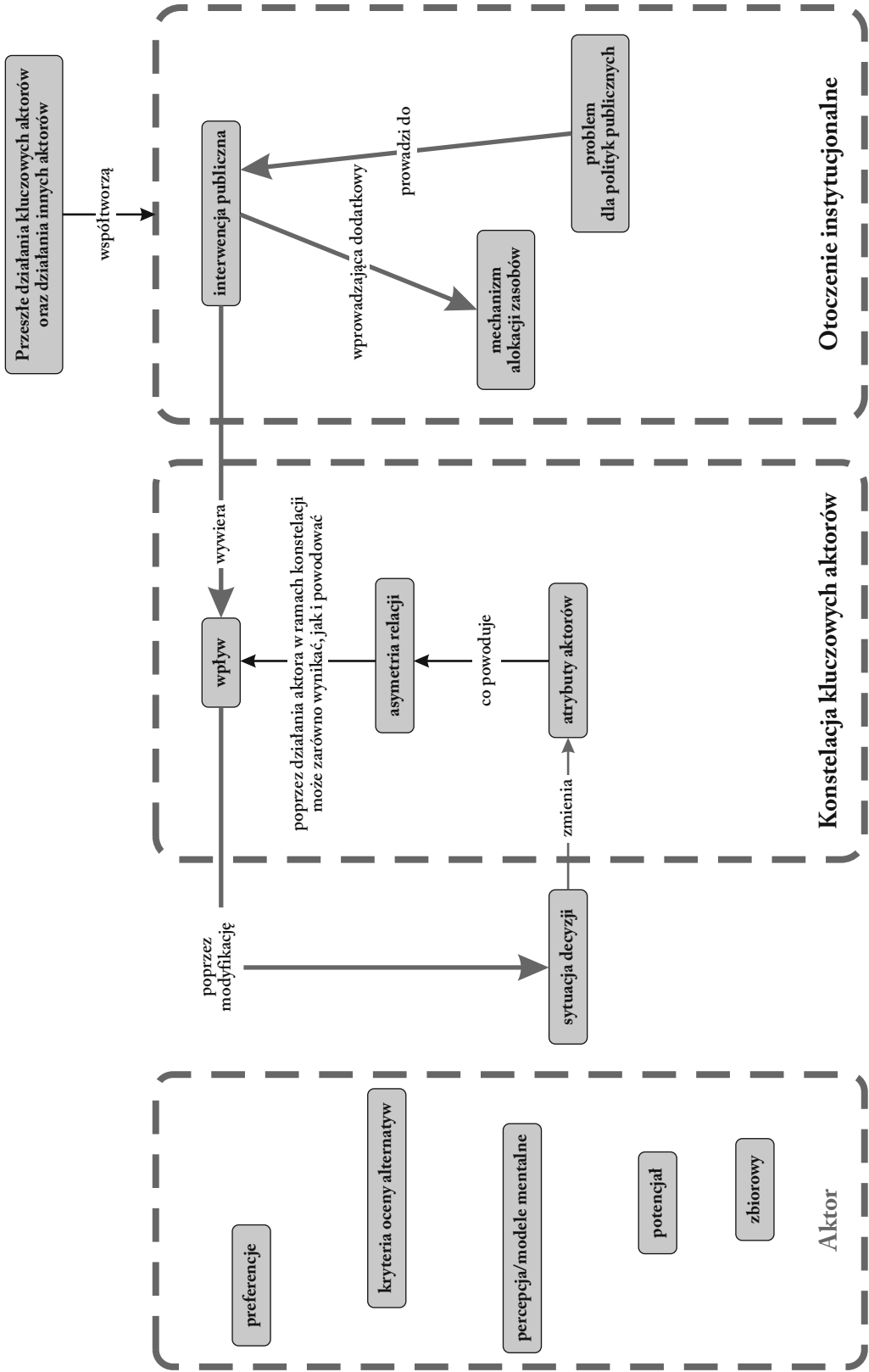
Ujęcie statyczne jest jednak niewystarczające. Konieczne będzie zatem wprowadzenie ujęcia dynamicznego (przedstawionego na schemacie grubszymi, szarymi strzałkami dla interwencji publicznej). Interwencja wywiera wpływ na drodze zmiany sytuacji decyzyjnej różnych aktorów, a przez to zmienia ich pozostałe atrybuty. Jak pisze bowiem Patricia Rogers (2005, s. 158), polityka publiczna wpływa poprzez „zmianę alternatyw dostępnych dla osób objętych jej działaniem i ich zdolność do zrealizowania tych alternatyw”. Jeżeli jednak przyjąć, że interwencja jest relacją władzy, a na to właśnie wskazuje jej definicja, należy pamiętać, że nie ogranicza się ona do zmiany parametrów decyzyjnych (pierwszy wymiar władzy Stevena Lukesa [2006]), lecz także do ustanawiania agendy (McCombs 2004; Hausner 2007) i wpływania na szeroko rozumiane preferencje. Dlatego w analizach należy uwzględnić również komunikację pomiędzy aktorami w obszarze sfery publicznej (Wnuk-Lipiński 2005).

### 3. Wyniki

Jednym z głównych kryteriów tworzonych ram teoretycznych była ich użyteczność dla prowadzonych analiz. Dlatego też niezbędnym elementem opisu jest syntetyczne zaprezentowanie wyników tychże analiz. Po pierwsze, ramy umożliwiły identyfikację dysfunkcyjnych aspektów interwencji. Po drugie, pozwoliły na opisanie mechanizmu sprawiającego, że nieefektywna interwencja była nadal wdrażana.

Tabela 1 przedstawia dysfunkcyjne aspekty interwencji, które sprawiają, że jest ona nieefektywna. Są one odniesione do modelu idealnego wdrażania interwencji.

<sup>9</sup> Jak pisze Goodin (1996, s. 10): „instytucje są w gruncie rzeczy skostniałymi praktykami i zawartymi w nich dysproporcjami władzy i asymetriami przetargowymi”.



Ryc. 3. Schemat analityczny wykorzystany w pracy (szarymi strzałkami zaznaczono ujęcie dynamiczne dla przykładu działania interwencji publicznej)

Źródło: opracowanie własne.

Większym wyzwaniem intelektualnym jest odpowiedź na pytanie, dlaczego pomimo jej nieefektywności interwencja nadal była wdrażana. Zidentyfikowano kilka wzajemnie powiązanych ze sobą przyczyn. Dwie najważniejsze z nich, interesy i modele mentalne, zostaną pokrótce opisane<sup>10</sup>.

Interesy<sup>11</sup> zaangażowanych aktorów

Interwencja jest korzystna z punktu widzenia zaangażowanych aktorów i jednocześnie niekorzystna z punktu widzenia tych, którzy stosunkowo najmniej o niej wiedzą (podatników, w tym przedsiębiorców niebędących beneficjentami).

Tab. 1. Przyczyny nieefektywności interwencji

	Model idealny	Aspekty dysfunkcjonalne
Problem	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zdiagnozowany problem jest najważniejszym punktem odniesienia dla działania; wybrane działanie ma spośród dostępnych być najskuteczniejsze i najbardziej efektywne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Punktem wyjścia dla projektowania dotacji jest zewnętrzne źródło finansowania i związane z nim regulacje prawne</li> </ul>
Krytyczne zasoby	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zasoby krytyczne dla powodzenia działania zostają zapewnione w trakcie jego realizacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ze względu na: a) troskę o sprawność wdrożenia programu/ zdążenie z absorpcją funduszy, b) próbę godzenia sprzecznych celów (wzrost innowacyjności vs. wzrost zatrudnienia) dotacje są przyznawane najbardziej konkurencyjnym, relatywnie większym przedsiębiorstwom, a nie tym przedstawiającym najlepsze, najbardziej innowacyjne projekty</li> </ul>
Efekty	<ul style="list-style-type: none"> <li>Efekty programu są trwałe, odpowiadają na zdiagnozowane problemy i spełniają kryterium przewagi publicznych korzyści nad stratami</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ze względu na: a) niejasne cele i związane z nim b) niejasne kryteria wyboru oraz c) skomplikowany i nierozpoznany charakter ciągu przyczynowo-skutkowego występują efekty niezamierzone, często negatywne, a efekty pozytywne są nieznaczące</li> </ul>
Procesy pośredniczące	<ul style="list-style-type: none"> <li>Efekty pozytywne mają przewagę nad negatywnymi nie tylko na poziomie beneficjentów, lecz przede wszystkim na poziomie oddziaływania (wpływu)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mechanizm prywatyzacji zysków i upubliczniania strat: efekty negatywne kumulują się, a pozytywne tracą na znaczeniu przy przeniesieniu z poziomu beneficjentów na poziom gospodarki</li> </ul>
Czynniki zewnętrzne	<ul style="list-style-type: none"> <li>Czynniki zewnętrzne mogące mieć wpływ na realizację działania zostają uwzględnione w trakcie jego projektowania</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ze względu na: a) uwarunkowania prawne, b) słabe rozpoznanie obszaru interwencji i sprzeczność celów czynniki zewnętrzne nie zostają uwzględnione, a ich oddziaływanie nie jest przewidziane w projektowaniu programu</li> </ul>
Kryteria oceny	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kryteria oceny stosowane w teoriach programu mających wpływ na jego kształt (teoria oficjalna, robocza teoria decydentów) są zgodne z interesem publicznym – tradycyjnie przyjmuje się, że takimi kryteriami są: trafność, skuteczność, efektywność, użyteczność i trwałość</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Poprzez słabe rozpoznanie logiki interwencji stosowane kryteria oceny są zgodne z interesem przedsiębiorstw lub nieprzejrzyste</li> </ul>

Źródło: Krupnik 2008.

<sup>10</sup> Pozostałe to: zależności władzy pomiędzy aktorami, redystrybucja wiedzy oraz kluczowe atrybuty beneficjentów i decydentów (przedstawicieli administracji publicznej).

<sup>11</sup> W niniejszej pracy interes jest rozumiany jako „sytuacja, której osiągnięcie jest z jakiegoś punktu widzenia korzystne” (Wnuk-Lipiński 2005, s. 184).

## Modele mentalne

Kluczową – obok interesów aktorów – przyczyną były ich modele mentalne. Przedstawiają one dotacje inwestycyjne nie jako działanie, które ma przynieść pewną publiczną korzyść, lecz jako mechanizm redystrybucyjny. Fakt ten jest najlepiej widoczny w przypadku kryteriów oceny interwencji wśród przedsiębiorców, przedstawicieli administracji publicznej oraz dziennikarzy. Tabela 3 zawiera kryteria oceny zawarte w oficjalnej dokumentacji programu oraz te faktycznie stosowane przez beneficjentów i przedstawicieli administracji publicznej.

Dodatkowo, interwencja była „naturalizowana” poprzez używanie określonych analogii. Interwencję przedstawiano jako rzekę pieniędzy płynącą z Brukseli do Polski, co wpływało na kryteria jej oceny (redystrybucyjne, a nie inwestycyjne). Jako przykład w tabeli 4 zamieszczono fragmenty z artykułów prasowych.

\* \* \*

Warto przyjrzeć się wynikom badania przez pryzmat przedstawionych na początku tekstu założeń teoretycznych:

### • Przyczynowość

Ramy analityczne uwzględniały zależności przyczynowe pomiędzy analizowanymi elementami. Projekt zidentyfikował przyczyny zaobserwowanych efektów i interakcji pomiędzy nimi. Jednocześnie przyczynowość ta jest mocno osadzona w perspektywach analizowanych aktorów. Rolą autora było skonfrontowanie różnych opinii na temat zależności przyczynowo-skutkowych.

### • Indywidualizm metodologiczny

Analizowane zjawiska zostały zmapowane na zaangażowanych w nie aktorów. Nie oznaczało to jednak redukcji analizowanych zjawisk do poziomu jednostkowego.

### • Empiryzm

Na początku projektu przyjęto pewne szerokie założenia teoretyczne. W oparciu o nie i wyniki realizowanych badań zbudowano ramy analityczne. Decyzje o kolejnych krokach w badaniu podejmowano abdukcyjnie, bazując na rozwoju ram analitycznych i wynikach badań. Przyjęte ramy są specyficzne dla obserwowanego zagadnienia. Ich zastosowanie w innych obszarach wymagałoby uwzględnienia specyfiki tego zjawiska.

Tab. 2. Jak interwencja rozwiązuje problemy zaangażowanych aktorów

	Stan niepożądany	Rozwiązanie
Przedsiębiorcy (beneficjenci)	1. Brak dodatkowych pieniędzy	1. Otrzymanie pieniędzy
Administracja publiczna (w Polsce)	1. Ryzyko, że nie uda się wydać pieniędzy z UE 2. Niskie zatrudnienie 3. Bariery rozwoju przedsiębiorczości	1. Wydanie środków z UE 2. Wzrost zatrudnienia 3. Wsparcie przedsiębiorczości
Dziennikarze	1. Ryzyko, że nie uda się wydać pieniędzy z UE	1. Wydanie środków z UE
Eksperti od pozyskiwania dotacji	1. Ryzyko braku przychodów	1. Przychody
Administracja unijna	1. Ryzyko niskiego poparcia dla UE ze względu na otwarcie na rynek UE 2. Ryzyko prowadzenia własnej polityki protekcyjnistycznej przez administrację danego kraju 3. Niska konkurencyjność i innowacyjność gospodarki UE 4. Niższy poziom rozwoju gospodarczego Polski niż krajów zachodnich	1. Wzrost atrakcyjności wejścia do UE dla przedsiębiorstw 2. Ograniczenie prowadzenia własnej polityki protekcyjnistycznej przez polską administrację 3. Wyższa konkurencyjność i innowacyjność gospodarki UE 4. Zmniejszenie różnic pomiędzy Polską a krajami UE

Źródło: opracowanie własne.



Tab. 3. Kryteria oceny interwencji

	Oficjalna dokumentacja programu	Beneficjenci	Przedstawiciele administracji publicznej
Schemat oceny	Logika inwestycji	Logika redystrybucji	Logika decydentów (mieszana)
Stosowane kryteria	<ul style="list-style-type: none"> <li>- trafność</li> <li>- skuteczność</li> <li>- publiczna efektywność (korzyści/koszty)</li> <li>- użyteczność</li> <li>- trwałość</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- źródło finansowania (zewnątrzne, wewnętrzne)</li> <li>- efektywność na poziomie przedsiębiorstwa i efektywność relatywna (porównanie z innymi sposobami wydatkowania pieniędzy)</li> <li>- sprawiedliwość (równe szanse, wynagradzanie)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- medialność</li> <li>- stopień łatwości wydatkowania środków</li> <li>- efekty na poziomie produktów</li> <li>- użyteczność</li> <li>- trwałość</li> <li>- źródło finansowania (zewnątrzne, wewnętrzne)</li> <li>- efektywność relatywna (porównanie z innymi sposobami wydatkowania pieniędzy)</li> <li>- sprawiedliwość (równe szanse)</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

Tab. 4. Naturalizacja interwencji

Czynność	Użyte słowo	Przykład
Przekazywanie środków	przepływ	„(...) a z unijnej kasy popłynęło do Polski 55 mln euro”. <i>Gazeta Wyborcza</i> , 27 lipca 2004 „Firma w Unii Europejskiej”
Problemy z przekazywaniem środków	zamrożone	„(...) 10 marca informowaliśmy, że przez opieszałość urzędników wsparcie z działania 4.4 programu Innowacyjna Gospodarka jest zamrożone”. <i>Puls Biznesu</i> , 25 marca 2008 „Firmy, ruszajcie po pieniądze z Unii”
Wprowadzenie środków do przedsiębiorstw/gospodarki	zastrzyk deszcz	„(...) To, jak je wykorzystamy i jak dzięki takiemu zastrzykowi gotówki zmieni się Polska, zależy tylko od nas, a w szczególności od naszych przedsiębiorców i urzędników”. <i>Puls Biznesu</i> , 29 września 2008 „Jesienny deszcz pieniędzy z Unii”
Zapotrzebowanie na środki	jak ryba wody	„(...) Przedsiębiorcy potrzebują kapitału jak ryba wody”. <i>Puls Biznesu</i> , 19 maja 2004 „Konsultanci czekają na firmy w regionach”
Absorpcja środków	wchłonięcie	„(...) Trudno wyobrazić sobie kwotę, której polscy przedsiębiorcy nie byliby w stanie wchłonąć w postaci dotacji inwestycyjnych”. <i>Puls Biznesu</i> , 8 grudnia 2004 „Unia wspiera nie tylko inwestycje”

Źródło: opracowanie własne.

W oparciu o socjologię analityczną, instytucjonalizm zorientowany na aktora, podejście abdukcyjne oraz ewaluację realistyczną stworzono opisane w artykule ramy koncepcyjne. Okazały się one trafne i użyteczne. Umożliwiły bowiem zidentyfikowanie mechanizmów społecznych odpowiedzialnych zarówno za niską użyteczność analizowanej interwencji, jak i za jej trwanie.

Treść artykułu wzbogaca dyskusję na temat socjologii analitycznej poprzez pokazanie procesu budowania ram koncepcyjnych, które uzupełniają podstawowe kategorie tego podejścia. Postuluje się budowanie takich ram poprzez podejście abdukcyjne.

Ponadto pokazano, w jaki sposób badanie przeprowadzone w oparciu o koncepcje socjo-

logiczne może wzbogacić analizę polityk publicznych. Wcześniejsze analizy pokazujące niską użyteczność interwencji wykorzystywały przede wszystkim podejścia quasi-eksperymentalne. Nie mogły więc zidentyfikować mechanizmów społecznych. Były także trudniejsze w odbiorze dla uczestniczących w interwencji aktorów.

Głównym ograniczeniem prezentowanych w artykule tez jest opieranie się na jednym przypadku. Przedstawione analizy należałoby więc pogłębić poprzez zbadanie innej interwencji z wykorzystaniem tych samych ram koncepcyjnych.

## Literatura

- Boudon R. (1981). *The Logic of Social Action*. London: Routledge.
- Bunge M. (2004). „How does it work? The search for explanatory mechanisms”, *Philosophy of the Social Sciences*, t. 34, nr 2.
- Campbell J.L., Pedersen O.K. (2001). *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*. Princeton: Princeton University Press.
- Elster J. (2007). *Explaining Social Behaviour. More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Fischer F., Forester J. (1993). *The Argumentative Turn in Policy Analysis and Planning*. Durham: Duke University Press.
- Goodin R.E. (1996). *The Theory of Institutional Design*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goodin R.E., Rein M., Moran M. (2006). „The public and its policies”, w: M. Moran, M. Rein, R.E. Goodin (red.), *The Oxford Handbook of Public Policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Hall P., Taylor R. (1996). „Political science and the three new institutionalisms”, *Political Studies*, t. 44, nr 5.
- Hanberger A. (2001). „What is the policy problem? Methodological challenges in policy evaluation”, *Evaluation*, t. 7, nr 1.
- Hausner J. (2007). „Polityka a polityka publiczna”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 1.
- Hayek F.A. (1998). „Indywidualizm prawdziwy i fałszywy”, w: *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, przekł. G. Łuczkiwicz. Kraków: Znak.
- Hedström P., Swedberg R. (1998). *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Katznelson I., Weingast B. (2005). *Preferences and Situations. Points of Intersection between Historical and Rational Choice Institutionalism*. New York: Russell Sage Foundation.
- Krupnik S. (2008). *Działanie prorozwojowe? Studium działania 2.3 SPO WKP z wykorzystaniem ewaluacji opartej na teorii programu i analizie efektu netto*. Kraków: Wyższa Szkoła Europejska.
- Lukes S. (2006). „Władza w ujęciu radykalnym”, w: A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Majone G. (2004). *Dowody, argumenty i perswazja w procesie politycznym*, przekł. D. Sielski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Maxwell J.A. (2004). „Using qualitative methods for causal explanation”, *Field Methods*, t. 16, nr 3.
- Mayne J. (2001). „Addressing attribution through contribution analysis: Using performance measures sensibly”, *Canadian Journal of Program Evaluation*, t. 16, nr 1.
- McCombs M. (2004). *Ustanawianie agendy*, przekł. B. Radwan. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Merton R.K. (2002). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ostrom E. (1991). „Rational choice theory and institutional analysis: Toward complementarity”, *The American Political Science Review*, t. 85, nr 1.
- Pawson R. (2006). *Evidence-Based Policy. A Realist Perspective*. London: Sage.
- Pawson R., Tilley N. (1997). *Realistic Evaluation*. London: Sage.
- Pierson P. (2006). „Public policies as institutions”, w: I. Shapiro, S. Skowronek, D. Galvin (red.), *Rethinking Political Institutions. The Art of the State*. New York–London: New York University Press.
- Polanyi K. (1947). „Our obsolete market mentality”, *Commentary*, t. 3, nr 2.
- Reichertz J. (2010). „Abduction: The logic of discovery grounded theory”, *Forum: Qualitative Social Research*, t. 11, nr 1.
- Rogers P. (2005). „Program theory: Not whether program work but how they work”, w: E. Stern (red.), *Evaluation Research Methods* (tom 3). Sage Publications Ltd.
- Scharpf F.W. (1997). *Games Real Actors Play. Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*. Oxford: Westview Press.
- Scharpf F.W. (2000). „Institutions in comparative policy research”, *Comparative Political Studies*, t. 33, nr 762.

Scott R.W. (2005). „Institutional theory”, w: G. Rizzert (red.), *Encyclopedia of Social Theory*. Thousand Oaks: Sage Publications.

Shepsle K. (2006). „Rational choice institutionalism”, w: S. Binder, R. Rhodes, B. Rockman (red.), *Oxford Handbook of Political Institutions*. Oxford: Oxford University Press.

Sidani S., Sechrest L. (1999). „Putting program theory into operation”, *American Journal of Evaluation*, t. 20, nr 2.

Tashakkori A., Teddlie C.B. (2002). „Major issues and controversies in the use of mixed methods in

the social and behavioral sciences”, w: A. Tashakkori, C.B. Teddlie (red.), *Handbook of Mixed Methods Social and Behavioral Research*. Londyn: Sage.

Weiss J.A. (1989). „The powers of problem definition: The case of government paperwork”, *Policy Sciences*, t. 22, nr 2.

Wnuk-Lipiński E. (2005). *Socjologia życia publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

## Identification of social mechanisms with the use of actor-centred institutionalism

The article summarizes a research project whose aim was to identify the mechanism of public subsidies. It aims to present the theoretical frameworks of the research project, which were designed on the basis of actor-centred institutionalism. The frameworks made it possible not only to achieve the main aim of the project but also to identify the dysfunctional features of the intervention and the mechanism accounting for the permanence of the public subsidies.

Keywords: public subsidies, social mechanism, actor-centred institutionalism, abduction.

Dariusz Szklarczyk

## Instytucjonalne mechanizmy (nie)reprezentacji interesów w Polsce w perspektywie socjologii analitycznej – zarys problematyki badawczej

Artykuł stanowi próbę ujęcia tematyki reprezentacji interesów pracowników i pracodawców w Polsce z perspektywy socjologii analitycznej. Szczególna uwaga w pierwszej części artykułu została poświęcona mechanizmom społecznym jako narzędziom wyjaśniania rzeczywistości społecznej oraz roli pełnionej w tych mechanizmach przez instytucje. W dalszej części artykułu omówiono wybrane zagadnienia związane z reprezentacją interesów pracowników i pracodawców, składające się na tzw. proces wytwarzania wpływu: mobilizację do działania, konkurencję (rywalizację), wywieranie wpływu i rozliczenie z efektów działań. Na zakończenie wskazano na istniejącą potrzebę wyjaśnienia tych zagadnień przez realizację podstawowego założenia socjologii analitycznej – badanie mechanizmów społecznych.

Słowa kluczowe: reprezentacja interesów, organizacje pracodawców, związki zawodowe, proces wytwarzania wpływu, socjologia analityczna, mechanizmy społeczne, instytucje.

### 1. Socjologia analityczna jako nowe ujęcie „starych” problemów

Temat niniejszego artykułu został przeze mnie podjęty z dwóch powodów. Pierwszym z nich jest realizacja projektu badawczego poświęconego współczesnej reprezentacji interesów pracowników i pracodawców na szczeblu centralnym w Polsce. Zgodnie z zapisami prawnymi, m.in. obowiązującą Konstytucją RP, Ustawą o Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych oraz przyjętymi w 2002 r. Zasadami Dialogu Społecznego, reprezentacje interesów pracowników i pracodawców mają formalnie zagwarantowany wpływ na kształtowanie polityki społeczno-gospodarczej państwa, a zatem – w tym miejscu pierwsze odniesienie do orientacji teoretycznej w socjologii, z którą sympatyzuję – mają pewne funkcje jawne (Merton 1982, s. 131). Jako partnerzy społeczni rządu reprezentacje te są jednak jednocześnie grupami interesu, co każe zadać pytanie o ich funkcje ukryte, rzeczywiste znaczenie dla gospodarki i reprezentowanych przez nie środowisk.

Stawiając tego typu pytania, już na początku chciałbym, zgodnie z mertonowską zasadą relatywizacji roli każdego elementu do stanu systemu (Wiater 1982), jednoznacznie odciąć się od uogólniającej, oderwanej od kontekstu historyczno-kulturowego oceny reprezentacji interesów jako zjawiska pozytywnego bądź negatywnego. W szczególności zaś nie próbuję udowodnić żadnej z góry powziętej tezy o konieczności lub braku konieczności istnienia w strukturze państwa normatywnie usankcjonowanej reprezentacji środowisk pracowników i pracodawców. Celem mojego projektu jest opis i wyjaśnienie mechanizmów zmian w reprezentacji interesów pracowników i pracodawców na szczeblu centralnym w Polsce zachodzących w pierwszej dekadzie XXI w. Odtworzenie stanu owej reprezentacji, dyskusja nad jej charakterem, wskazanie kluczowych aktorów, przybliżenie ich charakterystyki i działań, a nade wszystko refleksja nad jej społecznymi mechanizmami to kluczowe elementy dłuższego procesu badawczego, który powinien doprowadzić do opracowania modelu (bądź konkurencyjnych modeli) rozwoju reprezentacji interesów pracowników i pracodawców w Polsce.

Drugim z powodów, które skłoniły mnie do podjęcia tego tematu, są spodziewane korzyści

---

Dariusz Szklarczyk – Centrum Ewaluacji i Analiz Polityki Publicznych, Uniwersytet Jagielloński.

poznawcze wynikające z przyjęcia – w poszukiwaniu odpowiedzi na postawione wyżej pytania – perspektywy socjologii analitycznej, wraz z jej aparatem pojęciowym. Najważniejsze terminy tejsze perspektywy, jak np. indywidualizm strukturalny, zostały już dobrze zdefiniowane (Drożdżak 2012) i nie ma potrzeby ponownego ich rozpatrywania. Inne, jak pojęcie mechanizmu społecznego, wymagają uściślenia chociażby w zakresie poziomu ogólności zjawisk (zob. Mayntz 2003), do których, w ramach podjętego tematu, będę się odwoływał.

Okazję do zaprezentowania tez artykułu stanowiło cykliczne seminarium „Koło Krakowskie”, prowadzone przez profesorów Jerzego Hausnera i Jarosława Górniaka przy udziale pracowników naukowych i doktorantów Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i Wydziału Filozoficznego Uniwersytetu Jagiellońskiego. Trzecia edycja seminarium poświęcona była zagadnieniu instytucji w życiu społecznym i gospodarce. Wydarzenie to zachęciło mnie do wyraźniejszego podkreślenia związku pomiędzy działaniem mechanizmów społecznych a instytucjami i umieszczenia dyskusji na ten temat w kontekście badań nad reprezentacją interesów w Polsce.

Zanim zostanie uzgodnione znaczenie podstawowych – z punktu widzenia tematu – pojęć, warto wskazać cel niniejszego opracowania. Nie jest nim ani wyłączna prezentacja założeń teoretycznych i metodologicznych ukrytych pod etykietą socjologii analitycznej, ani też, zbyt ambitna dla pojedynczej publikacji, próba wyjaśnienia bieżącego stanu reprezentacji interesów pracowników i pracodawców w Polsce. Tym, co chcę osiągnąć, jest wykorzystanie zalet socjologii analitycznej do uporządkowania schematu działań badawczych, które miałyby zmierzać do wyjaśnienia stanu reprezentacji interesów w kategoriach przyczynowych. To bowiem jawi się jako główne, a w pewnym stopniu przełomowe wyzwanie do podjęcia w zdominowanym przez normatywny opis polu badawczym. Zbyt mocne skupienie się na założeniach socjologii analitycznej byłoby czymś w rodzaju ponownego „odkrywania Ameryki”, dawno już odkrytej, choć opatrzonej różnymi etykietami w pracach takich autorów, jak Raymond Boudon, James Coleman,

Renate Mayntz czy Robert K. Merton, by wymienić tylko nielicznych. Tymczasem, w gruncie rzeczy chodzi o typ analizy, w której:

(...) rdzennym procesem rozpatrywanym jako centralne zjawisko w strukturze społecznej jest wybór pomiędzy alternatywami wyznaczonymi przez strukturalizację społeczną. Różni się to od procesu wyboru w teorii ekonomicznej, w której alternatywy powiązane są nieodłącznie z zyskami. Różni się także od procesu wyboru w teorii uczenia się, w której alternatywy w myśl założeń emitują bodźce wzmacniające lub wygaszające. Różni się zatem od obu tych teorii tym, że dla Mertona zysk czy wzmocnienie związane z wyborem poszczególnej alternatywy jest społecznie ustalone i stanowi część porządku instytucjonalnego (Stinchcombe 1975, s. 12, za: Merton 1982, s. 16).

Jak pisze dalej Merton:

(...) ludzie nie dokonują owych wyborów pomiędzy alternatywami wyznaczonymi przez strukturalizację społeczną w sposób całkowicie dowolny; w swoich decyzjach są ograniczani kontekstami strukturalno-społecznymi. Owe konteksty strukturalne wyznaczają granice osiągalności celów oraz warunki niezbędnych przy tym kompromisów (Merton 1982, s. 16).

Biorąc pod uwagę stosunkowo wysoki poziom zorganizowania aktorów, zaangażowanych w reprezentację interesów na szczeblu centralnym, wydaje się, że właśnie wspomniane ograniczenia powinny być obiektem pogłębionych studiów. Stają się one tym ważniejsze dla końcowego efektu działania, im mniej swobody w działaniu zostawiają aktorom. Z powyższym spostrzeżeniem wiąże się następująca hipoteza: im niższy poziom ogólności rzeczywistości będącej przedmiotem badania, tym większa skłonność badaczy do kierowania wyjaśnienia efektu działania w stronę działającego podmiotu (np. konkurencja przedsiębiorców w modelowej sytuacji wolnego rynku). I odwrotnie, im wyższy poziom ogólności (np. system polityczny), tym ważniejsze w wyjaśnieniu efektów działania podmiotu stają się ograniczenia (kontekst). Różnicę tę dobrze oddaje rozróżnienie pomiędzy logiką konsekwencji a logiką stosowności (March, Olsen 2005, s. 198). W dalszej części tekstu ograniczenia te zostaną utożsamione z instytucjami.



Jak zostanie to wykazane dalej, odtworzenie, nawet pojedynczego, mechanizmu społecznego może być zabiegiem konceptualnie i operacyjnie złożonym. Dlatego też w niniejszym tekście poruszać się będę na takim poziomie abstrakcji, który umożliwia tworzenie ram koncepcyjnych i heurystyczne typowanie pytań badawczych, a jest jednocześnie zbyt odległy dla empirii, by odwołania do niej mogły pretendować do statusu wyższego niż ilustracje.

Dalszą część artykułu rozpoczynam od przybliżenia kluczowych pojęć, a więc mechanizmów społecznych, instytucji i reprezentacji interesów, wraz ze wskazaniem przykładów ich stosowania. Warto przy tym nadmienić, że centralne pojęcie, ze względu na przyjętą perspektywę socjologii analitycznej, stanowią tutaj mechanizmy społeczne, a pozostałe są w mechanizmach niejako zakotwiczone. Instytucje rozpatruję wobec tego w takim zakresie, w jakim stanowią one ważny element mechanizmów społecznych. Reprezentację interesów traktuję zaś jako zagadnienie w swej istocie domagające się propozycji badawczej uwzględniającej zarówno mechanizmy społeczne, jak i instytucje. Po omówieniu kluczowych pojęć podejmuję problem właściwego wyboru i określenia przedmiotu podlegającego wyjaśnieniom, czyli *explanandum* z punktu widzenia analizy mechanizmów społecznych. Następnie stawiam pytanie o sposób poszukiwania mechanizmów społecznych w badaniu reprezentacji interesów. Wskazuję, jako cenną propozycję porządkującą pole badawcze, ujęcie analizowanego zjawiska w postaci tzw. procesu wytwarzania wpływu, który zostaje rozbity na cztery, następujące po sobie i zależne od siebie, etapy. Przy okazji omawiam najważniejsze założenia tzw. perspektywy neopluralistycznej w badaniu reprezentacji interesów (Lowery, Gray 2004) i wskazuję na jej użyteczność i zbieżność z założeniami socjologii analitycznej. Na koniec formułuję kilka hipotez dotyczących mechanizmów społecznych reprezentacji interesów pracowników i pracodawców w Polsce, które wymagają dalszych studiów i weryfikacji.

## 2. Mechanizmy społeczne, instytucje i reprezentacja interesów

### Rozumienie mechanizmów społecznych

Wyjaśnienie, jako naukowy cel socjologicznej analizy zjawisk społecznych, wymaga odwołania do elementów łączących określony stan „wejściowy” *w1* (*initial conditions*) z określonym stanem „wyjściowym” *w2* (*specific outcome*), czyli do mechanizmów społecznych<sup>1</sup>. Jak dodaje Mayntz, połączenie to dotyczy pewnych procesów o charakterze powtarzalnym (*recurrent processes*). Nie wystarczy zatem wskazać, w ramach teorii dedykowanej danemu zjawisku, czynniki uznawane za przyczynę określonego stanu czy efektu. Konieczne jest również wskazanie wszystkich stanów pośrednich (*intermediate steps*) i odpowiedź na pytanie, w jaki sposób od *w1* dochodzimy do *w2*, czyli rekonstrukcja łańcuchów przyczynowo-skutkowych (*causal chains*) (Mayntz 2003). Wśród badaczy zgłębiających problematykę mechanizmów społecznych mówi się w tej sytuacji o „eliminowaniu z wyjaśnienia czarnych skrzynek” (m.in. Boudon 1998), co w gruncie rzeczy oznacza uważniejsze przyjrzenie się stosowanym w wyjaśnianiu uproszczeniom czy generalizacjom, które stały się na tyle oczywiste i rozpowszechnione, że zapomnieliśmy, czym w istocie są i w jaki sposób działają.

Kilka właściwości mechanizmów społecznych zasługuje na szczególną uwagę. Po pierwsze, liczba elementów łączących *w1* z *w2* jest skończona (Elster 1989, za: Mayntz 2003). Wydaje się, że występujący tu problem złożoności może dostarczać poważnych wątpliwości natury praktycznej: powszechnie aprobowana w naukach społecznych zasada ekonomiki wyjaśnienia głosząca, że mniej znaczy więcej, może okazać się zbyt słaba wobec faktu pozostawienia w procesie wyjaśniania „czarnej skrzynki”. Jako typowe przykłady „czarnych skrzynek” w socjologicznym wyjaśnianiu Boudon wymienia m.in. socjalizację, skłonność do unikania ryzyka czy cały szereg zjawisk oznaczonych jako „paradoksy”

<sup>1</sup> Niektórzy autorzy do pojęcia mechanizmu włączają również *w1* i *w2*, inni, jak Peter Hedström i Richard Swedberg czy Ray Pawson ograniczają je do elementów łączących *w1* i *w2* (Mayntz 2003).

(Boudon 1998). Autor ten jako receptę wskazuje odwołanie do działającej jednostki, która ma określony powód, aby działać. Powody te mogą być różne. Różne jest też ich znaczenie dla aktorów. Jeżeli jednak potrafimy wskazać powód działania, nie musimy szukać dalszego wyjaśnienia. Ostateczne wytłumaczenie zjawisk społecznych składa się z twierdzeń dotyczących powodów, dla których typowe jednostki (w znaczeniu weberowskiego typu idealnego), należące do określonej kategorii, zachowały się w określony sposób (ibidem).

Czy jednak, w przypadku złożonych mechanizmów społecznych odnoszących się przede wszystkim do poziomu ponadjednostkowego, konieczne jest cofnięcie się w wyjaśnianiu do poziomu jednostek? Są pewne przesłanki, by sądzić, że odpowiedź na to pytanie zależy od tego, w jakim stopniu wspomniana przynależność do danej kategorii określa sens działań jednostek w analizowanym wycinku rzeczywistości. Daje temu wyraz Mayntz, pisząc, że cofanie się do poziomu działania jednostek nie jest potrzebne, dopóki można za aktorów uznać ponadjednostkowe byty społeczne (np. grupę, organizację). Jako przykład podaje ona wyjaśnianie efektu negocjacji prowadzonych pomiędzy związkami zawodowymi, organizacjami biznesowymi i rządem. Jeszcze dalej w argumentacji idzie Arthur L. Stinchcombe, pisząc: „Jeżeli dostępny jest duży zasób informacji na temat zróżnicowania na poziomie zbiorowym bądź strukturalnym, a jednocześnie wnioskowanie z poziomu jednostek (a) nie ma solidnego oparcia w danych empirycznych i (b) nie wnosi żadnych przewidywań na poziomie strukturalnym, które mogłyby zostać niezależnie zweryfikowane, poruszanie się na poziomie mechanizmów dotyczących jednostek jest stratą czasu (Stinchcombe 1991, za: Mayntz 2003).

Praktyczny wniosek płynący z powyższych uwag oznacza, że badanie mechanizmów społecznych nie musi odnosić się wyłącznie do ograniczonego zasobu zjawisk, w których punktem wyjścia z definicji jest wybór jednostki (modelowym przykładem takiej strategii badawczej mogą być wybory edukacyjne młodzieży, skutkujące późniejszym niedopasowaniem ich kwalifikacji do wymagań rynku pracy). Optykę związaną z mechanizmami społecznymi można (a nawet

trzeba) stosować również na wyższym poziomie zorganizowania rzeczywistości społecznej, m.in. do badania zagadnienia reprezentacji interesów. Naiwnością bowiem, jak pisze Mayntz, jest sądzić, że zjawiska makrospołeczne są prostą konsekwencją celowego działania jednostek (ibidem).

Kolejną wartą podkreślenia cechą mechanizmów społecznych jest ich łączenie się ze sobą w sekwencje czy też łańcuchy (Gambetta 1998). „Ostateczne” wyjaśnienie wybranego zjawiska, czego mogą się spodziewać doświadczeni badacze-empiryści, częściej będzie polegało na określeniu wielu współdziałających lub współzależnych mechanizmów niż pojedynczego. Świadomość tego faktu chroni badacza przed pokusą zbyt łatwej interpretacji działania mechanizmu w sytuacji, gdy mogą istnieć alternatywne interpretacje (skrajnym, ale zrozumiałym przykładem tego dylematu może być spór o to, co było pierwsze: jajko czy kura). Inną taką sytuacją jest brak obserwowanego efektu lub efekt w postaci zachowania *status quo*. Nie musi to wcale oznaczać, że w danych warunkach mechanizm nie działa czy nie znajduje analitycznego zastosowania – być może efekt jednego mechanizmu jest znoszony przez inny, działający jednocześnie. Wówczas jednak powinność badawcza ukazuje się w całej jaskrawości – należy dążyć do wyjaśnienia dynamiki społecznej wraz z jej konsekwencjami, być może tym bardziej, im wyraźniej w potocznej świadomości obraz rzeczywistości jawi się jako niezmienny.

Działanie pojedynczego mechanizmu może się również rozgałęziać ze względu na cechy aktorów weń uwikłanych (tzw. bifurkacja – rozdzielenie). Diego Gambetta podaje przykład mechanizmu wiążącego wiek ojca z prawdopodobieństwem dalszego kształcenia dziecka po zakończeniu obowiązkowej edukacji. W zależności od płci potomka, efekt ten mógł być negatywny (dla chłopców – im starszy ojciec, tym niższe prawdopodobieństwo dalszego kształcenia) bądź pozytywny (dla dziewcząt – im starszy ojciec, tym wyższe prawdopodobieństwo dalszego kształcenia) (Gambetta 1998).

Przy okazji warto wspomnieć o „składzie wewnętrznym” mechanizmów, czyli elementach, jak to zostało już powiedziane, w nie „uwikłanych”. O elementach tych powinno się myśleć przede

wszystkim jako o aktorach i czynnościach. Układają się one w określony proces, który od danego punktu startowego prowadzi do określonego punktu końcowego (Machamer, Darden, Craver 2000, za: Mayntz 2003). Skupienie na procesie i jego składowych zdaje się oddawać sens postulatów kryjących się za proponowanymi przez różnych badaczy podejściami, m.in. „systematyczną analizą procesu” (Hall 2003) czy „rekonstrukcją przyczynową” (Mayntz 2002). Ponieważ procesy społeczne są złożone, a ich określenie wymaga często przyjęcia dłuższej perspektywy czasowej, większość, nawet najwierniejszych i najbardziej precyzyjnych opisów badanej rzeczywistości, może okazać się niewystarczająca dla zrozumienia opisywanych zjawisk. To zresztą jest często wykorzystywane jako zarzut pod adresem nauk społecznych – zadowalające wyjaśnienia zjawisk społecznych, znacznie wykraczające poza teoretyzujące komentowanie bieżących wydarzeń, dotyczą najczęściej tego, co minione, i wykorzystują historyczną narrację.

Powyższe wnioski prowadzą do jeszcze jednej ważnej właściwości mechanizmów. Wchodząc ze sobą w relację i występując na różnych etapach procesów prowadzących do określonego efektu, mechanizmy mogą tworzyć różnorodne sprzężenia zwrotne, zmieniające przebieg procesu. W związku z tym raczej tylko w nielicznych przypadkach uda się przedstawić dojście od  $w_1$  do  $w_2$  jako liniową sekwencję stanów pośrednich, z których każdy poprzedni działa jednokierunkowo na następujący po nim i przybliża do ostatecznego efektu. Cechą sprzężeń zwrotnych jest oddziaływanie na stany wcześniejsze, które, zmieniając się, mogą spowodować dojście do zupełnie odmiennego rezultatu.

Na koniec rozważań o właściwościach mechanizmów społecznych wypada wspomnieć o dwóch dylematach związanych z: (a) obserwowalnością i (b) zakorzenieniem mechanizmów w określonym systemie czy środowisku. Ze względu na różne opinie badaczy w tej kwestii (przy czym przeważa pogląd, że mechanizmy nie są bezpośrednio obserwowalne i należy je analizować w ramach określonego systemu, a nie abstrakcyjnie) warto skorzystać z salomonowego rozwiązania zaproponowanego przez Mayntz (2003), która radzi, aby traktować te dwie właściwości mechanizmów jako zmienne.

## Instytucje w mechanizmach społecznych

Jak zostało już wcześniej wspomniane, znaczenie instytucji w badaniu mechanizmów społecznych zdaje się tym większe, a ich oddziaływanie tym silniejsze, im wyższy poziom zorganizowania rzeczywistości poddajemy analizie (w tym przypadku będzie to poziom centralny [krajowy] reprezentacji interesów). Wynika to z rozumienia instytucji jako ograniczeń nałożonych (czy może lepiej – nakładanych<sup>2</sup>) na działania aktora w określonej sytuacji bądź też reguł, jakim powinien się on podporządkować<sup>3</sup>. Wyższy poziom organizacji, związany często też z formalizacją zasad działania (instytucje formalne), oznacza mniejszą możliwość swobodnego działania aktorów, co – tu jako badacze rzeczywistości społecznej nie powinniśmy mieć wątpliwości – nie jest równoznaczne z ograniczeniem zmienności działań aktorów. Bez względu na to, czy mamy do czynienia z instytucjami wzmacniającymi stabilność określonej struktury, czy działającymi na rzecz zmiany (zob. March, Olsen 2005), instytucje mają wpływ na przebieg procesu zachodzącego pomiędzy  $w_1$  i  $w_2$ , a więc na działanie mechanizmu. Pytanie jednak, w którym momencie do tego dochodzi i jakiego rodzaju jest to wpływ.

Popularnym podejściem wśród badaczy jest wyróżnienie trzech typów mechanizmów, ze względu na poziom i kierunek oddziaływania. Są to mechanizmy (1) makro–mikro, (2) mikro–mikro oraz (3) mikro–makro. Hedström i Swedberg nazywają je, kolejno, mechanizmami sytuacyjnymi, działania jednostek oraz transformacyjnymi (1996). Mechanizmy sytuacyjne dotyczą wyjściowych warunków dla działania jednostki i mogą wpływać na kierunek i sposób tego działania. Jednostki w zadanych warunkach mogą funkcjonować w różny sposób, np. pojedynczo bądź wspólnie, kooperując bądź rywali-

<sup>2</sup> Chodzi o podkreślenie, że ograniczenia łatwiej jest wskazywać niejako przy okazji działania niż jako dane z góry, przed jego rozpoczęciem.

<sup>3</sup> Istnienie reguł czy „ograniczeń” niekoniecznie oznacza „skrępowanie” aktora uniemożliwiające mu pełne osiągnięcie pożądanego celu – instytucje mogą również ułatwiać czy wręcz umożliwiać osiągnięcie celów. Dla pełniejszego wyjaśnienia tego zagadnienia warto się odwołać do podziału na instytucje formalne i nieformalne (zob. Chavance 2008).

zując itd., i tu również mówimy o występowaniu mechanizmów. Mechanizmy transformacyjne skupiałyby się natomiast na efektach działań jednostek w interakcji z czynnikami poziomu makro (strukturą). Przedmiotem zainteresowania powinna być zatem zmiana w poziomie makro (lub jej brak). Inna typologia, autorstwa Douga McAdama, Sidneya Tarrowa i Charlesa Tilly'ego (2001), mówi o mechanizmach środowiskowych, kognitywnych i relacyjnych.

Zdaniem Mayntz, szczególnie wyróżnienie trzeciego typu mechanizmów (mikro–makro), czyli relacyjnych czy transformacyjnych, pozwala przełamać słabość popularnego łańcucha makro1–mikro1–mikro2–makro2, zaproponowanego przez Colemana, który dostrzegał istotną rolę warunków kontekstowych przede wszystkim na początku łańcucha (makro1–mikro1), efekt końcowy (makro2) wyprowadzając bezpośrednio z działań jednostek (mikro2)<sup>4</sup>. Uważa ona, że makrostruktury, tj. układy relacyjne, które mogą mieć charakter instytucjonalny (choć nie muszą), stanowią integralną część procesów tworzących zjawiska makrospołeczne; co więcej, są częścią decydującą o efekcie mechanizmów mikro–makro (Mayntz 2003).

Teza ta nabiera mocy m.in. w świetle tego, co powiedziano wcześniej o długotrwałości procesów społecznych. Nie sposób ograniczać roli struktury jedynie do określenia warunków „wejściowych” (w1) i pomijając jej oddziaływanie na ostateczny efekt (w2) jednocześnie w stosunku do działań podejmowanych przez aktorów. Dobrym tego przykładem jest cykl działań zachodzących pomiędzy otwarciem nowego kierunku studiów przez uczelnię w odpowiedzi na zapotrzebowanie na określone kwalifikacje zgłaszane przez pracodawców a ostatecznym efektem, który ocenilibyśmy według kryterium znalezienia odpowiedniego pracownika/pracodawcy. Już sam czas, jaki minął pomiędzy w1 i w2 powoduje, że wpływ, zmieniającej się przecież, struktury

na ostateczny kształt efektu w punkcie w2 powinien stać się przedmiotem szczególnej uwagi.

Biorąc pod uwagę powyższe, aby przyznać instytucjom istotną rolę w analizie mechanizmów społecznych, trzeba jeszcze wyjaśnić kwestię instytucjonalnego charakteru makrostruktur. Choć, jak pisała Mayntz, nie jest to zasadą, można przyjąć, że dla znacznej liczby procesów i zjawisk makrospołecznych, którymi interesują się nauki społeczne, właściwość ta występuje. Z całą pewnością zaś dotyczy to analizy systemów politycznych czy polityk publicznych. W tym obszarze przyjęcie założenia o instytucjonalnym charakterze makrostruktur pozwala m.in. na podjęcie problemu endogenności wartości i preferencji (interesów) w obrębie instytucji lub – co szczególnie ważne – wzajemnego dostosowania aktorów i instytucji do siebie (March, Olsen 2005). Interesujące mnie zjawisko reprezentacji interesów w wielu punktach wspiera się na instytucjach, sięgając do podstaw demokracji, rządzenia bądź tworzenia polityki.

Podsumowując – instytucje chciałbym traktować jako formalne i nieformalne reguły kształtujące działania aktorów w sposób decydujący o zaistnieniu lub niezastnieniu zarówno określonych, intencjonalnych efektów, jak i niezakładanej, nieprzewidywanej zmiany w strukturze. Interesować mnie więc będzie przede wszystkim zdolność i potencjał instytucji w zakresie modyfikacji działania mechanizmów, w szczególności transformacyjnych (mikro–makro). Mając na uwadze społeczny charakter instytucji, warto jednocześnie podkreślić, że na funkcjonowanie mechanizmu mogą wpływać też mniej społeczne czy wręcz abstrakcyjne właściwości struktury (np. liczba elementów ją tworzących). W tym sensie nie wydaje się słuszne utożsamienie badania mechanizmów społecznych wyłącznie z analizą instytucjonalną. Z drugiej strony jednak, by przywołać tu klasyczny model segregacji przestrzennej Thomasa Schellinga (1971), trudno odmówić instytucjom istotnego wpływu na kształt struktury: oczekiwania co do podobieństwa lub odmienności otoczenia jednostki mają pochodzenie społeczne. Dla badania reprezentacji interesów analiza instytucjonalna ma znaczenie zasadnicze, choć wskazane jest uzupełnianie jej analizami wyrosłymi na gruncie innych orientacji badawczych.

<sup>4</sup> Jak wspomniano wcześniej, taka sytuacja jest oczywiście możliwa, lecz znajduje zastosowanie w ograniczonej liczbie zjawisk, np. zbiorowej manifestacji. Co do Colemana, Mayntz odnotowuje jednak jego uwagi dotyczące różnych efektów działania w zależności od kontekstu, podkreślając, że nie sytuował on wpływu właściwości struktury w obrębie mechanizmów mikro–makro.



## Reprezentacja interesów – poziom mikro i makro

Można wyróżnić dwa wymiary związane z funkcjonowaniem reprezentacji interesów: interakcyjny (mikro) i instytucjonalny (makro). Pierwszy wynika z dążenia jednostek do realizacji swoich interesów, przy czym, w przypadku reprezentacji interesów, mowa raczej o działaniu stałym, nieustającym wraz z osiągnięciem zadowalającego stanu rzeczy, lecz kontynuowanym w celu zabezpieczenia uzyskanych korzyści i zapewnienia możliwości ich dalszego czerpania. Oznacza to, że reprezentację interesów powinno się rozpatrywać jako dążenie do udziału we władzy lub do posiadania na nią wpływu. Wymiar drugi oddaje systemowy walor i charakterystykę działań poszczególnych reprezentacji w ramach istniejących instytucji. Reprezentacja interesów oznacza też bowiem sposób, w jaki zorganizowany jest określony wycinek rzeczywistości społecznej, np. życie gospodarcze, oraz wyznacza pozycję, którą różne organizacje i instytucje zajmują w ramach tzw. systemu reprezentacji interesów, czyli układu wzajemnych relacji pomiędzy organizacjami i instytucjami dążącymi do realizacji własnych interesów i jednocześnie ograniczonych regułami określającymi sposoby i możliwości ich działania.

Dla wspomnianych reguł warto wyznaczyć jakieś ramowe punkty odniesienia, które pozwoliłyby lepiej zorientować się we właściwościach rozważanego systemu reprezentacji interesów. Przyjmuję bowiem, że zjawisko reprezentacji interesów należy rozpatrywać łącznie poziomu mikro i makro, bo tylko w taki sposób możemy próbować wyjaśnić jego określony, makrospołeczny efekt. Jako punkty odniesienia trzeba wskazać dwa podstawowe modele opisu stosunków przemysłowych, popularne na gruncie europejskim. Mam tu na myśli korporatyzm i pluralizm, zestawione ze sobą w głośnej pracy Ph.C. Schmittera „Still the century of corporatism?” (1979). Korporatyzm został przez niego określony jako

(...) taki system reprezentacji interesów, w którym poszczególne jego jednostki zostają zorganizowane w ograniczoną liczbę pojedynczych, przymusowych, niekonkurujących, hierarchicznych i funk-

cyjonalnie zróżnicowanych kategorii, uznawanych (albo stworzonych) przez państwo i uprawnionych na zasadzie wyłączności do reprezentowania swoich członków w zamian za uznanie wpływu na wybór liderów i kontroli w wyrażaniu potrzeb i poparcia (ibidem, s. 13).

Pluralizm z kolei odnosi się do takiego systemu reprezentacji interesów,

(...) w którym jego jednostki są zorganizowane w nieokreśloną liczbę dobrowolnych, konkurujących ze sobą, niehierarchicznych i samookreślających się ze względu na rodzaj lub cel działania kategorii, które nie są specjalnie ani rejestrowane, ani uznawane, ani tym bardziej tworzone lub ograniczone w wyborze liderów i artykulacji interesów przez państwo, i które nie mają wyłączności na reprezentowanie właściwych swojej kategorii jednostek (ibidem, s. 15).

Te dwa modele zostały przeze mnie wybrane jako punkty odniesienia z kilku powodów. Po pierwsze, odwołania do nich są wciąż żywe i można je wskazać w aktualnych nurtach badań (m.in. zob. książkę Petera Halla i Davida Soskice'a [2001], w której jest mowa o gospodarkach wolnorynkowych i skoordynowanych). Po drugie, w literaturze poświęconej reprezentacji interesów w Polsce istnieje nierozstrzygnięty spór dotyczący przybliżonej adekwatności jednego bądź drugiego modelu. Niektórzy badacze są skłonni nazywać polski system reprezentacji interesów pluralistycznym (Kozek 1993), inni – chwiejnym korporatyzmem (Sroka 2007), a jeszcze inni – rozwiązaniem hybrydalnym (Morawski 1995). Po trzecie, modele te kładą nacisk na sposób zorganizowania aktorów, co podkreśla instytucjonalny aspekt zjawiska. Wreszcie, po czwarte, obejmują całościowo złożony proces zachodzący na różnych poziomach analizy – mikro i makro. Oczywiście, modele same przez się nie tłumaczą, dlatego określony system reprezentacji interesów ma pewne idealnotypiczne cechy bądź ich nie ma – zachodzi bowiem potrzeba identyfikacji i eksplikacji mechanizmów społecznych prowadzących od w1 do w2. W tym miejscu stajemy przed kolejnym, ważnym w perspektywie socjologii analitycznej, zagadnieniem określenia przedmiotu wyjaśnienia, czyli *explanandum*.



### 3. *Explanandum* jako punkt wyjścia do badania mechanizmów społecznych

Ilekróć stawiamy sobie pytanie, dlaczego pewne zjawisko obserwujemy (lub nie, choć spodziewaliśmy się je zaobserwować) czy też, w jaki sposób doszło do określonego rezultatu, zaczynamy wyjaśnienie nie od wychwycenia jakiejś prawidłowości, korelacji, lecz od określenia przedmiotu wyjaśnienia (*eksplanandum*) (zob. Mayntz 2003). W procesualnym ujęciu rzeczywistości oznacza to konieczność wyboru pewnej części trwającego procesu, która doprowadzi do wskazania, w jaki sposób znaleźliśmy się w danym punkcie. Wybór *eksplanandum* i jego precyzyjne określenie rzutuje na decyzję o punkcie startowym analizy (ibidem).

Tym, co chciałbym wyjaśnić w odniesieniu do zjawiska reprezentacji interesów w Polsce, jest utrzymywanie się na szczeblu centralnym (Komisja Trójstronna – KT) pewnej struktury organizacyjno-instytucjonalnej, pomimo niespełniania przez nią założeń żadnego z dwóch wspomnianych modeli systemu reprezentacji interesów. O tym, jak daleko struktura ta odbiega od korporatyizmu, świadczą m.in. takie fakty, jak rezygnacja wicepremiera Waldemara Pawłaka ze stanowiska przewodniczącego KT na znak protestu przeciwko nieliczeniu się rządu ze stanowiskiem wypracowanym w ramach spotkań Komisji. Jeden z przedstawicieli organizacji związkowych biorących udział w jej pracach tak określa ten stan:

Jeśli KT przyjmie w konsensusie projekt ustawy czy zaopiniuje ją, to strona rządowa powinna traktować tę decyzję jak własną. Próba sprowadzenia KT jedynie do grona bezwolnych osób potakujących rządowym pomysłom to nieporozumienie. Czyni ją w zasadzie nikomu niepotrzebnym salonem jałowej debaty, wylewania wzajemnych żalów. I to trzeba zmienić jak najszybciej (Chudkiewicz 2012).

Z punktu widzenia interesu publicznego zarysowana sytuacja byłaby niekorzystna i skłaniała do zadania pytania – czy tzw. partnerzy społeczni kogokolwiek jeszcze reprezentują oraz czy instytucja ta rzeczywiście nikomu nie jest potrzebna? Potrzebę podniesienia tych pytań wzmacniają takie obserwowane zjawiska, jak m.in. spadek uzwiązkowienia po stronie pracow-

ników oraz niski stopień zrzeszania się po stronie pracodawców.

Z drugiej strony, można zaobserwować fakty świadczące o tym, że rzeczywisty stan reprezentacji interesów na szczeblu centralnym daleki jest również od modelu pluralistycznego. Model ten zakłada bowiem nieskrępowane tworzenie dobrowolnych organizacji, które na zasadach konkurencji starają się wywrzeć wpływ na agendy rządowe. Tymczasem w 2010 r. na mocy projektu ustawy, przygotowanej wspólnie przez Business Centre Club, Związek Rzemiosła Polskiego, Krajową Izbę Gospodarczą, Naczelną Radę Zrzeszeń Handlu i Usług oraz Polską Radę Biznesu, została podjęta próba powołania do życia powszechnego samorządu gospodarczego i Parlamentu Przedsiębiorców, który reprezentowałby środowisko małych i średnich przedsiębiorstw. Zdaniem Andrzeja Arendarskiego, prezesa Krajowej Izby Gospodarczej: „(...) ta publiczno-prawna instytucja mogłaby przejmować od administracji publicznej działania na rzecz rozwoju gospodarki, realizując je lepiej, taniej i według rzeczywistych potrzeb przedsiębiorców” (INFOR.PL 2010). Taka idea centralizacji reprezentacji interesów przedsiębiorców zmierzałaby wprost do redefinicji istniejącego systemu reprezentacji w kategoriach korporatystycznych. Warto przy tym zauważyć, że dwie pierwsze organizacje, wymienione jako autorzy projektu, są beneficjentami istniejących rozwiązań, jako członkowie Komisji Trójstronnej. Koncepcja ta została jednakże zaniegowana przez innych jej członków, m.in. Konfederację Pracodawców Polskich (obecnie Pracodawcy RP) oraz Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan (obecnie Konfederacja Lewiatan), którzy tłumaczyli, że lepiej jest wzmacniać rolę dotychczas funkcjonujących w Komisji dobrowolnych organizacji, utrzymujących się ze składek swych członków. Formułowane zarzuty dotyczyły również potencjalnego upolitycznienia takiego samorządu (najwidoczniej uznano, że członkowie KT nie są upolitycznieni) oraz marnowania publicznych pieniędzy. Zapewne z lekką przesadą, lecz można stwierdzić, że ta stanowcza krytyka sprawia wrażenie obrony oligarchicznego *status quo* pod hasłem obrony pluralizmu. Faktem jednak jest, że już kilka lat wcześniej pojawiały się komenta-

rze dostrzegające zarówno potencjalny konflikt interesów, jak i potencjalne korzyści z modyfikacji istniejącego systemu. Autorem jednego z nich jest Władysław Frasyniuk:

Jestem zwolennikiem powszechnego samorządu gospodarczego. Przy czym organizując go, nie można zniszczyć organizacji, które już funkcjonują. Ważne jest też, by konstrukcja tego samorządu umożliwiała usunięcie ze swych szeregów osób nieprzestrzegających etyki biznesowej. W samorządzie nie powinno być miejsca dla ludzi nieuczciwych. Samorząd powinien być powszechny, gdyż obecnie organizacje zrzeszające przedsiębiorców są rozproszone i słabe. I często reprezentują interesy osób, które nie wywodzą się ze sfery produkcji, handlu czy usług. Popierają natomiast m.in. firmy żyjące z publicznych zleceń, przedstawiciele rynków finansowych. A chodzi o to, by powszechny samorząd gospodarczy reprezentował interesy wszystkich grup, nie tylko tych najsilniejszych. Należy pamiętać, że wszystkie kampanie wyborcze odbywają się za pieniądze przedsiębiorców. Natomiast w polskim parlamencie brakuje myślenia w kategoriach gospodarki rynkowej. Jeszcze raz podkreślę: powszechny samorząd gospodarczy nie może powstać poprzez likwidację struktur, które już istnieją. Przecież to, że poszczególne branże chcą mieć własne organizacje, nie oznacza wcale, że nie zamierzają należeć do powszechnego samorządu gospodarczego (za: Dudała, Ciepela 2002).

Wracając w tym miejscu do naszego *eksplanandum*: pytanie, jakie chciałbym postawić, dotyczyłoby powodów, dla których istniejący system reprezentacji interesów trwa w obecnym kształcie i ma określoną dynamikę wewnętrzną i zewnętrzną. W odniesieniu zaś do tej dynamiki: dlaczego działania różnych aktorów na rzecz zmiany kończą się, jak dotąd, fiaskiem i w jakich okolicznościach mogłoby do takiej zmiany dojść?

Dla badacza zainteresowanego sprawnym rządzeniem, logiczną konsekwencją zarysowanego problemu są kolejne pytania. Czemu (komu) służy istniejący system reprezentacji interesów? Jakie są scenariusze jego rozwoju i co oznaczają dla polityki społeczno-gospodarczej państwa? Czy istniejący system reprezentacji interesów dobrze spełnia swoją funkcję? Czy pomaga w tworzeniu optymalnych warunków

rozwoju przedsiębiorczości, czy też rozwój ten utrudnia bądź hamuje? Aby odpowiedzieć na te pytania, przydatne będą takie ramy koncepcyjne, które pozwolą na ujęcie zjawiska reprezentacji interesów w kategoriach procesu prowadzącego do określonych efektów, co z kolei pozwoli skorzystać z „aparatury” socjologii analitycznej, czyli kategorii mechanizmów społecznych.

#### 4. Gdzie szukać mechanizmów społecznych?

We wcześniejszych fragmentach wspomniany został wymiar mikro (interakcyjny) i makro (instytucjonalny, systemowy) zjawiska reprezentacji interesów. Niezależnie od tego trzeba skonstatować, że pomiędzy powstaniem organizacji reprezentujących interesy określonej kategorii osób a ukształtowaniem względnie stabilnych rozwiązań instytucjonalnych (np. w postaci Komisji Trójstronnej, Wojewódzkich Komisji Dialogu Społecznego) istnieje jakiś proces wpływający w dużym stopniu na właściwości tych rozwiązań, zarówno formalne, jak i te mniej formalne, a decydujące o sposobach działania instytucji w praktyce.

Łącznikiem tym, opisanym przez Davida Lowery’ego i Virginię Gray, może być tzw. proces wytwarzania wpływu, stanowiący pewien zamknięty cykl kategorii zdarzeń związanych z działalnością szeroko rozumianych grup interesu. Proces ten obejmuje cztery etapy: (1) powstawanie organizacji lub (w przypadku istniejących organizacji) ich mobilizacji do działania, (2) włączenie jej w przestrzeń innych organizacji dążących do uzyskania wpływu na decyzje polityczne i konkurencja lub kooperacja z nimi, (3) wywieranie (lub próby wywierania) wpływu oraz (4) rozliczenie, czyli zestawienia efektów realizowanych polityk publicznych z rekomendowanymi interesami (Lowery, Gray 2004).

Wyróżnienie etapów procesu wytwarzania wpływu wiąże się z koncepcją teoretyczną, która, odnosząc się krytycznie do koncepcji pluralistycznych (reprezentowanych m.in. przez Davida Trumana i Roberta Dahla) i „ekonomicznych” (tutaj prominentnymi przedstawicielami byli m.in. Mancur Olson i Robert Salisbury), wykazuje też dużą zbieżność z założeniami socjolo-

gii analitycznej i analizą mechanizmów społecznych. Została ona przez swych autorów nazwana perspektywą „neopluralistyczną”, choć, przyglądając się jej założeniom, można by zaryzykować nazwanie jej koncepcją interakcyjno-instytucjonalną. Lowery i Gray, postulują, aby w badaniach nad reprezentacją interesów zwrócić większą niż dotychczas uwagę na: (1) rodzaj rozpatrywanych organizacji; w wielu analizach niesłusznie pomijano instytucje, skupiając się na organizacjach o charakterze członkowskim, (2) szeroki zakres rywalizacji pomiędzy organizacjami – również tego samego rodzaju – próbującymi znaleźć dla siebie wygodną niszę, (3) zmienność, dotyczącą przede wszystkim czynników kontekstowych, i wynikające z niej ograniczenia dla teorii, uwzględnienie empirycznego zróżnicowania i czynników kontekstowych (sugestia pracy na dużych lub średniej wielkości próbach), (4) towarzyszącą organizacjom i społecznościom niepewność dotyczącą zarówno zmiennej koniunktury, intencji innych aktorów, wyniku działań, jak i własnych celów, (5) nierozzerwalne połączenie wszystkich etapów procesu wytwarzania wpływu i sprzężenie wyników uzyskiwanych na każdym z nich, stanowiące wyzwanie dla ogólnej teorii reprezentacji interesów, i wreszcie (6) brak jednokierunkowości w cyklu procesu wywierania wpływu – pomiędzy poszczególnymi etapami procesu zachodzą wyraźne różnokierunkowe reakcje (Lowery, Gray 2004, s. 166).

Jak widać, przynajmniej część tych założeń (np. punkty 5. i 6.) odpowiada podejściu stosowanemu i postulowanemu przez badaczy mechanizmów społecznych. Główną korzyścią z przyjęcia perspektywy „neopluralistycznej” jest jednak skupienie analizy wokół czterech etapów procesu wytwarzania wpływu. Tworzą one kompletny, logiczny model analityczny pozwalający na uporządkowane śledzenie kluczowych, z punktu widzenia opisu działalności grup interesu, procesów.

## 5. Mechanizmy (nie)reprezentacji interesów na szczeblu centralnym w Polsce

Do wyjaśnienia wybranego *eksplanandum* konieczne jest stworzenie katalogu mechaniz-

mów zachodzących na wszystkich czterech etapach procesu wywierania wpływu, a następnie określenie relacji między tymi mechanizmami. Identyfikacja czy też nazwanie mechanizmów nie jest jeszcze jednoznaczne z wyjaśnieniem, które musi uwzględnić aktorów i ich działania zachodzące w danym kontekście instytucjonalnym. To z kolei wymaga pogłębionych studiów nad każdym z etapów analizowanego procesu i wykracza dalece poza niniejsze opracowanie. W tym miejscu można pokusić się jedynie o sformułowanie pewnych hipotez dotyczących centralnego szczebla reprezentacji interesów w Polsce.

### Mobilizacja i konkurencja

Na szczeblu centralnym nie będziemy mówić o powstawaniu czy powoływaniu zupełnie nowych organizacji (np. nowe związki zawodowe powstają, ale zazwyczaj w specyficznych branżach, np. handlu wielkopowierzchniowym, usługach ochroniarskich), lecz raczej o działaniu istniejących organizacji o ugruntowanej pozycji na rzecz stworzenia nowych lub modyfikacji istniejących instytucji (reguł). Odwołanie do historycznego procesu wytworzenia się obecnego systemu reprezentacji interesów może przynieść odpowiedź na pytanie o czynniki motywujące aktorów systemu przede wszystkim do działań na rzecz zabezpieczenia i wzmocnienia swojej pozycji w ramach istniejącego układu i niejednokrotnie w oderwaniu od potrzeb i interesów reprezentowanych. Potrzeba takich odwołań w literaturze przedmiotu jest szczególnie podkreślana w ramach podejścia tzw. zależności od ścieżki (*path dependency*, zob. Chavance 2008). Sięgając wstecz do pierwszych lat po transformacji ustrojowej, trzeba przypomnieć rolę, jaką system ten odgrywał w przeprowadzaniu ważnych reform ustrojowych. Rząd musiał prowadzić politykę negocjacyjną z partnerami legitymizującymi się mandatem społecznym w układach branżowych i regionalnych (Hausner 1992, s. 35). Ów mandat społeczny, jak się obecnie wydaje z perspektywy czasu, nie był jednorazowy, lecz przyczynił się do uformowania względnie trwałego układu sił pomiędzy rządem a partnerami społecznymi, z którymi ten rząd nego-

cjował. Wraz z przeprowadzeniem reform pierwotna funkcjonalność tego układu (wsparcie dla reform) zanikła, pozostawiając pusty stół negocjacyjny. Sama formuła negocjacji zaczęła się jednak instytucjonalizować (*vide* przyjęcie Ustawy o Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych w 2001 r.), co skłania do pytań o jawne i ukryte cele działalności partnerów społecznych oraz stabilność posiadanego przez nich mandatu społecznego (reprezentatywność).

Przykładem „obrony *status quo*” może być ustanowienie liczbowego (wg liczebności członków w zrzeszonych organizacjach) kryterium „reprezentatywności”, które wyklucza z bezpośredniej możliwości wpływu mniejsze organizacje. Pewną analogią do tego jest ustanowiony w Polsce na poziomie 5% zebranych głosów próg wyborczy, zostawiający za murami parlamentu mniejsze partie – reprezentacje interesów wyborców.

Opisywany wcześniej przykład inicjatywy zmierzającej do powołania Parlamentu Przedsiębiorców może natomiast świadczyć co najmniej o dwóch rzeczach: po pierwsze, o poczuciu braku skutecznej reprezentacji istotnej kategorii społecznej, po drugie, o poczuciu braku czytelności reguł w istniejącym systemie reprezentacji interesów (kontekście działania). W odniesieniu do świata pracy, współcześnie w Polsce można bowiem mówić o dwóch głównych kanałach artykulacji interesów pracowników i pracodawców: profesjonalnym/instytucjonalnym (w ramach jawnie działających organizacji i instytucji) i pozainstytucjonalnym (związany m.in. z nieformalnym lobbieniem), których wzajemne występowanie zmniejsza czytelność obowiązujących reguł i utrudnia formułowanie kwestii dotyczących interesów środowisk pracowników i pracodawców. Brak czytelności reguł może również powodować zaostrenie rywalizacji pomiędzy aktorami i ich większą skłonność do obrony partykularnych interesów. Konieczność stałego potwierdzania i umacniania swojej pozycji nie musi być korzystna z punktu widzenia wszystkich aktorów, szczególnie tych, którzy większy pożytek dostrzegają w kooperacji z pozostałymi. Stąd opisywane wcześniej propozycje zmian można ocenić jako zmierzające do wprowadzenia (neo)korporatystycznego systemu reprezentacji interesów pracowników i pracodaw-

ców, w którym rząd odgrywałby rolę strażnika i gwaranta istnienia systemu (również w aspekcie materialnym) i realizacji przyjętych reguł i decyzji. Jak należy ocenić szanse na wprowadzenie takich zmian? Wydaje się, że są one małe. Istniejący system ma charakter zamknięty, ekskluzywny. „Outsiderami” są te organizacje i instytucje, których zadaniem jest m.in. reprezentacja interesów pracowników lub pracodawców, a które nie zostały włączone w politykę dialogu społecznego i wytworzone przez nią instytucje. Przykładem są organizacje samorządu gospodarczego szczebla centralnego (Krajowa Izba Gospodarcza) czy samorządu zawodowego (np. Naczelna Rada Zrzeszeń Handlu i Usług). Mają one szanse znalezienia się wewnątrz systemu raczej w wyniku jego transformacji niż poprzez kooptację.

W zakresie pierwszego i drugiego etapu procesu wywierania wpływu pytania, jakie należałoby empirycznie zweryfikować, dotyczą: (1) powiązania (lub jego braku) pomiędzy motywami działań zorganizowanych aktorów a interesami reprezentowanych (ludzi pracujących, pracodawców, przedsiębiorców), jak również (2) konkurencji o członków (w przypadku organizacji członkowskich). Rozpoznanie wpływu istniejącego kontekstu na motywacje aktorów oraz ostateczny efekt ich działań może przybliżyć nas do wyjaśnienia bilansu tych działań.

## Wywieranie wpływu i rozliczenie

W zakresie tych dwóch etapów procesu wytworzenia wpływu, bez odwołania się do rozbudowanej bazy empirycznej, można powiedzieć niewiele. Stosunkowo najłatwiej odtworzyć przedmiot tego działania, czyli propozycje aktorów w zakresie prowadzenia polityki społeczno-gospodarczej. Poza tym, warto zwrócić uwagę na istotne różnice w sposobach oddziaływania na decydentów, chociażby pomiędzy związkami zawodowymi, stosującymi szeroki arsenał środków (np. manifestacje, blokady) a organizacjami pracodawców (np. przenikanie ekspertów ze środowiska pracodawców do struktur rządowych).

Tym, co stosunkowo najmocniej rzuca się w oczy, jest brak przejrzystego mechanizmu i kryteriów rozliczenia poszczególnych repre-



zentacji interesów z ich działalności. Być może nawet ten (brakujący) element procesu wywierania wpływu odgrywa decydującą rolę w sprzężeniu zwrotnym z pozostałymi jego elementami. Może społeczna „nierozliczalność” uznanych za „społecznie reprezentatywne” organizacji jest winna konserwowaniu istniejącego systemu reprezentacji interesów? Nawet jeśli okazałoby się, że wskaźnikiem oceny działalności może być społeczne poparcie lub formalne członkostwo w organizacjach, to z samego faktu zmniejszenia się liczby członków związków zawodowych nie wynika w żaden sposób zmiana, która miałyby na względzie interes publiczny.

## 6. Podsumowanie

Zarysowane w ostatniej części artykułu problemy i postawione hipotezy mogą prowadzić do identyfikacji mechanizmów społecznych odpowiedzialnych za stan, który wskazałem jako wymagający wyjaśnienia. Zaletą opisywanego podejścia, a więc narzędzi socjologii analitycznej i perspektywy „neopluralistycznej”, jest ukierunkowanie i uporządkowanie tych poszukiwań. Z jednej strony złożone i skomplikowane zjawisko reprezentacji interesów jest rozbijane na mniejsze dziedziny, co ułatwia zaplanowanie kolejnych kroków badawczych, z drugiej zaś dziedziny te pozostają ze sobą w związku logicznego następstwa, co powoduje, że nie tracimy z pola widzenia całości procesu i różnych możliwych konfiguracji problemów, które wymagają weryfikacji. Socjologia analityczna, koncentrująca swą uwagę wokół mechanizmów społecznych, odkrywa przed zarysowanym polem badawczym nowe perspektywy, dając nadzieję na wyjaśnienie kwestii wcześniej nierozstrzygniętych lub słabo przebadanych. Szczególnie cenne wydaje się wyraźne podkreślenie przez przedstawicieli tego nurtu znaczenia struktury i instytucji jako czynników moderujących działanie tzw. mechanizmów transformacyjnych, przekształcających działania aktorów w efekt na poziomie makro.

## Literatura

Boudon R. (1998). „Social mechanisms without black boxes”, w: P. Hedström, R. Swedberg (red.), *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. New York: Cambridge University Press.

Chavance B. (2008). „Formal and informal institutional change: The experience of postsocialism transformation”, *The European Journal of Comparative Economics*, t. 5, nr 1, s. 55–71.

Chudkiewicz M. (2012). „Dialog musi być prowadzony – rozmowa z Tadeuszem Chwałką”, *Dialog. Pismo Dialogu Społecznego*, t. 1, nr 32.

Drożdżak Z. (2013). „Socjologia analityczna jako uniwersalny program badawczy umożliwiający głębokie wyjaśnienie zjawisk społecznych i skuteczne projektowanie polityk publicznych”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 24–25.

Dudała J., Ciepela D. (2002). „Czy w Polsce powinien powstać powszechny samorząd gospodarczy?”, <http://www.wnp.pl/artykuly/czy-w-polsce-powinien-powstac-powszechny-samorzad-gospodarczy,-999.html> [dostęp: 18.05.2013].

Elster J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gambetta D. (1998). „Concatenations of mechanisms”, w: P. Hedström, R. Swedberg (red.), *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. New York: Cambridge University Press.

Hall P.A. (2003). „Aligning ontology and methodology in comparative research”, w: J. Mahoney, D. Rueschemeyer (red.), *Comparative Historical Research in the Social Sciences*. New York: Cambridge University Press.

Hall P.A., Soskice D. (red.) (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford–New York: Oxford University Press.

Hausner J. (1992). „Postsocjalistyczne państwo w procesie ustrojowej transformacji”, w: idem (red.), *Studia nad systemem reprezentacji interesów* (tom 1). Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

Hedström P., Swedberg R. (1996). „Social mechanisms”, *Acta Sociologica*, t. 39, nr 3, s. 281–308.

INFOR.PL (2010). „Powstanie samorząd gospodarczy reprezentujący firmy”, <http://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/117003,Powstanie-samorzad-gospodarczy-reprezentujacy-firmy.html#> [dostęp: 04.10.2010].

Kozek W. (1993). „Industrial relations in privatized and private enterprises: Corporatism or pluralism?”



lism?”, *Polish Sociological Review*, t. 4, nr 104, s. 331–341.

Lowery D., Gray V. (2004). „A neopluralist perspective on research on organized interest”, *Political Research Quarterly*, t. 57, nr 1, s. 163–175.

Machamer P., Darden L., Craver C.F. (2000). „Thinking about mechanisms”, *Philosophy of Science*, t. 67, nr 1, s. 1–25.

March J.G., Olsen J. (2005). *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, przekł. D. Sielski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Mayntz R. (2002). „Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen”, w: idem (red.) *Akteure – Mechanismen – Modelle. Zur Theoriefähigkeit Makro-Sozialer Analysen*. Frankfurt/Main: Campus.

Mayntz R. (2003). *Mechanisms in the Analysis of Macro-Social Phenomena*. Working Paper, nr 03/3, Leipzig: Max Planck Institute.

McAdam D., Tarrow S., Tilly Ch. (2001). *Dynamics of Contention*. Cambridge: Cambridge University Press.

Merton R.K. (1982). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, przekł. E. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Morawski W. (1995). „Stosunki przemysłowe w postsocjalistycznej Polsce”, w: J. Hausner (red.), *Studia nad systemem reprezentacji interesów* (tom 3).

*Narodziny demokratycznych instytucji*. Warszawa–Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Fundacja „Polska Praca”.

Schelling T.C. (1971) „Dynamic model of segregation”, *Journal of Mathematical Sociology*, t. 2, nr 1, s. 143–186.

Schmitter Ph.C. (1979). „Still the century of corporatism?”, w: P.C. Schmitter, G. Lehmbruch (red.), *Trends Toward Corporatist Intermediation*. London–Beverly Hills: SAGE Publications.

Sroka J. (2007). „Rola publicznych instytucji decyzyjnych w dialogu społecznym”, w: R. Towalski (red.), *Dialog społeczny. Najnowsze dyskusje i koncepcje*. Warszawa: Centrum Partnerstwa Społecznego „Dialog”.

Stinchcombe A.L. (1975). „Merton’s theory of social structure”, w: L.A. Coser (red.), *The Idea of Social Structure: Papers in Honor of Robert K. Merton*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Stinchcombe A.L. (1991). „The conditions of fruitfulness of theorizing about mechanisms in social science”, *Philosophy of the Social Sciences*, t. 21, nr 3, s. 367–388.

Wiatr J.J. (1982). „Robert K. Merton i socjologia funkcjonalna. Wstęp do wydania polskiego”, w: R.K. Merton, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, przekł. E. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

## **Institutional mechanisms of (non)representing of interests in Poland in the perspective of analytical sociology: An outline of a research problem**

The article tentatively discusses representing the interests of employees and employers in Poland from the perspective of analytical sociology. In the first part of the article, particular attention was devoted to social mechanisms as tools used to explain social reality and to the role played in the social mechanisms by institutions. The article also discusses selected issues related to the interest representation of employees and employers that constitute the so-called influence-production process: mobilizing for action, competition, influencing and evaluation of the effects of actions. In conclusion, the author states a need to explain these issues through the implementation of the basic assumption of analytical sociology: the study of social mechanisms.

Keywords: interest representation, employers’ organizations, trade unions, influence-production process, analytical sociology, social mechanisms, institutions.

Barbara Worek

## Racjonalność indywidualna a efekty społeczne: przypadek szkoleń w miejscu pracy

Rozwój kapitału ludzkiego jest jednym z podstawowych wyzwań, przed jakimi staje polska gospodarka i polskie społeczeństwo, zwłaszcza w kontekście starzenia się ludności, którego efekty zaczniemy obserwować już w najbliższym dziesięcioleciu. Wyniki dotychczasowych badań i analiz pokazują, że poziom zaangażowania osób dorosłych w podnoszenie swoich kompetencji w naszym kraju jest ciągle zbyt niski zarówno w stosunku do przewidywanych potrzeb rynku pracy, jak i celów strategicznych, jakie sobie stawiamy. Ważną kwestią pozostaje więc odpowiedź na pytanie, jakie czynniki determinują aktywność edukacyjną dorosłych, zwłaszcza tę związaną z rozwijaniem kompetencji potrzebnych na rynku pracy. Zagadnienie to można rozpatrywać z wielu perspektyw, ma ono bowiem charakter interdyscyplinarny. W niniejszym opracowaniu skupiono się na próbie znalezienia odpowiedzi na pytanie, w jakich warunkach działający racjonalnie aktorzy – pracodawcy i pracownicy – będą skłonni inwestować w rozwój kompetencji, kiedy mogą być zainteresowani wzrostem wydatków na szkolenia i jak różne uwarunkowania instytucjonalne mogą oddziaływać na strategie szkoleniowe pracodawców i pracowników.

Słowa kluczowe: rozwój kapitału ludzkiego, polityka szkoleniowa, działania racjonalne, efekty społeczne, kompetencje ogólne, kompetencje zawodowe.

### 1. Wprowadzenie

Zgodnie z przyjętą formułą spotkań „Koła Krakowskiego” dyskusja winna się ogniskować wokół zagadnień o charakterze fundamentalnym dla naukowej refleksji dotyczącej działającego podmiotu i czynników wpływających na przebieg podejmowanych działań. Z założenia jest to więc dyskusja, w ramach której poruszane są raczej kwestie teoretyczne, jednak efektem ma być lepsze zrozumienie zjawisk, które stara się wyjaśniać ekonomia i socjologia. Upraszczając problem, dzięki refleksji nad mechanizmami działania społecznego powinniśmy móc lepiej wyjaśniać zachodzące zmiany, czynniki je warunkujące oraz przewidywać ich konsekwencje, a może też w jakiś sposób na owe zmiany wpływać, co jednak w świetle dotychczasowych debat jest kwestią dyskusyjną.

Tekst, jaki chcę zaprezentować na ostatnim spotkaniu „Koła Krakowskiego” w tym roku, odbiega nieco charakterem od tak wyznaczonego

kierunku debaty, dotyczy bowiem konkretnego obszaru działań, jakimi są inwestycje w rozwój kapitału ludzkiego poprzez szkolenia i inne formy podnoszenia kompetencji osób, które już podjęły aktywność zawodową. Rozbieżność tak zarysowanego obszaru problemowego z tematem przewodnim spotkań „Koła Krakowskiego” jest jednak tylko pozorna – zagadnienie inwestycji w rozwój kapitału ludzkiego można potraktować jako doskonałą egemplifikację napięć i problemów towarzyszących ludzkim działaniom, ich uwarunkowaniom, motywacjom, jakie za nimi stoją, oraz ich często nieoptymalnym konsekwencjom i to zarówno na poziomie jednostkowym, jak i społecznym.

Bezpośrednią inspiracją do podjęcia tej problematyki są wyniki badań realizowanych w ramach projektu Bilans Kapitału Ludzkiego (BKL), które potwierdzają dobrze znane prawidłowości towarzyszące kształceniu pozaformalnemu i nieformalnemu w Polsce<sup>1</sup>. Jak wskazu-

---

Barbara Worek – Instytut Socjologii Uniwersytetu Jagiellońskiego.

---

<sup>1</sup> W wystąpieniu pomijam kwestie definicyjne i podstawowe rozróżnienia terminologiczne, takie jak podział na kształcenie formalne, pozaformalne i nieformalne, szko-

ją te badania – a także wiele innych dotyczących tej tematyki – 70% działających w Polsce przedsiębiorstw podejmuje jakiegokolwiek intencjonalne działania służące rozwojowi kadr, jedynie 29% Polaków w wieku od 18 do 59/64 lat w ciągu całego roku podnosiło swoje kompetencje poprzez uczestnictwo w kursach, szkoleniach lub na drodze samokształcenia (Szczucka, Turek, Worek 2012c, s. 29). Uczą się osoby i tak lepiej wykształcone oraz młodsze, co zwiększa różnice w poziomie rozwoju kapitału ludzkiego i wynagrodzeń<sup>2</sup>. Wyniki tych samych badań sugerują, że w Polsce osiągnięto optymalny (czyli satysfakcjonujący wszystkie strony tego procesu) poziom inwestycji w rozwój kapitału ludzkiego. Dowodem na to są deklaracje pracodawców, którzy twierdzą, że głównym powodem nieinwestowania w rozwój kadr w przedsiębiorstwach jest to, iż kompetencje pracowników są wystarczające do wykonywania przez nich obowiązków zawodowych (nie ma więc luki kompetencyjnej, kompetencje są dostosowane do charakteru pracy)<sup>3</sup>. Zdają się to potwierdzać także deklaracje pracowników, którzy stwierdzali, że głównym powodem nierozwijania kompetencji i unikania szkoleń pozostaje fakt, że nie jest im to potrzebne w pracy i nie wymaga tego od nich pracodawca (Szczucka, Turek, Worek 2012b). Czy zatem, skoro poziom inwestycji w rozwój kompetencji zdaje się satysfakcjonujący zarówno dla strony popytowej, jak i podażowej rynku pracy, podkreślana przez ekspertów konieczność doskonalenia się po zakończeniu edukacji formalnej będzie korzystna tylko dla przedstawicieli sektora szkoleniowego, który i tak dzięki środkom unijnym uzyskał impuls do intensywnego rozwoju, niestety w wielu przypadkach jedynie ilościowego, a nie jakościowego? Wydaje się jednak, że problem ten wymaga bardziej wni-

lenia w miejscu pracy (*on the job training*), szkolenia poza miejscem pracy (*off the job training*) czy formy inwestycji w rozwój kadr.

<sup>2</sup> Należy dodać, że tendencje te utrzymują się w Polsce od lat, pomimo miliardów euro wydanych na rozwój kapitału ludzkiego, w tym przeznaczonych bezpośrednio dla grup defaworyzowanych.

<sup>3</sup> Co ciekawe, ci sami przedsiębiorcy pytani w innym miejscu o ocenę zatrudnionych pracowników najczęściej twierdzą, że osobom tym brakuje kompetencji i warto by-łoby je rozwijać.

kliwego namysłu, gdyż ogniskują się w nim napięcia i dylematy związane ze społecznymi skutkami działań indywidualnych. Jak piszą eksperci Banku Światowego – Christian Bodewig i Sarojini Hirshleiref (2011, s. 23): „Każdy pracownik i menadżer podejmuje racjonalną i optymalną decyzję, biorąc pod uwagę warunki, w jakich działa, jednak suma tych decyzji składa się na efekt gorszy niż pożądany dla całego kraju”.

Odwołując się do tego cytatu, od razu jednak można postawić pytania, które jednocześnie wyznaczą kierunek dla niniejszych rozważań, a mianowicie:

- Jakie znaczenie dla rozwoju gospodarczego i społecznego mają inwestycje w kapitał ludzki w postaci szkoleń i innych form doskonalenia kompetencji? Innymi słowy: dlaczego i na jakiej podstawie uznajemy, że niski poziom tych inwestycji staje się barierą rozwoju?
- Czy wydatki na szkolenia i rozwój są opłacalne z perspektywy działających aktorów: przedsiębiorstw i pracowników?
- W jakich sytuacjach przedsiębiorstwa i/lub pracownicy mogą być zainteresowani zwiększeniem wydatków na szkolenia i rozwój kompetencji? W jakich warunkach nie będą zainteresowani?
- Czy można określić optymalny poziom wydatków na rozwój kapitału ludzkiego? Jeśli tak, to jak wyznaczyć to optimum: kto je określa, w jakich warunkach, jak działa tutaj rynek i jak można równoważyć niedoskonałości jego działania?
- Jakie uwarunkowania instytucjonalne mogą stanowić impuls dla wzrostu inwestycji w kadrę?

## 2. Rozwój kadr: dobro luksusowe dla państw rozwiniętych czy dobro niezbędne dla państw chcących się rozwijać?

Zanim przedstawimy problemy związane z działaniami szkoleniowymi jednostek i przedsiębiorstw, warto przyjrzeć się argumentom przemawiającym za tym, że są one na tyle istotne, iż warto zadać sobie pytanie o możliwości wprowadzenia w Polsce pozytywnych zmian w tym obszarze.

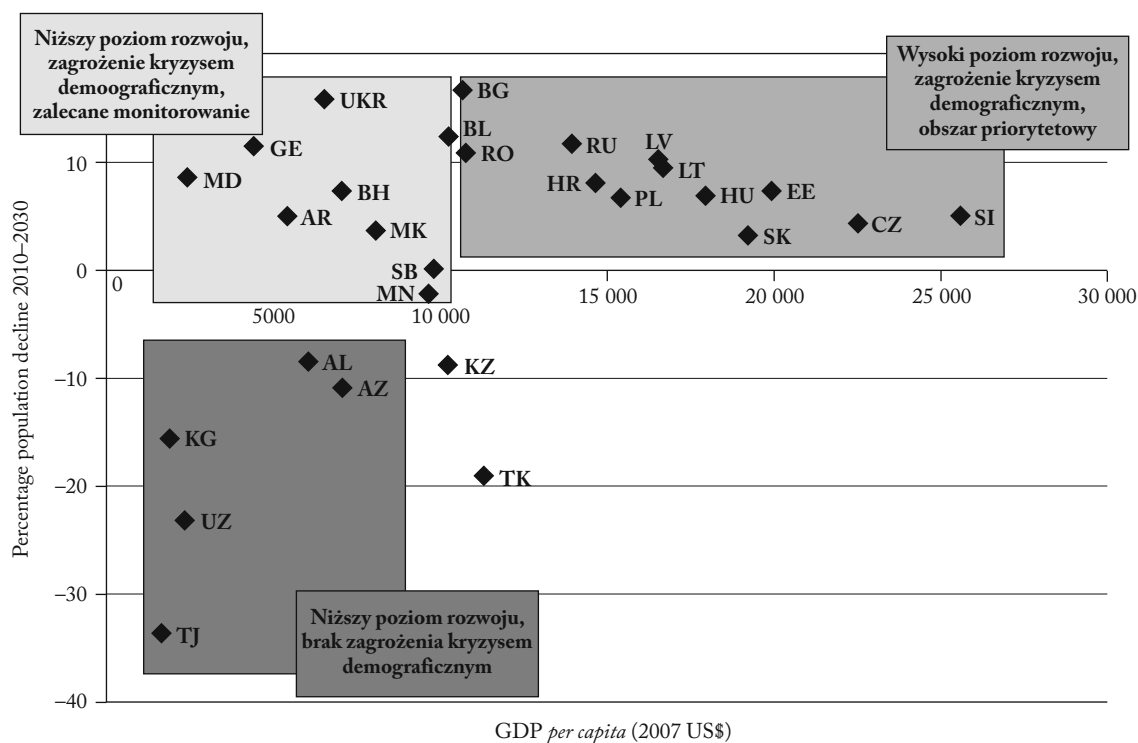
Ponieważ zagadnienie zwrotu inwestycji w rozwój kadr, wpływu tych inwestycji na kondycję przedsiębiorstw i pracowników, a także na ogólny stan gospodarki i społeczeństwa jest bardzo obszerne i dobrze opisane w literaturze<sup>4</sup>, ograniczę się do podania najważniejszych konkluzji podsumowujących aktualny stan badań w tym obszarze. Wskazują one na następujące prawidłowości:

1. Uczenie się i szkolenie dorosłych jest istotnym elementem akumulacji kapitału ludzkiego. Zgodnie z ustaleniami Jamesa Heckmana (1999), połowę kapitału ludzkiego zgromadzonego podczas całego cyklu życia jednostki zdobywa się po zakończeniu formalnej edukacji.
2. Istnieje wiele badań potwierdzających, że kształcenie i szkolenie dorosłych wpływa pozytywnie na sytuację na rynku pracy, w tym na poziom wynagrodzeń oraz aktywności zawodowej i zatrudnienia. Wskazują na to m.in. analizy przeprowadzone przez OECD (2004). Porównawcze badania międzynarodowe podkreślają występowanie korelacji pomiędzy poziomem wykształcania i dalszym rozwojem kompetencji a aktywnością zawodową i poziomem zatrudnienia. Dane jednostkowe świadczą natomiast o tym, że aktywność edukacyjna dorosłych zwiększa prawdopodobieństwo ich zatrudnienia. Obserwacje przeprowadzone w Wielkiej Brytanii (Dearden, Reed, Van Reenen 2000) pokazują z kolei, że szkolenie się i rozwijanie kompetencji wpływa na poziom wynagrodzeń. Znaczący wzrost w tym zakresie następuje jednak w przypadku zmiany przełożonego: premię w postaci wyższej płacy otrzymuje się częściej za szkolenie odbyte u poprzedniego pracodawcy. Te same badania dowodzą, że z podwyżką silniej koreluje formalny sposób zdobywania kompetencji niż nieformalny, gdyż w przypadku braku formalnego potwierdzenia odpowiedniego przygotowania trudno sygnalizować jego istnienie. Doskonalenie w tym zakresie zwiększa też obiektywne i subiektywne bezpieczeństwo

zatrudnienia, w szczególności w przypadku starszych i gorzej wykształconych pracowników. U osób młodszych i lepiej wykształconych wpływa natomiast na wzrost mobilności (OECD 2004).

3. Kształcenie i szkolenie dorosłych ma wpływ również na wzrost produktywności. Podczas przeprowadzonych w Wielkiej Brytanii w latach 1983–1996 badań panelowych, w których analizowano dane dotyczące szkoleń, wynagrodzeń, pracy i inwestycji, oszacowano, że poprzez zwiększenie o 5 punktów procentowych proporcji szkolonych pracowników uzyskuje się wzrost produktywności o 4% (Dearden Reed, Van Reenen 2000). Wykazano też, że wpływ szkoleń na produktywność był dwukrotnie większy niż na poziom wynagrodzeń. Podobne wyniki uzyskiwano w badaniach przeprowadzonych w innych krajach (zob. Bodewig, Hirshleifer 2011).
4. Rozwój kompetencji dorosłych jest szczególnie istotny w tych krajach, w których jednocześnie zachodzą duże zmiany technologiczne i gospodarcze oraz zagraża im kryzys demograficzny. Należy do nich m.in. Polska. W analizach Banku Światowego uznano ją za państwo, dla którego szkolenie i rozwój kadr stanowią kwestie priorytetowe (zob. ryc. 1, gdzie przedstawiono segmentację krajów Europy Środkowej i Azji Centralnej ze względu na poziom zagrożenia starzeniem się ludności oraz poziom rozwoju gospodarczego [mierzonego wartością PKB na mieszkańca]).
5. Jak wspomniano wcześniej, uczestnictwo w szkoleniach i rozwój kompetencji wpływają pozytywnie na aktywność zawodową, a zwłaszcza na utrzymanie zatrudnienia wśród osób starszych. Szkolenia i uczenie się osób dorosłych są więc nie tylko niezbędne w związku z zagrożeniami demograficznymi i koniecznością dłuższego pozostania na rynku pracy, lecz mogą być też postrzegane jako narzędzie wpływające na większą inkluzywność tego rynku.

<sup>4</sup> Zob. np. klasyczne opracowania Gary'ego Beckera (1962, 1964), Theodore'a Schultza (1961), a także publikacje Jacoba Mincera (1997). Ważne są też prace Darona Acemoglu (1997) oraz Acemoglu i Jörna-Steffena Pischkego (1998, 1999a).



Ryc. 1. Segmentacja krajów Europy Środkowej i Azji Centralnej ze względu na poziom rozwoju gospodarki i zagrożenie kryzysem demograficznym

Źródło: Bodewig, Hirshleifer 2011, s. 8.

### 3. Co wiemy o skłonności do inwestowania w rozwój kompetencji pracodawców i pracowników?

Przedstawione wyżej argumenty wskazują, że inwestowanie w rozwój kadr w przedsiębiorstwie czy rozwijanie kompetencji przez jednostki wydaje się korzystne zarówno dla przedsiębiorstw (wzrost produktywności niekonsumowany całkowicie przez wzrost wynagrodzeń), dla pracowników (wzrost wynagrodzeń, zwiększenie pewności zatrudnienia), osób nieaktywnych zawodowo (aktualizacja kompetencji wpływająca pozytywnie na powrót na rynek pracy), jak i dla całego kraju (przeciwdziałanie narastającym problemom demograficznym, sprostanie wyzwaniom technologicznym, przyspieszenie rozwoju). Skoro zatem rozwój kompetencji okazuje się pożądanym z punktu widzenia wszystkich zaangażowanych w ten proces aktorów, a poziom

faktycznej aktywności w tym obszarze przedsiębiorstw i jednostek jest – szczególnie w Polsce – niewielki, warto się przyjrzeć czynnikom, które mogą wpływać na skłonność do inwestowania w szkolenia i doskonalenie kompetencji.

Teorie tłumaczące zachowania aktorów w tym obszarze sformułowali głównie ekonomiści. Jednym z pierwszych modeli wyjaśniających gotowość do inwestowania w rozwój kapitału ludzkiego poprzez szkolenia w miejscu pracy, praktyki i staże był model opracowany przez Gary'ego Beckera (1962, 1964). Wprowadził on utrzymywany również obecnie podział na szkolenia ogólne i *stricte* zawodowe, dostosowane do potrzeb konkretnego stanowiska pracy, a swoje analizy oparł w modelu w pełni konkurencyjnego rynku pracy. W dużym uproszczeniu wnioski z przeprowadzonych przez Beckera analiz są następujące:

- Na konkurencyjnym rynku pracy poziom wynagrodzeń uzależniony jest tylko od krańco-



wej produktywności pracy. Jeśli więc dzięki nabytym umiejętnościom wzrośnie produktywność pracownika, wzrośnie też jego wynagrodzenie. Ponadto może on otrzymać takie samo wynagrodzenie u tego pracodawcy, który wyposażył go w kompetencje transferowalne (ogólne), jak i u innych. Firmy inwestujące w szkolenia ogólne mogą uzyskać zwrot poczynionych w tym zakresie inwestycji, tylko jeśli nasilenie produktywności byłoby wyższe niż wzrost wynagrodzeń.

- Ponieważ „doskonale ogólne” szkolenia są tak samo użyteczne w każdej firmie (nie tylko w tej, która je przeprowadza), pracownik może zmienić miejsce zatrudnienia i uzyskać taki sam poziom wynagrodzenia u innego pracodawcy. Przedsiębiorstwo, które przeszkoliło daną osobę, chcąc ją zatrzymać, musi jej zaoferować takie samo wynagrodzenie, jakie mogłaby dostać gdzie indziej. Ostatecznie więc, poziom wynagrodzeń wzrośnie w takim samym stopniu co krańcowa produktywność, a firma przeprowadzająca szkolenia ogólne nie uzyska żadnego zwrotu swoich nakładów finansowych.
- Na doskonale konkurencyjnym rynku racjonalnie działające firmy przeprowadzają szkolenia ogólne tylko wówczas, gdy nie ponoszą żadnych wydatków. Ponoszą je pracownicy, którzy spodziewają się, że szkolenia te będą przekładać się na ich przyszły wzrost wynagrodzeń.
- Koszty szkoleń ogólnych dotyczą więc osób szkolonych, one też odzyskują poniesione nakłady. Finansowanie zazwyczaj odbywa się poprzez obniżenie poziomu wynagrodzeń osób szkolących się w stosunku do wynagrodzenia, jakie mogłyby uzyskać gdzie indziej. Szkolący się akceptują ten stan rzeczy, oczekując wyższych wynagrodzeń w przyszłości.
- W przypadku szkoleń specyficznych, których efekty nie mogą być wykorzystane w innych przedsiębiorstwach, poziom wynagrodzenia, jakie pracownik mógłby uzyskać poza kształcącą go firmą, będzie niezależny od szkolenia. W tej sytuacji to pracodawca musi ponosić ciężar finansowy, gdyż żaden racjonalnie działający pracownik nie będzie płacił za coś, z czego nie uzyska zwrotu. Firmy odzyskują nakłady poniesione na szkolenia

dzięki wzrostowi produktywności i inwestują tak długo, jak długo produktywność wzrasta. Ani przedsiębiorstwom, ani pracownikom nie opłaca się jednak inwestować w szkolenia specyficzne, jeśli fluktuacja kadr na rynku pracy jest wysoka: pracodawca nie uzyska wówczas zwrotu ze swoich inwestycji, a osoba zatrudniona nie wykorzysta zdobytych umiejętności. Tego, kto przeszedł specyficzne szkolenie, przedsiębiorcy nie opłaca się więc zwolnić, pracownikowi zaś nie opłaca się odejść.

Jak wspomniano, analizy Beckera odnosiły się do sytuacji, gdy mamy do czynienia z pełną konkurencją na rynku pracy. Ponieważ taka sytuacja rzadko ma miejsce, w innych analizach starano się uwzględnić ograniczenia konkurencyjności. Warto tutaj przywołać zwłaszcza koncepcje Darona Acemoglu (1997) oraz jego i Jörna-Steffena Pischkego (1999). Zwracają oni uwagę, że wbrew teorii Beckera wiele dowodów wskazuje na to, iż firmy przeprowadzają szkolenia ogólne i finansują je. Tak dzieje się np. w Niemczech, gdzie funkcjonuje system praktyk przygotowujących do wykonywania zawodu, a ich koszty w dużej mierze pokrywa pracodawca. Innym przykładem są agencje zatrudnienia oferujące szkolenia ogólne wszystkim, którzy są zainteresowani podjęciem pracy za ich pośrednictwem. Na gotowość firm do finansowania w tym zakresie wpływa fakt, że ze względu na zawodność rynku wzrostowi produktywności przeszkolonego pracownika nie towarzyszy proporcjonalne podwyższenie wynagrodzenia, a różnica pomiędzy wzrostem produktywności i poziomem płacy pokrywa koszty, jakie z tytułu szkolenia poniósł pracodawca.

Przyczyny, dla których podniesieniu produktywności zatrudnionego nie towarzyszy proporcjonalny wzrost wynagrodzenia, skłaniając firmy do inwestycji w szkolenia ogólne, to m.in.:

- Wydatki transakcyjne, np. związane z poszukiwaniem pracy i rekrutacją. Proces ten jest dla obu stron kosztowny, zatem aby uniknąć tych nakładów, pracownik jest gotów zaakceptować u obecnego pracodawcy nieco niższe wynagrodzenie, co z kolei tamtemu pozwala pokryć koszty szkoleń.
- Asymetria informacji pomiędzy obecnym pracodawcą a innymi, mogącymi zaoferować zatrudnienie. Może ona dotyczyć wiedzy na temat poziomu kompetencji (będącego np.

efektem szkoleń) danego pracownika, co odnosi się zwłaszcza do kompetencji niecertyfikowanych. Potencjalnemu pracodawcy trudno jest oszacować ich poziom, zatem obecny ma nad tym pierwszym przewagę informacyjną. Jednocześnie osobie poszukującej pracy trudno jest udowodnić „na wejściu”, że ma określone kompetencje, więc często nie może ona uzyskać wynagrodzenia adekwatnego do poziomu swojej wiedzy i umiejętności. Asymetria bywa też związana z **młodymi pracownikami** rozpoczynającymi karierę. W ich przypadku trudna do oszacowania jest początkowo zdolność do wykonywania danego zawodu, w tym do efektywnego uczenia się w wyniku szkoleń. Pracownik, który taką umiejętnością mógłby się wykazać, a zatem efektywnie wykorzystujący wyniki szkoleń, ma problem z udowodnieniem tego przy staraniu się o kolejną pracę. Obecny pracodawca zyskuje więc przewagę informacyjną, którą może wykorzystać w ten sposób, że będzie przejmował nadwyżkę produktywności pracownika, nie rekompensując mu jej wzrostem wynagrodzenia.

– Interakcja pomiędzy szkoleniami ogólnymi a specyficznymi dla danej firmy związana z tym, że kompetencje *stricte* zawodowe mogą być lepiej (a czasem w ogóle) wykorzystane, jeśli towarzyszy im odpowiedni poziom kompetencji ogólnych. Tym sposobem te ostatnie stają się po części kompetencjami zawodowymi (miks kompetencji). Aby więc pracodawca mógł czerpać zyski z inwestycji w kompetencje specyficzne dla jego firmy, musi zainwestować w kompetencje ogólne.

Przedstawione wyżej dwie różne koncepcje dotyczące finansowania szkoleń odnoszą się do dwóch różnych sytuacji: pełnej konkurencji na rynku pracy i takiej, gdy jest ona ograniczona, jak w analizowanym przez Acemoglu i Pischkego przypadku rynku oligopsonicznego.

Nie omawiając szczegółowo innych koncepcji wyjaśniających pokrywanie kosztów szkoleń, warto syntetycznie przedstawić wypracowane do tej pory ustalenia:

### **1. Szkolenia ogólne na doskonale konkurencyjnym rynku pracy**

Zgodnie z założeniami klasycznej teorii kapitału ludzkiego, koszty szkoleń na takim rynku pokrywają pracownicy, akceptując niższą pła-

cę w trakcie ich trwania, otrzymując natomiast zwrot nakładów poprzez wzrost wynagrodzenia po ukończeniu szkolenia.

### **2. Niedoskonałości rynku kapitałowego**

Pracownicy, którzy nie akceptują obniżenia płacy, mogą też doświadczać trudności związanych ze zdobyciem środków na szkolenia. W tej sytuacji to ich aktualny pracodawca może ponieść wydatki, płacąc doszkalającym się pracownikom więcej, niż wynosi ich produktywność. Stanie się tak jednak jedynie wówczas, gdy będzie on mógł liczyć na to, że po zakończeniu szkolenia pracownik pozostanie w firmie do chwili, aż nastąpi zwrot inwestycji (Malcomson, Maw, McCormick 2003). Jemu z kolei opłaca się po zakończeniu szkolenia zmienić pracę, gdyż wynagrodzenie u kolejnego pracodawcy będzie równe jego produktywności.

### **3. Szkolenia specyficzne, dostosowane tylko do danego stanowiska pracy**

W przypadku takich szkoleń koszty dzieli się pomiędzy pracowników i pracodawców. W czasie szkolenia osoba zatrudniona otrzymuje wynagrodzenie wyższe od jej produktywności, a po zakończeniu tego procesu – niższe. Efekty szkoleń są użyteczne tylko dla obecnego pracodawcy (Hashimoto 1981).

### **4. Połączenie szkoleń ogólnych i specyficznych (miks szkoleń)**

Jeśli takie szkolenia występują na doskonale konkurencyjnym rynku, pracownicy pokrywają koszty tych pierwszych, a pracodawcy – część nakładów na te drugie. Wynagrodzenia w trakcie szkoleń będą wyższe niż produktywność danego pracownika, po zakończeniu zaś – niższe. Płace po ukończeniu procesu doksztalcania zapewnią u innego pracodawcy zwrot jedynie ze szkoleń ogólnych, zatem wynagrodzenie u obecnego pracodawcy będzie w stosunku do nich wyższe (Bassanini et al. 2005).

### **5. Szkolenia na rynku oligopsonicznym**

Zwrot, jaki firmy uzyskują z inwestycji w szkolenia ogólne, jest na takim rynku wyższy niż na rynku konkurencyjnym, gdyż wzrost produktywności tego pracownika jest większy niż wzrost jego wynagrodzenia. Firmy są więc skłonne inwestować w szkolenia ogólne.

### **6. Asymetria informacji**

Dotyczy trudności oszacowania wartości szkolenia i nabytych przez przeszkoloną osobę umie-

jętności, co z kolei wiąże się z trudnością efektywnego wykorzystania zdobytych kwalifikacji w innych firmach. W takiej sytuacji obecni pracodawcy są bardziej skłonni inwestować w szkolenia, bo spodziewają się odzyskania poniesionych nakładów (osobie zatrudnionej trudno udowodnić przed nowym pracodawcą fakt posiadania określonych umiejętności). Sytuację zmienia wprowadzenie ich formalnej certyfikacji. Zatem tak poświadczone kwalifikacje mają większy wpływ na wysokość płacy w kolejnym miejscu zatrudnienia niż niepotwierdzone takim dokumentem. Należy się spodziewać, że koszty poświadczonego szkolenia będzie raczej ponosił pracownik. Asymetria informacji może też dotyczyć opisywanej w modelu Acemoglu i Pischkego trudności w ocenie zdolności zatrudnionego do uczenia się.

#### 4. Czy racjonalne ekonomicznie działania przedsiębiorstw i jednostek pozwalają uzyskać społecznie pożądany poziom inwestycji w rozwój kompetencji?

Samo postawienie problemu w ten sposób może niewątpliwie wzbudzić – i zapewne wzbudzi – wiele kontrowersji. Po pierwsze – choć *implicit* – zawarte jest w nim mocno redukcjonistyczne założenie, że podejmowanie bądź niepodejmowanie inwestycji w szkolenia jest oparte na wąsko rozumianej kalkulacji ekonomicznej, podczas gdy wiemy, iż w istocie motywacje kierujące działaniami aktorów są dużo bardziej złożone. Po drugie zakładamy, że możliwe jest wyznaczenie swoistego społecznego *equilibrium*, w którym osiągnię się taki poziom inwestycji w szkolenia, iż zaspokoją one potrzeby społeczne (jakkolwiek byśmy je tutaj definiowali: czy będzie to pożądany stan rozwoju gospodarczego przekładający się na wzrost poziomu życia, czy też np. zmniejszenie dysproporcji w poziomie życia, obniżenie stopnia wykluczenia społecznego).

Zostawiając na razie te problemy, przyjrzyjmy się, jakie propozycje wyjaśnień dotyczących równowagi na rynku szkoleniowym wypracowano do tej pory. Znow, podobnie jak w przypadku gotowości ponoszenia kosztów szkoleń, będą to głównie wyjaśnienia ekonomiczne, oparte

na przedstawionych wcześniej dwóch modelowych ujęciach inwestycji w tego typu dokształcanie: mających miejsce na rynku w pełni konkurencyjnym i na takim, gdzie konkurencyjność jest ograniczona. W każdym przypadku odniesiemy się też do tego, czy zgodnie z daną koncepcją pożądana jest interwencja, która może zmniejszyć niesprawności rynku, powodujące, że mamy do czynienia ze zbyt niskim poziomem inwestycji w szkolenia (*underinvestment, underproduction*) lub – z za wysokim (*overinvestment, overproduction*).

Zgodnie z **klasyczną teorią kapitału ludzkiego** (Becker 1964) na doskonale konkurencyjnym rynku liczba szkoleń jest optymalna, nie potrzeba więc żadnej interwencji. Może ona być konieczna jedynie wówczas, gdy pracownicy nie mogą zaakceptować obniżenia płac w trakcie szkolenia, gdyż szkoleń jest wówczas za mało. W takiej sytuacji oczekiwana bywa ingerencja w postaci wprowadzenia umów szkoleniowych lub innych, na których podstawie pracodawca finansuje to przedsięwzięcie, ale może się spodziewać zwrotu zainwestowanych kwot w przyszłości.

Jednak, jak zauważa Acemoglu (1997), zagrożeniem dla równowagi pomiędzy zapotrzebowaniem na wyższe kompetencje a gotowością do ponoszenia wydatków na ich rozwój są nie tylko ograniczenia związane z dostępem pracowników do środków na szkolenia, lecz także fakt, że na frykcyjnym rynku pracy pojawiają się inne problemy. Są one związane z tym, że zatrudniony jest gotów ponosić obecne koszty szkoleń jedynie wówczas, gdy się spodziewa, iż jego przyszłe wynagrodzenie (u kolejnego pracodawcy) pozwoli uzyskać zwrot tych inwestycji. Tak jednak nie jest, gdyż pojawiają się opłaty transakcyjne w postaci kosztów mobilności i nakładów na poszukiwania oraz rekrutację pracownika. Pracodawca odzyskuje je w postaci zmniejszenia wynagrodzenia osoby przez niego zatrudnionej. Inwestycja w szkolenia nie przynosi więc oczekiwanego poziomu zwrotu, a na niedoskonałym rynku częściowy zwrot kosztów kształcenia uzyskuje przyszły pracodawca, który nie ponosił w tej mierze żadnych wydatków. Mamy tutaj do czynienia z pojawieniem się **efektów zewnętrznych**, których konsekwencji dla uzyskania optymalnego poziomu szkoleń nie można

tak łatwo usunąć, jak w przypadku problemów w relacjach pomiędzy pracownikiem a obecnym pracodawcą<sup>5</sup>.

Jeśli jednak przyjmujemy, że produktywność dodatkowo edukowanego pracownika wzrasta bardziej niż jego wynagrodzenie, to firmy finansują szkolenia ogólne (transferowalne). Jak twierdzą Bassanini i współpracownicy (2005), nie ma jednak gwarancji, że w tej sytuacji zostanie zapewniona optymalna z punktu widzenia społecznego liczba szkoleń. Dzieje się tak dlatego, że pracodawca, który ponosi ich koszty, **nie może uzyskać pełnego zwrotu z poczynionej inwestycji**, gdyż dzieli je z pracownikiem lub przyszłym pracodawcą. Podział takiego zwrotu z zatrudnionym następuje w wyniku **negocjacji płacowych**, które mają miejsce już po zakończeniu kursu, co uruchamia mechanizm powstrzymywania się firm od szkoleń (*hold-up problem*, Leuven 2004). Zwrot przejmuje natomiast przyszły pracodawca, **jeśli pracownik nie ma barier wyjścia**, a nowy przełożony płaci mu mniej, niż wynosi jego produktywność. Ponieważ firma, która szkoli, ma ograniczony wpływ na tę sytuację, planując wydatki w tym zakresie, nie jest w stanie w pełni oszacować wielkości odzyskanych nakładów. Znowu prowadzi to do opisanych wcześniej **efektów zewnętrznych (poaching externality)**, które zmniejszają zakres inwestycji w szkolenia poniżej ich optymalnego poziomu (Stevens 1996).

Jak piszą Bassanini i współpracownicy (2005), wypracowane do tej pory modele wskazują co prawda na możliwe przyczyny zbyt niskiego lub zbyt wysokiego poziomu inwestycji w szko-

<sup>5</sup> W tym samym artykule Acemoglu wskazuje na jeszcze jedną prawidłowość, która – choć nieco wybiega poza prezentowane tutaj elementarne mechanizmy – jest ciekawa, dotyczy bowiem relacji pomiędzy innowacyjnością a skłonnością do inwestowania w szkolenia. Jak pisze ten autor, pracownicy chętniej inwestują w rozwój swoich kompetencji, ponosząc koszty w postaci niższych wynagrodzeń w trakcie szkoleń, jeśli spodziewają się, że firmy będą się rozwijać i stawać bardziej innowacyjne oraz dzięki temu zacząć płacić im więcej. Analogicznie, firmy są bardziej skłonne rozwijać się i kłaść nacisk na innowacje, jeśli się spodziewają, że jakość przyszłych kadr będzie wyższa, czyli pracownicy zainwestują w rozwój swoich kompetencji. Choć argumentacja ta wydaje się nieco uproszczona, stanowi jeden z istotnych punktów w dyskusji na temat skłonności do inwestowania w rozwój kadr.

lenia, nie pozwalają jednak na sformułowanie jednoznacznych rekomendacji dla polityk publicznych. Wiąże się to m.in. z fundamentalną kwestią, jaką jest wyznaczenie optymalnego poziomu szkoleń. W zasadzie jedyną raczej bezdyskusyjnie przyjmowaną rekomendacją jest wskazanie na potrzebę działań państwa zmierzających do zmniejszenia asymetrii informacji na temat wartości procesu doksztalcania i jego jakości (wchodzą tutaj w grę działania akredytacyjne i certyfikacyjne, choć też podkreśla się ich ograniczenia, m.in. nadmierną formalizację).

Innym podejściem do określania odpowiedniego poziomu inwestycji w rozwój kompetencji jest ujęcie makroekonomiczne, w którym wskazuje się na znaczenie kapitału ludzkiego. Przegląd koncepcji dotyczących tego zagadnienia można znaleźć m.in. u Bassaniniego i in. (ibidem, s. 26). Zwracają oni jednak uwagę na to, że ze względu na złożoność zagadnienia również to ujęcie nie pozwala na wypracowanie jednoznacznych zaleceń dla polityk publicznych.

Ponieważ na gruncie podejścia efektywnościowego trudno znaleźć jednoznaczne uzasadnienie dla interwencji publicznej w tym obszarze, często przywołuje się wytłumaczenie odwołujące się do równości szans. Zagadnienie to wymaga jednak bardziej pogłębionej analizy, na którą nie możemy sobie tutaj pozwolić.

## 5. Jak istniejące ramy instytucjonalne mogą wpływać na politykę szkoleniową?

Poziom zaangażowania jednostek i przedsiębiorstw w rozwój kompetencji różni się znacząco w poszczególnych krajach: wśród państw europejskich najwyższy jest w Szwecji, Norwegii i Wielkiej Brytanii, najniższy zaś w Europie Środkowej i Południowej (Grecja, Włochy). To zróżnicowanie uwarunkowane jest wieloma czynnikami, do których należy zaliczyć poziom rozwoju gospodarczego i społecznego, sytuację na rynku pracy czy organizację i funkcjonowanie systemu edukacji formalnej. Wskazanie przyczyn różnicujących poziom aktywności szkoleniowej nie dostarcza jednak odpowiedzi na pytanie o powód tego zróżnicowania. Tym bardziej, że wśród wymienionych czynników można wskazać takie, które w istocie ściśle zale-



żą od stopnia rozwoju kapitału ludzkiego, czyli w konsekwencji od jakości i efektywności edukacji w jej formalnym, pozaformalnym i nieformalnym wymiarze. Trzeba tu wymienić przede wszystkim rozwój gospodarczy, silnie związany z innowacyjnością i konkurencyjnością, warunkowanymi głównie jakością kapitału ludzkiego i otoczenia instytucjonalnego, w jakim aktorzy społeczni mogą działać.

Modelowe wyjaśnienia przyczyn zróżnicowania aktywności szkoleniowej są najlepiej opracowane na gruncie ekonomii. Uwzględnia się w nich zazwyczaj wpływ na politykę szkoleniową takich czynników, jak: związki zawodowe, minimalna płaca, regulacje występujące na rynku produktów i usług, system podatkowy oraz organizację systemu edukacji formalnej. Poniżej syntetycznie omówimy oddziaływanie tych czynników.

### Związki zawodowe

Wpływ związków zawodowych na rynek szkoleń może być bardzo różnorodny, począwszy od ich roli w negocjacjach płacowych, a skończywszy na angażowaniu się w ocenę prowadzonych działań edukacyjnych i nadzorowania ich rezultatów oraz gwarantowaniu takich kursów kształcących. W sytuacji idealnej konkurencji na rynku pracy, gdy to zatrudnieni ponoszą koszty szkoleń ogólnych (transferowalnych), udział związków w negocjacjach płacowych i ustalanie płacy minimalnej, której pracodawca nie może obniżyć, jest w stanie zmniejszyć poziom inwestycji w podnoszenie kwalifikacji. Wiele badań wskazuje na to, że występuje negatywna korelacja pomiędzy obecnością związków zawodowych a poziomem inwestycji w szkolenia w miejscu pracy (Duncan, Stafford 1980; Barron, Fuess, Lovenstein 1987).

Na rynku oligopsonicznym, gdzie pracownik otrzymuje wynagrodzenie niższe niż jego produktywność, nie ma on wystarczającej motywacji do inwestowania w szkolenia, ich koszty są natomiast skłonni w nieco większym stopniu ponosić pracodawcy, którzy oczekują zwrócenia się inwestycji. Jak podają Acemoglu i Pischke (1999b), w takiej sytuacji obecność związków zawodowych wpływa na wzrost wkładu praco-

dawców w szkolenia ogólne, jednak przeszkoleni pracownicy uzyskują niższy zwrot. Inne analizy pokazują natomiast, że związki mogą jednocześnie negocjować poziom nakładów na szkolenia i poziom płac, co wpływa na wzrost liczby szkoleń ogólnych w miejscu pracy i zwrot tych inwestycji dla pracowników.

Jak piszą Bassanini i współpracownicy (2005), związki zawodowe mogą też poprzez wpływ na politykę szkoleniową realizować swoje cele, jakimi są zwiększenie pewności zatrudnienia i podwyższenie płac. Inni badacze wskazują, że ich działanie wpływa na wzrost zaangażowania w obowiązki zawodowe i poprawia organizację pracy, a poprzez to zwiększa lojalność pracowników, zmniejszając zarazem ich skłonność do porzucenia danego miejsca zatrudnienia (Blau, Kahn 1983; Freeman, Medoff 1984). Firmy, w których w ten sposób działają związki zawodowe, mogą być skłonne do podnoszenia nakładów na naukę, gdyż zmniejsza się prawdopodobieństwo odejścia wyszkolonego pracownika.

### Minimalna płaca

Zgodnie z klasyczną teorią kapitału ludzkiego, na konkurencyjnym rynku płaca minimalna będzie prowadziła do zmniejszenia poziomu inwestycji w szkolenia, gdyż pracownicy nie będą mogli ich finansować poprzez akceptację niższych wynagrodzeń w czasie zdobywania kompetencji (Rosen 1972).

Natomiast jeśli rynek pracy dla osób o niskich zarobkach nie jest w pełni konkurencyjny, płaca minimalna może wpłynąć na wzrost inwestycji w szkolenia, jak to opisywali Acemoglu i Pischke (1999, 2003). Mechanizm będzie tutaj podobny do tego, który na rynku oligopsonicznym skłania pracodawcę do inwestycji w szkolenia ogólne, które finansuje z nadwyżki powstałej pomiędzy produktywnością pracownika a jego wynagrodzeniem. Nie przeprowadzono jednak do tej pory analiz, które w wystarczającym stopniu potwierdzałyby, że płaca minimalna może w ten sposób wpływać na inwestowanie w podnoszenie kwalifikacji.



## Konkurencja na rynku produktów i usług oraz deregulacja

Deregulacja rynku może przynosić dwojakie efekty. Z jednej strony prowadzi do niepełnego odzyskania poniesionych kosztów szkoleń poprzez obniżenie nadwyżki produktywności nad wynagrodzeniem pracownika, co zniechęca pracodawców do inwestycji w rozwój pracowników, z drugiej zaś, jak zauważa Acemoglu (1997), wzrost konkurencji związany z deregulacją zmusza firmy do podnoszenia efektywności i do innowacji. Ponieważ występuje komplementarność pomiędzy innowacjami i wysokimi kompetencjami, przedsiębiorstwa są bardziej zmotywowane do inwestycji w szkolenia. Ponadto, wzrost efektywności może wpływać na wzrost produktywności, a więc także na zwiększenie się zwrotu nakładów poniesionych na szkolenia. Poza tym, związane z deregulacją większe ryzyko utraty pracy może osłabić pozycję pracowników w negocjacjach płacowych, skłaniając ich do zgody na obniżenie wymagań co do wynagrodzenia, tym samym znów motywując pracodawcę do zainwestowania w podnoszenie kwalifikacji osób zatrudnionych w jego firmie.

### Organizacja systemu edukacji formalnej

W ramach tego problemu można rozpatrywać wiele zagadnień, takich jak wpływ jakości kształcenia na jego efekty, rozwijanie umiejętności i gotowości do dalszego uczenia się (tworzenie kultury edukacyjnej), a także tak podstawową kwestię, jak proporcje pomiędzy kształceniem ogólnym a *stricte* zawodowym. Odnosząc się tylko do tej ostatniej kwestii, można skonstatować, że zarówno duża specjalizacja w procesie kształcenia i wczesne różnicowanie jego ścieżek na ściśle zawodowe i bardziej ogólne (co obserwujemy np. w Niemczech), jak i zbytnia koncentracja na edukacji ogólnej z niedowartościowaniem zawodowej (jak to miało miejsce po reformie szkolnictwa w roku 1999 w Polsce, a ma się stopniowo zmieniać po reformie szkolnictwa zawodowego wprowadzonej w 2012 r.), mogą prowadzić do negatywnych skutków. Zbyt duża specjalizacja i koncentracja głównie na umiejętnościach zawodowych może spowodować szybką dezaktu-

alizację kompetencji, zwłaszcza w sytuacji znaczących zmian technologicznych. Kwalifikacje trzeba wówczas uzupełniać poprzez inwestycje w szkolenia w miejscu pracy, tak aby zmniejszać zakres występowania luk kompetencyjnych.

W przypadku dominacji ścieżki kształcenia ogólnego istnieje ryzyko, że kompetencje, w jakie wyposażeni są absolwenci szkół, okazują się zbyt ogólne i kandydaci do pracy muszą być dodatkowo szkoleni, aby mogli wykonywać obowiązki zawodowe.

## 6. Dylematy działań zbiorowych i strategii rozwoju kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach

Omówione kwestie nie stanowią skończonej listy czynników warunkujących skłonność przedsiębiorstw i jednostek do inwestowania w rozwój kompetencji, koncentrują się bowiem głównie na zagadnieniach o charakterze ekonomicznym i formalnoprawnym. Nie uwzględniają natomiast wielu innych elementów, takich jak kulturowo uwarunkowane wzory działań i reguły instytucjonalne, stopień rozwijania motywacji do uczenia się w ramach systemu edukacji formalnej czy kwestie związane z kapitałem społecznym, rozumianym tutaj głównie jako normy współpracy i zaufania pomiędzy różnymi typami aktorów (np. przedsiębiorcami, administracją publiczną, związkami zawodowymi). Analizę formalnych uwarunkowań inwestycji w kapitał ludzki warto więc uzupełnić krótką refleksją nad specyfiką tego typu działań.

Patrząc z perspektywy pracodawcy, kompetencje ogólne trzeba uznać za rodzaj dobra publicznego, czyli takiego, z którego może korzystać każdy, bez względu na to, czy sam miał jakiś wkład w jego wytwarzanie: nie można więc nikogo wykluczyć z szansy na jego konsumpcję (Eecke 1999). Co prawda dobra tego nie da się oderwać od jego posiadacza, czyli konkretnej jednostki, a bezpośrednio korzyści z posiadania tego typu kompetencji uzyskuje dysponujący nimi pracownik i zatrudniający go pracodawca, co nieco komplikuje obraz. Jednak z punktu widzenia inwestycji w rozwój tegoż dobra można je uznać za zbliżone do kategorii dóbr publicznych: dla pracodawcy najkorzystniejsza jest sytuacja,

gdy nie ponosi on żadnych kosztów jego wytwarzania, mogąc jednocześnie czerpać pożytki z zatrudnienia pracownika o wysokich kompetencjach. Zgodnie z zaprezentowanymi wcześniej koncepcjami, w normalnych warunkach nie ma żadnego powodu, by przedsiębiorstwa przyczyniały się do rozwoju kompetencji ogólnych, a racjonalną strategią wydaje się przyjmowanie roli „pasażera na gapę” (*free rider*).

Strategia racjonalna z punktu widzenia jednostki przynosi jednak efekty wysoce niezadowalające z punktu widzenia całej społeczności, albowiem dochodzi do sytuacji, gdy wytworzenie dobra publicznego jest niemożliwe, a konsekwencje jego braku są dotkliwe dla wszystkich. Wytwarzanie go wiąże się więc z dylematami działań zbiorowych, czyli wszystkimi tymi sytuacjami, gdy mobilizacja zasobów społecznych napotyka na bariery wynikające ze sprzeczności między indywidualną racjonalnością a realizacją społecznie pożądaných celów. W przypadku dóbr publicznych indywidualna racjonalność nakazuje przyjmowanie strategii „pasażera na gapę”, jednakże nadmiar gapowiczów jest niekorzystny zarówno dla całego społeczeństwa, jak i w ostateczności dla samego gapowicza: gdy bowiem nikt nie płaci za przejazd, przedsiębiorstwo świadczące usługi przewozowe bankrutuje, pasażerowie zaś muszą szukać innych środków lokomocji.

Doświadczenie wskazuje jednak, że niejako wbrew logice działań zbiorowych dobra publiczne są wytwarzane. Odwołując się do Mancura Olsona (2012), można powiedzieć, że dzieje się tak w większości przypadków dlatego, iż instytucje bądź osoby odpowiedzialne za wytwarzanie tychże dóbr mają do dyspozycji środki, dzięki którym mogą albo zastosować przymus partycypowania w kosztach ich produkcji, albo zaoferować znaczące gratyfikacje dla jednostek ponoszących takie nakłady. Państwo może więc opodatkować obywateli, organizacja charytatywna zaś może zaproponować hojnemu sponsorowi, że jego nazwisko znajdzie się na pierwszym miejscu „złotej listy” darczyńców. W przypadku inwestycji w kadry zachęca się pracodawców do utworzenia funduszu szkoleniowego, dla pracowników przewiduje urlopy na czas szkolenia oraz stwarza się dla obu stron możliwość ubiegania się o środki pomocowe pozwalające cał-

kowiec lub w znaczącym stopniu pokryć koszty nauki. Wszystkie te rozwiązania nie przynoszą jednak w pełni satysfakcjonujących efektów: fundusz szkoleniowy ma 11% przedsiębiorstw (Szczucka, Turek, Worek 2012b, s. 57), a dostępność urlopów i dofinansowania nie zwiększyła aktywności edukacyjnej dorosłych Polaków w jakimś znaczącym stopniu.

Na rozwój kompetencji ogólnych można też spojrzeć inaczej i uznać je za dobro, za którego wytwarzanie powinno przejść odpowiedzialność państwo w ramach swoich podstawowych funkcji. Wówczas to od systemu edukacji formalnej oczekuje się wyposażenia absolwentów w wiedzę, umiejętności i postawy stanowiące niezbędną bazę do pełnienia funkcji zawodowych. Gdyby system ten należycie wywiązywał się z owego zadania, problem finansowania rozwoju kompetencji ogólnych można by uznać za rozwiązany, z wyjątkiem kwestii poszerzenia kwalifikacji niezbędnego ze względu na dynamikę procesów technologicznych, społecznych i kulturowych. Faktycznie jednak nawet absolwentów pełnego procesu kształcenia (od szkoły podstawowej po studia magisterskie) charakteryzuje zbyt słabo rozwinięcie takich podstawowych kompetencji, jak umiejętność uczenia się, zdolność do komunikowania się w mowie i w piśmie, odpowiedzialność czy umiejętność pracy w grupie, co podkreślają pracodawcy pytani o braki kompetencyjne kandydatów do pracy (Kocór, Strzebońska, Dawid-Sawicka 2012, s. 80–81). Doskonalenie umiejętności ogólnych musi więc odbywać się na rynku pracy i to tam powinny zostać rozstrzygnięte dylematy związane z kwestiami finansowania.

Problemy te faktycznie są rozwiązywane, choć skala i jakość tych rozwiązań może ciągle być niesatysfakcjonująca. Jak wskazywano wcześniej, dane polskie i międzynarodowe pokazują, że część pracodawców inwestuje w szkolenia podnoszące kompetencje ogólne pracowników, ryzykując oczywiście utratę zwrotu tych nakładów. Kluczowe jest w tej sytuacji pytanie o czynniki brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji szkoleniowych. Niewątpliwie, racjonalna kalkulacja i analiza korzyści i strat istotnie oddziałuje na strategię inwestowania w rozwój kadr czy też – na poziomie indywidualnym – we własny rozwój. Jednak w kalkulacji tej mogą być brane pod

uwagę różne wymiary korzyści i rozmaite uwarunkowania. Do istotnych należy np. dostępność oczekiwanego kapitału ludzkiego. W sytuacji, gdy istnieje możliwość pozyskania pracowników spełniających wymagania pracodawcy, a więc legitymujących się odpowiednim poziomem kompetencji ogólnych (transferowalnych) i zawodowych, pracodawca będzie zatrudniał takie osoby, bez konieczności ponoszenia kosztów szkoleń. Jednak gdy takich kandydatów nie ma albo ich oczekiwania płacowe są zbyt wysokie, pracodawca jest zmuszony do przyjmowania pracowników, których kompetencje wymagają rozwoju. W takiej sytuacji jest wielu polskich pracodawców; deklarują oni, że mają trudności ze znalezieniem odpowiednich kandydatów do pracy.

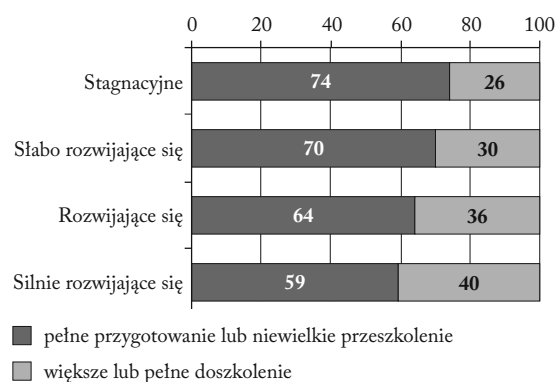
Jak pokazują wyniki badań BKL z 2012 r., wiosną tego roku aż 3/4 pracodawców poszukujących osób do pracy (17% ogółu badanych firm) twierdziło, że ma problemy ze znalezieniem właściwych kandydatów na dane stanowisko. Najczęściej wskazywaną przyczyną (wybieraną przez 85% respondentów) były luki kompetencyjne potencjalnych pracowników. Kandydaci najczęściej nie mieli kompetencji zawodowych (ponad połowa pracodawców wskazywała na tego typu braki), samoorganizacyjnych (czyli samodzielności, przedsiębiorczości, umiejętności podejmowania inicjatywy, odporności na stres – 1/3 pracodawców narzekała na ich brak) oraz interpersonalnych (w zakresie kontaktów z ludźmi i współpracy w grupie – co siódmy pracodawca mówił o ich niewystępowaniu) (Kocór, Strzebońska, Dawid-Sawicka 2012, s. 80–81).

Słabością analiz ekonomicznych, które z natury przyjmują modelowy, a więc nieco upraszczający charakter, jest też pomijanie różnorodności strategii rekrutacyjnych i szkoleniowych przedsiębiorstw, wynikających z ich różnych celów i sposobów osiągnięcia tychże celów. Można wyróżnić co najmniej dwie modelowe strategie rekrutacyjne: aktywną i pasywną. Aktywna zakłada poszukiwanie pracowników spełniających zasadnicze wymagania firmy, ale wymagających jeszcze przeszkolenia i rozwoju, pasywna natomiast przewiduje zatrudnienie osoby mającej wszystkie potrzebne umiejętności (lub większość), co minimalizuje tym samym konieczność własnego wkładu w odpowiednie przygotowanie kandydata do pracy. W badaniach BKL za-

obserwowano związek pomiędzy typem strategii rekrutacyjnej a poziomem rozwoju firmy: przedsiębiorstwa silnie się rozwijające znacznie częściej niż stagnacyjne stosują aktywną strategię rekrutacyjną<sup>6</sup>. Zależność tę pokazano na rycinie 2. Jak widać, aż 40% firm silnie się rozwijających i 36% rozwijających się jest skłonnych zatrudnić kandydata wymagającego większego lub pełnego przeszkolenia. Wśród przedsiębiorstw stagnacyjnych odsetek gotowych przyjąć osobę wymagającą przeszkolenia wyniósł tylko 26%.

Część pracodawców, i to bardzo często tych bardziej innowacyjnych, zatrudnia więc kandydatów z brakami kompetencyjnymi, mających jednak interesujące ich cechy, np. kreatywność, i inwestuje w ich rozwój. W takiej sytuacji istnieje oczywiście ryzyko utraty możliwości odzyskania nakładów na te inwestycje. Jest ono jednak albo od początku uwzględniane i akceptowane jako koszt posiadania odpowiedniego pracownika przez określony czas, albo zmniejsza się je, tworząc bariery wyjścia, np. poprzez podpisywanie umów lojalnościowych, bądź stosując zachęty do lojalności, np. różnego rodzaju pozapłacowe korzyści wynikające z zatrudnienia.

Pracodawcy, którzy podejmują jakiegokolwiek działania służące rozwojowi swoich kadr (czy-



Ryc. 2. Wymagania w stosunku do przyjmowanych pracowników a ocena rozwoju firmy

Źródło: Szczucka, Turek, Worek 2012a.

<sup>6</sup> Rozwój firmy oceniano w oparciu o trzy kryteria: wprowadzenie nowego produktu, usługi lub technologii, dodatni bilans zatrudnienia oraz odnotowanie zysku z działalności, a nie straty.

li wg danych BKL z 2012 r. 70% ogółu firm)<sup>7</sup>, koncentrują się jednak przede wszystkim na szkoleniach zawodowych. Przedsiębiorcy najczęściej edukują swoje kadry w zakresie tematyki związanej z budownictwem i przemysłem (24% prowadzonych w firmach szkoleń), tematyki prawnej (20%) oraz handlu, sprzedaży i obsługi klienta (15%). Zagadnienia związane z rozwojem osobistym i pogłębianiem kompetencji ogólnych znalazły się dopiero na dwunastej pozycji listy tematów, którym poświęcone są szkolenia w przedsiębiorstwach – organizowało je 5% firm (Szczucka, Turek, Worek 2012b, s. 67). Nie oznacza to jednak, że tylko tyle szkoleń organizowanych w firmach można uznać za ogólne. Wiele, np. związanych z handlem czy obsługą klienta, ma charakter transferowalny, co najmniej w obrębie jednej branży albo podobnych stanowisk w różnych branżach, zatem skala szkoleń ogólnych finansowanych przez przedsiębiorstwa może być znacznie większa.

## 7. Podsumowanie

Choć trudno określić optymalny poziom aktywności szkoleniowej, wiele argumentów wskazuje na to, że z punktu widzenia wyzwań rozwojowych, przed którymi stoi Polska, jest on zdecydowanie za niski. Jeśli bowiem nawet w obecnej sytuacji, gdy bezrobocie przekracza 13%, pracodawcy mają trudności z pozyskaniem odpowiednich kandydatów do pracy, to skala tych trudności będzie się na pewno zwiększać, kiedy z powodów demograficznych zmniejszy się zasób kapitału ludzkiego dostępnego na rynku. Konieczność aktualizacji i rozwoju kompetencji wynika też z szybkich zmian technologicznych i organizacyjnych oraz zwiększającego się stopnia umiędzynarodowienia gospodarki. Warto więc na koniec zadać pytanie, czy stan zasobów społecznych pozwala oczekiwać, że gotowość do rozwijania kompetencji będzie wzrasta-

<sup>7</sup> Ten wydawałoby się optymistyczny wskaźnik należy uzupełnić przypomnieniem wskaźnika uczestnictwa w kształceniu pozaformalnym i samokształceniu wśród osób w wieku produkcyjnym. Jak podano we wprowadzeniu, aż 71% dorosłych Polaków nie uczestniczyło w 2011 r. w żadnym szkoleniu czy kursie ani też nie poszerzało swojej wiedzy przez samokształcenie.

ła i pozwoli sprostać wspomnianym wyzwaniom. Zasoby te można podzielić na indywidualne i instytucjonalne. Te pierwsze są określone poprzez charakterystykę społeczno-demograficzną i psychologiczną aktorów: tak rozumianym zasobem jest np. wykształcenie, zawód, wiek czy płeć, ale i zdrowie, wolny czas czy motywacja do uczenia się i rozwoju (zob. Giza-Poleszczuk, Marody, Rychard 2000). Zasoby instytucjonalne to z kolei ramy, w których działają aktorzy: istniejące rozwiązania prawne i organizacyjne, utrwalone kulturowo normy i zasady postępowania (North 1990, s. 3–4).

Jeśli chodzi o zasoby indywidualne, to można wskazać przesłanki, które pozwalają oczekiwać większej aktywności edukacyjnej. Ponieważ jest ona silnie skorelowana z poziomem wykształcenia, powinna rosnać wraz ze wzrostem odsetka osób legitymujących się wykształceniem wyższym. Oczywiście, nie wiemy, czy silna korelacja obserwowana obecnie, gdy jest ono związane zazwyczaj z zajmowaniem stanowisk wymagających rozwoju, będzie się nadal utrzymywać, jeśli wraz z upowszechnieniem tego poziomu wykształcenia osoby je posiadające będą pracować na niższych stanowiskach. Proces starzenia się ludności może na rynek szkoleniowy oddziaływać niejednoznacznie: z jednej strony osoby starsze są mniej skłonne podnosić swoje kwalifikacje, z drugiej – presja demograficzna i podwyższenie wieku emerytalnego mogą wymuszać na nich aktualizację kompetencji. Badania wskazują, że brak czasu nie jest najczęściej wskazywaną barierą dla uczenia się i rozwoju (ten powód wymieniało 14% badanych). Jest nią natomiast brak motywacji zawodowej: blisko połowa osób (49%), które nie uczestniczyły w szkoleniach czy kursach, nie robiła tego, gdyż nie było im to potrzebne w pracy. Czynnikiem, który może zatem wpłynąć na wzrost aktywności zawodowej, jest większe zapotrzebowanie na doskonalenie kadr ze strony przedsiębiorstw.

Rozważając kwestie związane z inwestowaniem w rozwój zasobów ludzkich, a zwłaszcza w doskonalenie kompetencji ogólnych, należy pamiętać, że podlega ono dylematom charakterystycznym dla wytwarzania dóbr publicznych. Przewyciężenie tych dylematów jest możliwe, jeśli da się zastosować przymus partycypacji albo gratyfikacje dla tych, którzy uczestniczą w ich



wytwarzaniu. Elementy tych mechanizmów są wykorzystywane, jednak na mało satysfakcjonującą skalę.

## Literatura

- Acemoglu D. (1997). „Training and innovation in an imperfect labor market”, *The Review of Economic Studies*, t. 64, nr 3, s. 454–464.
- Acemoglu D., Pischke J. (1998). „Why do firms train? Theory and evidence”, *The Quarterly Journal of Economics*, t. 113, nr 1, s. 79–119.
- Acemoglu D., Pischke J. (1999a). „Beyond Becker: Training in imperfect labor market”, *The Economic Journal*, t. 109, nr 453, s. 112–142.
- Acemoglu D., Pischke, J.S. (1999b). „The structure of wages and investment in general training”, *Journal of Political Economy*, t. 107, nr 3.
- Acemoglu D., Pischke J.S. (2003). „Minimum wages and on-the-job training”, w: S.W. Polachek (red.), *Worker Well-Being and Public Policy* (Research in Labor Economics, Volume 22). Oxford: Elsevier Science.
- Barron J., Fuess S., Loewenstein M. (1987). „Further analysis of the effect of unions on training union wages, temporary layoffs, and seniority”, *Journal of Political Economy*, t. 95, nr 3.
- Bassanini A., Booth A.L., Brunello G., De Paola M., Leuven E. (2005). *Workplace Training in Europe*. The Institute for Study of Labor (IZA), Discussion Paper, nr 1640, Bonn.
- Becker G.S. (1962). „Investment in human capital: A theoretical analysis”, *Journal of Political Economy*, t. 70.
- Becker G.S. (1964). *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Blau F., Kahn L. (1983). „Job search and unionized employment”, *Economic Inquiry*, t. 21, nr 3.
- Bodewig Ch., Hirshleifer S. (2011). *Advancing Adult Learning in Eastern Europe and Central Asia*. Social Protection Discussion Paper nr 1109, Washington: The World Bank.
- Dearden L., Reed H., Van Reenen J. (2000). *Who Gains When Workers Train? Training and Corporate Productivity in a Panel of British Industries*. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper, nr 2486.
- Duncan G., Stafford F. (1980). „Do union members receive compensating differentials”, *American Economic Review*, t. 70, nr 3.
- Eecke W.V. (1999). „Public goods: An ideal concept”, *The Journal of Socio-Economics*, t. 28, nr 2, s. 139–156.
- Freeman R., Medoff J. (1984). *What Do Unions Do?* New York: Basic Books
- Giza-Poleszczuk A., Marody M., Rychard A. (2000). *Strategie i system. Polacy w obliczu zmiany społecznej*. Warszawa: IFiS.
- Hashimoto M. (1981). „Firm-specific human capital as a shared investment”, *American Economic Review*, t. 71, nr 3, s. 475–482.
- Heckman J. (1999). *Policies to Foster Human Capital*. NBER Working Paper, nr 7288.
- Kocór M., Strzebońska A., Dawid-Sawicka M. (2012). *Pracodawcy o rynku pracy w Polsce. Na podstawie badań zrealizowanych w ramach III edycji projektu Bilans Kapitału Ludzkiego*. Warszawa: PARP.
- Leuven E. (2004). „The economics of private-sector training: A review of the literature”, *Journal of Economic Surveys*, t. 19, nr 1.
- Malcomson J., Maw J., McCormick B. (2002). „General training by firms, apprentice contracts, and public policy”, *European Economic Review*, t. 47, nr 1, s. 197–227.
- Mincer J. (1997). „The production of human capital and the life cycle of earnings: Variations on a theme”, *Journal of Labor Economics*, t. 15, nr 1.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- OECD (2004). „Improving skills for more and better jobs: Does training make a difference?”, w: *Employment Outlook*. Paris: OECD.
- Olson M. (2012). *Logika działania zbiorowego. Dobra publiczne i teoria grup*, przekł. S. Szymański. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Rosen S. (1972). „Learning and experience in the labor market”, *Journal of Human Resources*, t. 7, nr 3.
- Schultz T. (1961). „Investment in human capital”, *The American Economic Review*, t. 51, nr 1.
- Stevens M. (1996). „Transferable training and poaching externalities”, w: A.L. Booth, D.J. Snower (red.), *Acquiring Skills: Market Failures, Their Symptoms and Policy Response*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Szczucka A., Turek K., Worek B. (2012a). *Kształcenie po szkole. Uczenie się dorosłych, inwestycje w kadry w przedsiębiorstwach, instytucje szkoleniowe*. Warszawa: PARP.
- Szczucka A., Turek K., Worek B. (2012b). *Kształcenie przez całe życie. Na podstawie badań zrealizowa-*



*nych w 2012 roku w ramach III edycji projektu Bilans Kapitału Ludzkiego.* Warszawa: PARP.

Szczucka J., Turek K., Worek B. (2012c). „Uczenie się dorosłych i rozwój kapitału ludzkiego: aktorzy,

strategie, uwarunkowania i bariery”, w: J. Górniak (red.), *Kompetencje jako klucz do rozwoju Polski. Raport podsumowujący drugą edycję badań Bilans Kapitału Ludzkiego realizowaną w 2011 roku.* Warszawa: PARP.

## **Individual rationality versus social effects: A case of on-the-job training**

Human capital development constitutes the principal challenge facing the Polish society and economy, mainly in the context of population ageing which will be observed in the present decade. The outcomes of recent research and analyses have shown that the level of adult involvement in increasing professional skills in Poland is still too low in relation to the expected needs of the labour market and to the strategic objectives. It is therefore necessary to define the factors determining educational activities of adults, in particular the ones related to the skills required in the labour market. Due to their interdisciplinary character, the problems may be considered from a number of aspects. In the present article an attempt has been made to focus on the circumstances in which rationally acting actors: employers and employees, are inclined to invest in professional skills development; when they might be interested in spending more in training; and how varied institutional factors may affect training strategies of employers and employees.

Keywords: human development capital, vocational training policy, rational activities, social effects, general skills, professional skill.

Zuzanna Drożdżak

## Socjologia analityczna jako uniwersalny program badawczy umożliwiający głębokie wyjaśnienie zjawisk społecznych i skuteczne projektowanie polityk publicznych

Wielość podejść teoretycznych w socjologii nie przekłada się na moc wyjaśniającą tej dyscypliny, która często przestaje na opisie rzeczywistości społecznej w pewnych abstrakcyjnych kategoriach. Z krytyki tej słabości wyrasta postulat stosowania perspektywy socjologii analitycznej. Jest to program badawczy zakorzeniony w strukturalnym indywidualizmie metodologicznym. Zakłada on, że cechy zbiorowości wynikają ze złożenia cech budujących je jednostek, zakorzenionych jednak w strukturach społecznych. Ten program, w centrum uwagi stawiający pojęcie mechanizmu społecznego, umożliwia powiązanie sfery mikro- i makroaktywności człowieka i jej konsekwencji – nie tylko tych planowanych i nie tylko tych racjonalnych. Podejście socjologii analitycznej daje nadzieję na redukcję niepewności generowanej przez świat społeczny oraz jest obietnicą lepiej zbadanych i lepiej zaprojektowanych polityk publicznych.

Słowa kluczowe: socjologia analityczna, mechanizm społeczny, strukturalny indywidualizm, polityki publiczne.

### 1. Wprowadzenie

Wieloparadygmatyczność socjologii nie przekłada się na jej moc wyjaśniania zjawisk społecznych

Nauki społeczne dzielą razem z innymi dziedzinami nauki dążenie do systematycznego opisu i wyjaśnienia obserwowanych zjawisk, przy czym odróżniają się naciskiem kładzionym na wieloaspektowość i wieloparadygmatyczność. Cechą charakterystyczną socjologii jest brak dążenia do odnalezienia „właściwej” perspektywy czy też nadrzędnego paradygmatu. Przyjmuje się, że dane zjawisko społeczne można opisać bądź wyjaśnić na wiele równorzędnych, komplementarnych lub konkurencyjnych sposobów. Każdy z nich będzie akcentował wybrany aspekt rzeczywistości społecznej kosztem innego, nie negując jednak istnienia tego ostatniego. I tak – posługując się przykładem najprostszym i w pewnym uproszczeniu – teorie funkcjonalne będą opisywały byt społeczny, wskazując je-

go komplementarne elementy, oraz wyjaśniały jego trwanie i przemiany poprzez ewolucję, podczas gdy teorie konfliktowe będą go postrzegały jako wypadkową ciągle ścierających się sił, okresowo ulegającą gwałtownym przemianom. Jednocześnie jednak nie ma wątpliwości, że trwanie społeczeństwa w stanie dynamicznej równowagi jest możliwe dzięki współwystępowaniu w nim elementów uporządkowanych w struktury oraz sił konfliktowych. Ta własność nauk społecznych w ciągu zaledwie stulecia istnienia współczesnej socjologii doprowadziła do powstania całego szeregu perspektyw teoretycznych, za pomocą których opisać można obserwowane przez badacza fakty społeczne.

Niestety, wiele z tych perspektyw to propozycje jedynie deskryptywne, nieoperacyjne, nieoferujące spójnego, systematycznego programu dochodzenia do wiedzy i weryfikacji postawionych hipotez badawczych. Typowa dla socjologii obfitość możliwości opisu nie przekłada się niestety na zwiększenie możliwości wyjaśnienia zjawisk społecznych, nie wspominając już o znikomym potencjale wywierania jakiegokolwiek wpływu na wyjątkowo złożoną rzeczywistość społeczną. Dodatkowo przyrost najnowszych kategorii teo-

retycznych i społecznych metafor, różnego typu „społeczeństw” i rozmaitych „nowoczesności”, podkreślających płynność, nieuchwytność, rosnącą w geometrycznym tempie złożoność oraz wielość perspektyw aktorów i niemożliwość dostarczenia do prawdy, *de facto* obnaża tylko bezradność człowieka wobec skomplikowania kreowanej przez niego rzeczywistości.

Socjologowie w służbie polityk publicznych, nastawieni w swojej pracy badawczej na ich projektowanie i ocenę ich działania, mogą odczuwać ten niedostatek swojej dyscypliny szczególnie boleśnie. M.in. socjologia analityczna może być dla nich atrakcyjną propozycją rozwiązań redukujących, nie zaś wzmagających niepewność. Być może w sposób szczególny będą oni zainteresowani coraz śmielej podnoszonymi przez ostatnie lata postulatami socjologii analitycznej, będącej przede wszystkim epistemologiczną propozycją wyjaśniania faktów społecznych. Dodajmy przy tym – propozycją nienową i niewywrotową, o czym za moment. W ostatnich latach ukazało się kilka publikacji przybliżających międzynarodowemu czytelnikowi propozycję socjologii analitycznej (zob. „Literatura”), przy czym najważniejszym dziełem z tego zakresu jest obszerny tom pod redakcją Petera Hedströma oraz Petera Bearmana *The Oxford Handbook of Analytical Sociology* (2009), którzy na kartach owej książki w sposób otwarty i szczerzy dzielą się z czytelnikami nadzieją, że socjologia analityczna stanie się w XXI w. głównym nurtem przyczyniającym się do odrodzenia tej dyscypliny, przeżywającej obecnie impas. Ta oraz inne pozycje z biblioteki socjologa analitycznego powoli zwracają coraz większą uwagę – wywołując zarówno aplauz, jak i krytykę – na światowych forach socjologicznych (Smangs 2012; Leuridan 2012).

Program poznawczy socjologii analitycznej wynika z ontologicznego założenia, że społeczeństwo jest przede wszystkim wytworem działających jednostek. Socjologia analityczna nie stoi w sprzeczności z socjologią ogólną ani też z żadnym jej nurtem, ale oferuje pewną strategię działania, która prowadzi od obserwacji zjawiska do jego głębokiego zrozumienia. Cechą wyróżniającą program socjologii analitycznej jest tzw. strukturalny indywidualizm zakładający, że co prawda cechy zbiorowości ludzkich można wyprowadzić z cech jednostek tworzących owe zbiorowo-

ści, jednakże zbiorowa przynależność działających podmiotów oraz ich uwikłanie w strukturę społeczną wpływają na podejmowane przez nie działania. Tym samym odkryte i podatne na operacjonalizację stają się związki pomiędzy sferą mikro działalności człowieka i makrostruktur będących efektem tego działania.

Za praojca socjologii analitycznej można uważać Maksa Webera, autora najpopularniejszej w socjologii teorii działania społecznego, także przez wzgląd na postulowany przez niego indywidualizm metodologiczny oraz bliskie socjologii analitycznej rozumowanie prowadzące do ustalenia związku etyki protestanckiej z rozwojem kapitalizmu (Weber 1994). Współczesne ujęcia socjologii analitycznej zakotwiczone są mocno w tradycji mertonowskiej i bliskie idei teorii średniego zasięgu (Merton 1957). Spośród współczesnych autorów za kluczowych dla programu socjologii analitycznej uważa się Jona Elstera, Raymonda Boudona, Thomasa Schellinga i Jamesa Colemana (Hedström 2005), choć w poczet inspiratorów tego programu zaliczani są także tacy myśliciele, jak Alexis de Toqueville, George Homans czy Talcott Parsons. Ponadto zasady socjologii analitycznej są uznawane i stosowane przez wielu myślicieli i badaczy, którzy nie identyfikują się z tym nurtem w sposób bezpośredni.

## 2. Byt społeczny i jego poznanie

Punktem wyjścia dla badania przeprowadzonego zgodnie z analityczną strategią omawianą w niniejszym tekście jest często obserwacja zjawiska społecznego na poziomach instytucji, struktury lub ogólnospołecznym. To te społecznie doniosłe zjawiska – struktury społeczne, kulturowo uwarunkowane zachowania, działania masowe – wymagają socjologicznego (a nie np. psychologicznego lub ekonomicznego) zrozumienia, co jest tożsame z ich wyjaśnieniem w kategoriach przyczynowo-skutkowych. Charakterystyczne ogólne pytanie socjologii analitycznej brzmi: „W jaki sposób obserwowane na poziomie makrospołecznym zjawisko może zostać wyjaśnione poprzez badanie funkcjonowania podmiotów na poziomie mikro?”. Fundamentem socjologii analitycznej jest prze-

konanie, że własności zbiorowości społecznych są konsekwencją własności jednostek wchodzących w skład tych zbiorowości. To przekonanie niesie ze sobą teoretycznie i praktycznie doniosłe konsekwencje (Hedström, Bearman 2009):

- Jeśli dwie zbiorowości składają się z jednostek o identycznych cechach, to cechy tychże zbiorowości będą również identyczne.
- Jeśli dwie zbiorowości są od siebie znacząco różne, to jest to wynikiem różnic w cechach jednostek, które wchodzą w skład tychże zbiorowości.
- Teza przeciwna nie jest prawdziwa: z tożsamości cech zbiorowości nie można wnioskować o tożsamości cech jednostek wchodzących w skład tychże zbiorowości. Takie wnioskowanie stanowiłoby przykład tzw. błędu ekologicznego.
- Oznacza to, że podobne cechy zbiorowości (właściwości struktur społecznych na poziomie makro) można uzyskiwać różnymi sposobami, co jest szczególnie istotne z punktu widzenia polityki publicznych.

Podkreślić trzeba, że następstwo makrostruktury w stosunku do sfery mikro nie oznacza braku wpływu wielkich struktur społecznych na działania jednostek. Wręcz przeciwnie – sfera makro może wpływać na decyzje podmiotów funkcjonujących w sposób nieuświadomiony (np. poprzez socjalizację kulturowo utrwalonych wzorców normatywnych), ale także w sposób zupełnie jawny, poprzez fakty społeczne, które podmiot działający bierze pod uwagę jako parametr swojego problemu decyzyjnego.

Socjologia analityczna obiera sobie taki sam cel, co socjologia ogólna, czyli poznanie świata społecznego, przy czym jednocześnie oferuje konkretną strategię poznawania, dochodzenia do wiedzy. Odrzuca możliwość poznania poprzez konstruowanie wszechogarniających praw społecznych o wysokim stopniu ogólności, koncentrując się na wyjaśnianiu obserwowanych faktów społecznych za pomocą teorii o średnim zasięgu. Orędownicy tego nurtu w sposób szczególnie akcentują przekonanie, że świat społeczny może być poznany jedynie poprzez przyjęcie perspektywy indywidualizmu metodologicznego. Czym więc różni się postulaty socjologii analitycznej od tradycji indywidualizmu weberowskiego? W jaki sposób są odmienne od teorii racjonal-

nego wyboru czy też rozwiązań proponowanych przez klasyczną ekonomię? Otóż indywidualizm w ujęciu socjologii analitycznej jest indywidualizmem „strukturalnym”, odrzucającym błędne założenie o atomistycznej niezależności podmiotów działających – od siebie nawzajem i od swoich działań. Podkreśla się, że podmiot działający jest „zakotwiczony” w świecie społecznym, relacjach, strukturach i instytucjach, a te wpływają na kształt, jaki przyjmie jego funkcjonowanie. Ponadto w ujęciu socjologii analitycznej nie ma konieczności zakładania wąsko rozumianej celowej racjonalności podmiotów działających ani ich suwerenności w podejmowaniu aktywności bądź też wzajemnej niezależności działań poszczególnych podmiotów. Wszystko to sprawia, że program socjologii analitycznej można zastosować do badania i wyjaśniania wszelakich sytuacji społecznych i różnego rodzaju faktów społecznych – nie tylko intencjonalnych działań, lecz także ich efektów ubocznych, nie tylko aktów sprawczych, ale i uczuć, przekonań oraz ich konsekwencji. W tym sensie proponowana perspektywa wykracza poza typowe ograniczenia np. nauk ekonomicznych i otwiera się na zastosowanie zaawansowanych technik analitycznych (np. modelowania wieloagentowego). Socjologia analityczna, poprzez badanie zachowań w sferze mikro, umożliwia uzyskanie wglądu w społeczne i zbiorowe konsekwencje tych działań, także w postaci ruchów masowych.

### 3. Działanie i zmiana społeczna

Socjologia analityczna postuluje tzw. głębokie wyjaśnienie, czyli takie, które dokonywane jest na poziomie operacyjnym, z wykorzystaniem podstawowych, prostych kategorii analitycznych oraz poprzez wskazanie zachodzących między nimi związków przyczynowo-skutkowych. O ile w socjologii mocno zakorzeniła się praktyka opisu rzeczywistości społecznej poprzez wskazywanie regularności i statystycznych zależności pomiędzy zmiennymi, o tyle w świetle postulatów socjologii analitycznej jest to praktyka, najłagodniej rzecz ujmując, niewystarczająca. Wiedza otrzymywana drogą poszukiwania istotnych statystycznie korelacji jest najczęściej powierzchowna i deskryptywna. Dostarcza je-



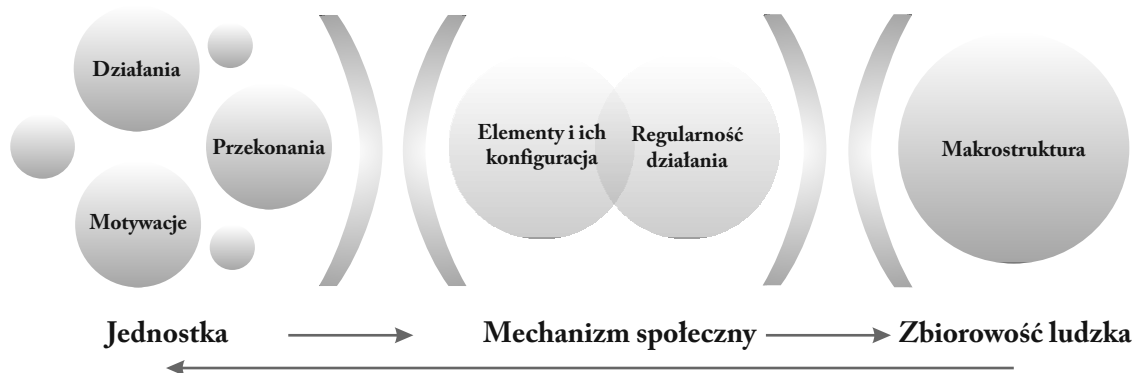
dynie odpowiedzi na pytania: „Jak jest?”, „Co jest widoczne?”, a kluczowe pytania: „Dlaczego tak jest?”, „Z czego wynika obserwowana zależność?” pozostawia bez odpowiedzi. W taki sposób praktykowana, powierzchowna nauka społeczna zbliża socjologię do nauk etnograficznych czy też historycznych i jest mało użyteczna z punktu widzenia analizy i projektowania polityk publicznych. Należy podkreślić, że jedynie powiązanie widocznych efektów z poprzedzającą je przyczyną daje możliwość wprowadzenia systematycznie skutecznej interwencji społecznej. Odpowiedzią na tenże niedostatek głównego nurtu socjologii jest właśnie socjologia analityczna, w której centralną kategorię stanowi „mechanizm społeczny”.

Socjologia analityczna poniekąd nawiązuje do klasycznej metafory społeczeństwa jako maszyny, przy czym odświeża ją, przenosząc tę koncepcję z poziomu makro na poziom mezo – struktur społecznych i instytucji. Poziom makrosocjalny według praktyków socjologii analitycznej jest jedynie punktem wyjścia, dostarcza wyłącznie deskryptywnej wiedzy, ale nie ma potencjału wyjaśniającego. Procesy społeczne realizują się na poziomie mezo poprzez działania podmiotów na poziomie mikro. Aby móc mówić o istnieniu mechanizmu społecznego, należy szczegółowo opisać sposób zachodzenia określonego obserwowanego zjawiska społecznego. W tym celu konieczne jest przejście przez określoną sekwencję zadań analitycznych, takich jak:

- wskazanie elementów, z których składa się mechanizm społeczny (1) oraz opisanie ich własności (2);
- wskazanie powiązań pomiędzy elementami danego mechanizmu (3);
- wskazanie działań podejmowanych przez te elementy – zarówno w pojedynkę (4), jak i we współpracy z innymi elementami danego mechanizmu (5);
- wskazanie efektów działania mechanizmu (6);
- wykazanie regularności w funkcjonowaniu mechanizmu lub jego konsekwencjach (np. za pomocą metod statystycznych) (7).

Elementami budującymi mechanizm społeczny są jednostki i grupy interesu, organizacje, ale także duże i rozproszone zbiorowości ludzkie. Ich cechą wspólną jest możliwość rozpatrywania tych elementów jako grup ludzi działających w określony sposób. Elementy nieosobowe, takie jak np. kultura czy normy organizacyjne, nie stanowią elementów samych w sobie, ale raczej otoczenie, często mocno ukierunkowujące ludzkie działania.

Bazując na przedstawionej sekwencji działań analitycznych, można powiedzieć, że mechanizm społeczny to elementy mające własności, podejmujące działania, zorganizowane w sposób generujący znaczący efekt społeczny – zarówno trwanie, jak i zmianę społeczną. Efekt działania mechanizmu społecznego zależy od własności jego elementów oraz sposobu ich powiązania. Zapewne również od otoczenia – a więc kon-



Ryc. 1. Mechanizm społeczny

Źródło: opracowanie własne.

tekstu społecznego. Wprowadzenie pojęcia „mechanizmu społecznego” pozwala sformułować nową, kontekstową definicję strukturalnego indywidualizmu, który można rozumieć także jako doktrynę metodologiczną postulującą głębokie wyjaśnienie faktów społecznych w kategoriach efektu działania owego mechanizmu (elementów, ich własności, działań i związków pomiędzy nimi, generujących efekt w sposób kolektywny), od tradycyjnego indywidualizmu różniącą się tym, że podkreśla ona znaczenie związków pomiędzy elementami – czyli struktury społecznej i instytucji.

Przedstawiona powyżej procedura dochodzenia do głębokiego wyjaśnienia czyni socjologię analityczną szczególnie atrakcyjną propozycją dla badaczy i komentatorów polityk publicznych, ale przede wszystkim ich twórców. Punktem wyjścia w analitycznie zorientowanym badaniu polityki publicznej byłaby analiza interesariuszy, ich celów, potencjału, uprawnień, wzajemnych zależności. W dalszym kroku należałoby prześledzić działania podejmowane przez tychże interesariuszy oraz powiązać je w przyczynowo-skutkowe relacje z obserwowanymi (np. diagnozowanymi za pomocą badania ankietowego lub analizy wskaźnikowej) efektami tych działań. To z kolei doprowadziłoby do możliwości wskazania hipotez co do mechanizmu lub zestawu mechanizmów społecznych kierujących procesem społecznym, który generuje obserwowane efekty. Taka procedura jest zgodna z zaproponowaną w 2010 r. przez Centrum Ewaluacji i Analiz Polityk Publicznych UJ metodologią ewaluacji nakierowaną na badanie kryterium użyteczności (Górniak et al. 2010).

#### **4. Instytucje a mechanizm społeczny – koła zębate społeczeństwa**

Socjologia analityczna daje możliwość przełamania impasu, którego nieuchronnie doświadczy badacz skoncentrowany na czysto technicznych, statystycznych zależnościach, nierzadko będących jedynie pozornymi korelacjami, niemającymi merytorycznego sensu tak długo, jak długo ukryty pozostaje mechanizm transmisyjny łączący działanie podmiotów ze społeczną zmianą. Zdaniem zwolenników socjologii analitycz-

nej, mechanizmy społeczne działają niejako na zasadzie „kół zębatach” – obserwowany końcowy efekt ich funkcjonowania jest możliwy tylko i wyłącznie dzięki zazębieniu się i współdziałaniu budujących go elementów.

Pojęcie mechanizmu społecznego w sensie postulowanym przez socjologię analityczną jest wykorzystywane częściej w ekonomii niż w socjologii. Przykładem niech będzie np. mechanizm niewidzialnej ręki rynku. W socjologii często używa się tego terminu w sensie potocznym, wskazując jedynie na ciąg wydarzeń, a nie relacje przyczynowo-skutkowe pomiędzy nimi (Hedström, Swedberg 2005). Nie oznacza to jednak, że nie istnieją pozytywne przykłady. Dość wspomnieć mertonowską koncepcję mechanizmu społecznego jako „procesu społecznego o określonych konsekwencjach dla określonych elementów struktury społecznej” (Merton 1957). Stosowanie koncepcji mechanizmu społecznego rodzi potrzebę wprowadzenia pojęcia instytucji w celu udzielenia odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób konstytuują się relacje pomiędzy poszczególnymi elementami owego mechanizmu, oraz co jest gwarantem trwałości tych relacji. To właśnie pojęcie instytucji stanowi poręczne rozwiązanie problemu koordynacji i trwałości. Socjologia klasycznie ujmuje instytucje jako „trwałe elementy ładu społecznego, uregulowane i usankcjonowane formy działalności, uznane sposoby rozwiązywania problemów współpracy i współżycia (...)” (Szacki 2006). Jednak szczególnie adekwatnej w tym kontekście definicji instytucji dostarczają ekonomicznie ugruntowane teorie neoinstytucjonalne, kładące nacisk na ograniczającą i regulującą funkcję instytucji (North 1990).

W literaturze przedmiotu, do wyjaśniania złożoności świata społecznego, najczęściej wskazuje się dwie sztandarowe aplikacje socjologii analitycznej. Jedną z nich jest badanie wzorców segregacji rezydencjalnej przeprowadzonej przez Thomasa Schellinga (1978), które wykazało, że niewielka preferencja na rzecz zamieszkiwania w sąsiedztwie osób podobnych do nas samych może w stosunkowo krótkim czasie doprowadzić do powstania jednolitych klastrów rezydencjalnych. Wnioski uzyskane przez Schellinga mają doniosłe znaczenie dla zrozumienia mechanizmów segregacji rasowej oraz dobitnie wskazują,

że jednostkowe decyzje podejmowane na poziomie mikro, gdy przybierają charakter masowy, wywierają ogromny wpływ na postać wielkich struktur społecznych. Wyniki Schellinga wspierają wcześniej przedstawioną tezę głoszącą, że zmiany zachodzące w sferze makro są następniem działań podmiotów funkcjonujących na poziomie mikro.

Drugim przykładem jest przeprowadzone kilka lat temu socjometryczne badanie sieci relacji romantycznych w jednej z amerykańskich szkół średnich (Bearman, Moody, Stovel 2004), które wykazało, że do pewnego stopnia afektywne i spontaniczne decyzje o wejściu w związek są moderowane przez kulturowo określoną normę: nie wiąże się z byłym partnerem obecnego partnera swojego byłego partnera. Ta oraz kilka innych norm o charakterze mikrospołecznym (np. chłopcy spotykają się z reguły z młodszymi partnerkami, a dziewczęta ze starszymi partnerami, osoby niepalące unikają palaczy itp.) wyjaśnia ogólny kształt sieci relacji seksualnych w badanej społeczności.

Te dwa przykłady wskazują na duży potencjał socjologii analitycznej do wyjaśniania spontanicznych, pozornie nieregularnych masowych i sieciowych zjawisk społecznych. Szczególnie obiecujące w tym zakresie wydają się techniki modelowania wieloagentowego, umożliwiające tworzenie złożonych modeli obejmujących ogromną liczbę aktorów przy stosunkowo niewielkiej liczbie parametrów lub/dzięki zastosowaniu modelowania bayesowskiego – nawet z zastosowaniem losowo wygenerowanych parametrów (Hedström 2005; Demeulenaere 2011).

## 5. Przykład zastosowania w badaniu zjawisk społecznych

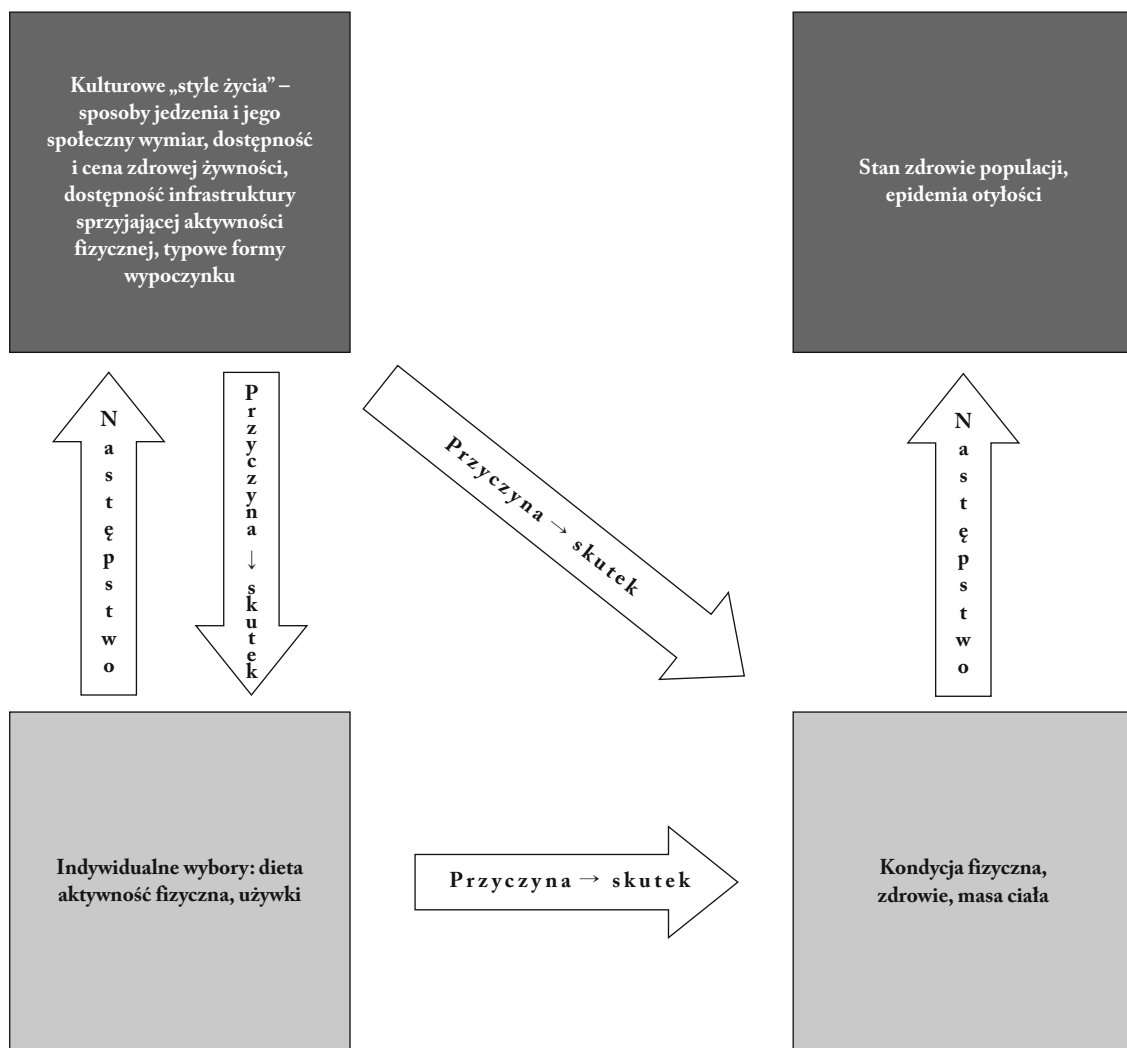
Kolejny przykład ma na celu pokazanie, w jaki sposób założenia i pojęcia socjologii analitycznej mogą okazać się przydatne w rozumieniu mechanizmów generujących problem społeczny i projektowaniu skutecznych polityk publicznych. Tylko nieliczne polityki publiczne okazują się spektakularnym sukcesem, wiele z nich uzyskuje skromne wyniki, a część kończy się porażką. Kluczem do zaprojektowania skutecznych i użytecznych polityk publicznych jest zrozumienie

związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy działaniami jednostek na poziomie mikro oraz cechami zbiorowości na poziomie makro. Przykład jest doniosły – w krajach europejskich i Ameryce Północnej panuje epidemia otyłości oraz związanych z nią innych chorób cywilizacyjnych, takich jak cukrzyca czy miażdżycy. W 2008 r. prawie 70% dorosłych Amerykanów miało nadwagę. Co ciekawe, Polaków z nadwagą było niewiele mniej – niemal 55%. Dla porównania – w tym czasie BMI większe niż 25 zanotowano u około 11% Hindusów<sup>1</sup> (WHO 2008), co pokazuje, jak ogromne jest zróżnicowanie problemu pomiędzy różnymi społeczeństwami. Efekty szeroko zakrojonych i kosztownych akcji informacyjnych zachęcających do stosowania zdrowej diety i podjęcia regularnej aktywności fizycznej są znikome. Dlaczego tak ciężko jest skłonić ludzi do dokonywania właściwych wyborów w obliczu tak wielu mocnych dowodów na to, że zły styl życia prowadzi do poważnych chorób i przedwczesnej śmierci? Oprócz oczywistych mechanizmów psychologicznych (np. brak umiejętności odroczenia nagrody) czy biologicznych (np. uzależnienie od cukrów) ogromną rolę odgrywają czynniki społeczne. Pokażemy ten mechanizm na rycinie 2.

Dwa położone na dole pola odpowiadają cechom mikrostruktury – odnoszą się do wyborów i cech jednostek. Dwa pola położone na górze rysunku odpowiadają cechom makrostruktury – społeczeństw czy też populacji. Jest czymś oczywistym, że epidemia otyłości stanowi następstwo dużego udziału osób otyłych w danym społeczeństwie. Z kolei otyłość na poziomie indywidualnym jest wynikiem dokonywania niewłaściwych wyborów zdrowotnych – szczególnie w zakresie diety i aktywności fizycznej. Warto jednak zauważyć, że te „niewłaściwe wybory” często są uwarunkowane przez takie cechy makrospołeczne, jak: dostępność i cena zdrowej żywności, kultura jedzenia i wypoczynku oraz społeczny wymiar stylu życia. Co szczególnie ważne, indywidualne wybory tę kulturę współtworzą i podtrzymują.

Jak pisze Geoffrey Rose: „Osobisty styl życia jest uwarunkowany społecznie (...) Jednostki z małym prawdopodobieństwem będą odżywia-

<sup>1</sup> Dane z roku 2008.



Ryc. 2. Związki mikro- i makrostruktury w perspektywie socjologii analitycznej na przykładzie problemu epidemii otyłości

Źródło: opracowanie własne na podst.: Headstrom, Bearman 2009, s. 11 ze zmianami.

ły się inaczej niż ich rodzina i inne bliskie kręgi społeczne. Nie ma sensu oczekiwać od ludzi, że zachowają się inaczej niż ich otoczenia. Lepiej poszukać możliwości zmiany ogólnych norm rządzących zachowaniem oraz okoliczności ułatwiających jej dokonanie”<sup>2</sup> (Rose, Khaw, Marmot 2008). W literaturze coraz częściej pojawiają się głosy wskazujące, że interwencje prowadzone na poziomie indywidualnym (edukacja

prozdrowotna, doradztwo) przynoszą stosunkowo niewielkie rezultaty w porównaniu z poniesionymi nakładami (Frieden 2010). Trwałą i znaczącą zmianę najłatwiej jest uzyskać, celując z interwencją w poziomy makrostrukturalne – poziom zmiany polityk publicznych (nie tylko prozdrowotnych, lecz także społecznych) oraz trwałych rozwiązań systemowych, takich jak np. opodatkowanie niezdrowej żywności lub ustawowe wyeliminowanie szczególnie niekorzystnych składników (tłuszcze trans), budowa

<sup>2</sup> Tłumaczenie własne autorki.



infrastruktury dla transportu rowerowego, chodników i parków etc.

Wszystkie powyższe obserwacje poczyniono na gruncie polityk zdrowotnych, bez związku z postulatami socjologii analitycznej. Jednak dopiero osadzenie obserwowanych zależności na kanwie założeń tej propozycji analitycznej pozwala zaproponować konkretne rozwiązania, które w tym przypadku musiałyby wyrastać ze szczegółowych badań na poziomie mikro i dążyć do zmiany kontekstu makrosocjalnego warunkującego indywidualne decyzje ludzkie w zakresie profilaktyki zdrowotnej.

## 6. Zamiast podsumowania – „za i przeciw” w odniesieniu do socjologii analitycznej

Krytycy podejścia proponowanego przez propagatorów socjologii analitycznej za jej główną słabość uważają brak precyzyjnej i wyczerpującej definicji pojęcia „mechanizmu społecznego” oraz wynikającą z tego wielość jego desygnatów. Krytyka ta jest warta rozważenia, choć nie podważa w żaden fundamentalny sposób przydatności tej kategorii dla analizy socjologicznej. W praktyce badawczej nakierowanej na poszukiwanie mechanizmu społecznego szukamy konfiguracji elementów mających pewne własności, prowadzących do wystąpienia obserwowanego efektu – otwieramy czarną skrzynkę i zaglądamy do środka. Stosujemy podejście abdukcyjne, nakierowane na odnajdywanie najbardziej prawdopodobnych wyjaśnień obserwowanych faktów w zakresie badania socjologicznego. Pragmatyczne, a nie filozoficzne ukierunkowanie socjologii analitycznej oraz praktyczne podejście do mechanizmu społecznego jako przydatnej kategorii analitycznej w pewnej mierze uchyla tę krytykę.

Uchyla tym bardziej, że perspektywa socjologii analitycznej ma wiele do zaoferowania socjologowi, analitykowi, badaczowi polityk publicznych. Wykracza ona poza opis rzeczywistości społecznej i dąży do jej zrozumienia, a więc wyjaśniania w sposób głęboki i w kategoriach mechanizmu przyczynowo-skutkowego. Jest elastyczną strategią poznawczą możliwą do zastosowania łącznie z różnymi paradygmatami ontologicznych

mi, nie stanowiąc jednak bezpośrednio konkurencji dla ujęć teoretycznych o wysokim poziomie ogólności. Poprzez wprowadzenie centralnej kategorii analitycznej „mechanizmu społecznego” może je operacyjnie skutecznie uzupełniać. Jest kompatybilna z powszechnie stosowanymi technikami badawczymi (etnograficznymi, sondażowymi etc.). Jednak prawdopodobnie często będzie wykorzystywała techniki wykraczające poza konwencjonalny warsztat narzędziowy typowego socjologa i postulowała techniki eksperymentalne oraz quasi-eksperymentalne, w tym rozmaite schematy kontrfaktyczne, teorię gier czy modelowanie wieloagentowe. Badanie socjologiczne zakorzenione w perspektywie socjologii analitycznej jest tak ustrukturyzowane, że umożliwia poznanie i pomiar wszelakich typów efektów (zarówno zamierzonych, jak i niezamierzonych) oraz różnego typu działania: celowo racjonalne, nakierowane na wartości, afektywne, a także wynikające z tradycji.

Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że paradygmat socjologii analitycznej oferuje badaczom potencjał prostego wyjaśnienia skomplikowanych zjawisk społecznych (*vide* model segregacji rezydencjalnej Schellinga). Warto zastosować tę perspektywę po to, aby wyjaśnić doniosłe zjawiska społeczne. Warto postulaty socjologii analitycznej wykorzystać praktycznie, także w ocenie i projektowaniu polityk publicznych.

## Literatura

Bearman P., Moody J., Stovel K. (2004). „Chains of affection: The structure of adolescent romantic and sexual networks”, *American Journal of Sociology*, t. 110, nr 1, s. 44–91.

Demeulenaere P. (red.) (2011). *Analytical Sociology and Social Mechanisms*. New York: Cambridge University Press.

Frieden T.R. (2010). „A framework for public health action: The health impact pyramid”, *American Journal of Public Health*, t. 100, nr 4, s. 590–595.

Górniak J. et al. (2010). *Ewaluacja oparta na badaniu użyteczności. Analiza w kontekście realizacji zasady good governance w wybranych programach operacyjnych*. Kraków–Warszawa: Uniwersytet Jagielloński, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

Hedström P. (2005). *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*. New York: Cambridge University Press.

Hedström P., Bearman P. (2009). „What is analytical sociology all about? An introductory essay”, w: *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*. New York: Oxford University Press.

Hedström P., Swedberg R. (2005). *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. New York: Cambridge University Press.

Leuridan B. (2012). „What are mechanisms in social science?”, *Metascience*, t. 21, nr 2.

Merton R.K. (1957). *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.

North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.

Rose G., Khaw K.T., Marmot M. (2008). *Rose's Strategy of Preventive Medicine*. Oxford–New York: Oxford University Press.

Schelling T. (1978). *Micromotives and Macrobehaviour*. New York: Norton.

Smangs M. (2012). Book Review: P. Hedström, P. Bearman (red.), „The Oxford handbook of analytical sociology”, *British Journal of Sociology*, t. 3, nr 63.

Szacki J. (2006). *Historia myśli socjologicznej. Wydanie Nowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Weber M. (1994). *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, przekł. J. Miziński. Lublin: Wydawnictwo Test.

WHO (2008). *Global Health Observatory Data Repository*, <http://apps.who.int/gho/data/node.main.A896?lang=en> [dostęp: 20.09.2013].

## **Analytical sociology as a universal research programme explaining social phenomena and effective policy making**

The abundance of theoretical approaches in sociology does not translate into explanatory potential of this discipline which nowadays too often finds mere description sufficient. The proposition of an “analytical sociology paradigm” stems from the disappointment with the indolence of sociology as a science unable to provide causal explanations. The paradigm is based on the concept of structural individualism and assumes that a characteristic of a collective can be derived from a set of characteristics of individuals which are mediated by the social structure. By setting “a social mechanism” as the central element of the explanatory process, this research programme effectively links micro and macrosphere of human activity and its consequences, regardless of whether they are planned or purposively rational. As such, “the analytical sociology” gives hope for a better, more accurate evaluation and design of public policies.

Keywords: analytical sociology, social mechanism, structural individualism, public policies.

Piotr Sztompka

## Dziesięć tez o modernizacji<sup>1</sup>

Na pytania stawiane w socjologicznych debatach o modernizacji udzielam odpowiedzi zgodnych z przyjętą przeze mnie ogólną teorią zmian społecznych, którą nazywam teorią stawania się społeczeństwa (Sztompka 1991, 1993, 2005). Podobne idee występują pod nazwą teorii podmiotowości (*agency*) czy teorii morfogenezy (Archer 1988) oraz teorii strukturacji (Giddens 2003). Dzisiaj w socjologii są dominujące. Listę postulowanych poglądów na temat modernizacji przedstawiam w formie dziesięciu tez. W konkluzji podejmuję pytanie, czy wielowymiarowość, konfliktowość i kontekstowa relatywność modernizacji pozwala w ogóle na przewidywanie przyszłości? Jak pisał Antonio Gramsci, w świecie społecznym przewidywać, to znaczy działać tak, aby przewidywania się spełniły. Być może kolejna faza modernizacji oznaczać będzie twórcze spory, konflikty i walki o głębszy, humanistyczny sens jej samej.

Słowa kluczowe: stawanie się społeczeństwa, modernizacja, zmiana społeczna.

Modernizacja rozumiana jest zazwyczaj jako fundamentalna zmiana dotycząca wszystkich poziomów społeczeństwa, od makrostruktur (np. charakteru instytucji, systemu normatywnego czy świadomości zbiorowej), poprzez struktury średniego rzędu (np. formy organizacji społecznych, firm, stowarzyszeń), po przejawy życia codziennego (np. style życia, kształty międzyludzkich relacji i więzi, budżety czasu). W teorii socjologicznej jest jednym z ważnych, a zarazem najbardziej kontrowersyjnych pojęć. Przenika dyskurs potoczny i myślenie o przyszłości. W polityce staje się nośnym ideologicznym hasłem o sensie łatwo naganianym w zależności od barw partyjnych. Nic dziwnego, że wokół pojęcia modernizacji toczą się liczne spory i nawarstwiło się wiele nieporozumień. Zajmę się tutaj tymi sporami i nieporozumieniami, które dotyczą socjologicznego, a więc naukowego rozumienia modernizacji, pomijając dziedzinę myślenia potocznego, treści medialnych czy debat politycznych. Na pytania stawiane w socjologicznych dyskusjach o modernizacji udzielę odpowiedzi zgodnych z przyjętą przeze mnie ogólną teorią zmian społecznych,

którą nazywam teorią stawania się społeczeństwa (Sztompka 1991, 1993b, 2005). Podobne idee występują pod nazwą teorii podmiotowości (*agency*) czy teorii morfogenezy (Archer 1988) oraz teorii strukturacji (Giddens 2003). Dzisiaj w socjologii są one dominujące. Listę nieporozumień i przeciwstawnych im, postulowanych poglądów na temat modernizacji przedstawię w formie dziesięciu tez.

**Teza pierwsza:** czy modernizacja to przeznaczenie wszystkich społeczeństw, które nieuchronnie muszą przejść taką samą długą drogę od barbarzyństwa do cywilizacji, od prymitywizmu do nowoczesności, od zacofania do rozwoju? Już od XIX w. na jej temat ukształtowały się w socjologii dwie przeciwstawne szkoły. Pierwsza związana z ewolucjonizmem czy też koncepcją rozwoju społecznego traktuje modernizację jako proces konieczny i nieuchronny, przebiegający liniowo i kierunkowo: od stadiów wcześniejszych – gorszych do późniejszych – doskonalszych. W tym ujęciu proces modernizacji można metaforycznie porównać do jazdy na ruchomych schodach, na których znajdują się różne społeczeństwa, jedne niżej, inne już wyżej, a jeszcze inne u szczytu, ale wszystkie przejeżdżają przez te same piętra i w tym samym miejscu w końcu mają wysiąść. Krytyka fatalizmu, determinizmu i finalizmu przeprowadzona np. w filozofii

---

Piotr Sztompka – Instytut Socjologii, Uniwersytet Jagielloński.

<sup>1</sup> Referat wprowadzający na First International Modernization Forum w Pekinie, wygłoszony 8 sierpnia 2013 r.

przez Karla R. Poppera (2003 [1957]), a w socjologii przez Charlesa Tilly'ego (1984) prowadzi do teorii przeciwnej, która postrzega modernizację tylko jako pewną historyczną możliwość, a nie konieczność, osiąganą różnymi drogami, a nie według jednego scenariusza, i prowadzącą do różnych odmian nowoczesności, a nie do jednego wspólnego wzorca. Modernizacja ta zależy od działań, decyzji i wyborów podejmowanych przez członków społeczeństwa, a także od okoliczności zastanych, zewnętrznych, sprzyjających lub utrudniających wysiłki w tym kierunku. Modernizacja to nie przeznaczenie społeczeństw, ale ich ciężko wypracowane osiągnięcie.

**Teza druga:** czy szanse modernizacyjne, czyli perspektywy osiągnięcia poziomu społeczeństwa nowoczesnego są dla różnych społeczeństw takie same? Oczywiście nie są. O przebiegu modernizacji decyduje potencjał transformacyjny społeczeństwa czy, mówiąc inaczej, kapitał podmiotowości społecznej. Tworzy się on jako swoista wypadkowa trzech czynników. Po pierwsze, intelektualnego i moralnego poziomu członków społeczeństwa (np. promodernizacyjnych motywacji, aspiracji, przekonań, kompetencji, wiedzy). Interesujący typ idealny osobowości nowoczesnej zarysowali Alex Inkeles i David Smith (1974). Wymieniają oni takie rysy osobowościowe, jak gotowość na nowe wrażenia i doświadczenia, otwartość i tolerancję wobec różnorodnych opinii i przekonań, traktowanie czasu jako cennego zasobu, którego nie można marnować, planowanie przyszłości, aktywizm i optymizm. Kluczem do kształtowania takich postaw jest odpowiednia jakość socjalizacji oraz powszechność i poziom edukacji.

Czynnik drugi to niezbędne warunki strukturalne tworzące sprzyjające ramy dla działań modernizacyjnych (np. poziom technologii, ustrój ekonomiczny i polityczny, wartości i reguły kulturowe). Decydują o tym reformy instytucjonalne, doskonalenie organizacji, spójne i przejrzyste prawo, mądra polityka. Czynnikiem trzeci zaś to zapewnienie ciągłości społeczeństwa i jego zakorzenienia w dziedzictwie przodków, którzy tworzyli społeczeństwo w przeszłości. Wymaga to kultywacji, kontynuacji i respektu dla tradycji i pamięci zbiorowej.

Kombinacja tych trzech typów determinant sprzyja modernizacyjnej praktyce – działaniom

jednostkowym, zbiorowym i instytucjonalnym w kierunku zbudowania społeczeństwa nowoczesnego, lub ją hamuje. A taka ludzka praktyka właśnie, a nie ponadludzki los, decyduje o różnych drogach i różnych efektach modernizacji.

**Teza trzecia:** czy nowoczesność jako efekt, punkt docelowy modernizacji zawsze jest taka sama, czy też istnieje wiele wersji nowoczesności? Teoria stawania się społeczeństwa implikuje koncepcję wielu nowoczesności. Wszystkie trzy czynniki decydujące o praktyce modernizacyjnej – jednostki, struktury i tradycja – cechują się wielką różnorodnością. A więc i ich zbiorcze efekty nie mogą być jednolite. Etnocentryzm wczesnych teorii modernizacji, reprezentowanych przez takich autorów, jak Talcott Parsons (1966), Daniel Lerner (1958), Marion Levy (1966), które traktowały „zachodni” czy „euroatlantycki” wzorec nowoczesności jako jedyne, do jakiego dążyć winny wszystkie społeczeństwa, nie mieści się w logice teorii społecznego stawania się. Odpowiada jej natomiast koncepcja *multiple modernities*, rozwijana ostatnio przez Shmuela Eisenstadta (2003), Bjoerna Wittrocka (2000), Johana Arnasona (2000) i innych, która traktuje nowoczesność „zachodnią” jako tylko jeden z istniejących modeli modernizacji i postrzega ją jako proces zrelatywizowany do różnorodnych warunków historycznych poszczególnych społeczeństw. Odrzuca się tutaj wizję modernizacji prowadzącej do upodobnienia wszystkich społeczeństw, do ich uniformizacji i homogenizacji, sugerowaną np. przez głośną ideę macdonaldyzacji (Ritzer 2004). Taka wizja nie mieści się w modelu społecznego stawania się. Modernizacja jest tu bowiem postrzegana jako proces wielowymiarowy, obejmujący sferę ekonomiczną, polityczną, kulturową, religijną, mentalną, a zmiany w każdej z nich nie muszą być ani równoległe, ani zsynchronizowane, lecz często zachodzą w różnych konfiguracjach i w różnych fazach. Syndrom modernizacji zachodniej – kapitalizm plus demokracja plus indywidualizm plus sekularyzacja – wywołuje obronne reakcje zmierzające do zachowania swoistych tradycji i przyjmowania tylko wybranych elementów tej wersji urządzania świata. Takie alternatywne scenariusze globalizacji i modernizacji są przedstawiane przez Ulfa Hannerza pod nazwą hybrydyzacji, kreolizacji lub wzajemnej adaptacji (1996). Ten szwedzki



antropolog kulturowy dostrzega szansę na otwartą i wzajemnie wzbogacającą interakcję między różnymi wariantami modernizacji.

**Teza czwarta:** czy znaczenie i wpływ różnych modeli modernizacji są równe, czy też istnieją modele dominujące? Tutaj decydującą rolę odgrywa fenomen globalizacji, opisywany przez Rolanda Robertsona (1992), Manuela Castellsa (1996/1998) i wielu innych. Doprowadził on do tego, że wzorzec modernizacji zachodniej, a zwłaszcza amerykańskiej, rozprzestrzenił się *de facto* w różnych częściach świata, z jednej strony, dzięki hegemonicznej i ekspansjonistycznej sile Zachodu – ekonomicznej, politycznej, militarnej i kulturowej, a z drugiej, za sprawą ponadkulturowej i ponadlokalnej atrakcyjności nowinek technologicznych, popkultury i konsumpcjonizmu. Historycznie rzecz biorąc, dominacja wzorca zachodniego (a zwłaszcza amerykańskiego) jest w naszych czasach faktem. Nie kryje się jednak za tym żadna konieczność. Coraz częściej pojawiają się wątpliwości i pytania na temat takich fundamentów modernizacji zachodniej, jak kapitalizm, demokracja, urbanizacja czy industrializacja; formułuje się alternatywne wizje organizowania społeczeństwa i tworzy projekty sensownego życia. Epoka podboju i kolonializmu należy już do przeszłości, a w wolnych społeczeństwach dziedzictwo Zachodu nie jest przejmowane w całości i bezkrytycznie, lecz tylko wybiórczo i w połączeniu z własnymi tradycjami. Wiele modernizacji miesza się w różnych konfiguracjach w coraz bardziej powiązanim, zglobalizowanym świecie.

**Teza piąta:** skoro istnieje wiele dróg modernizacji, to czy wszystkie oznaczają równie cenne konsekwencje dla objętych nią społeczeństw? Jak rozpoznać, która nowoczesność jest autentyczna i postępową? Czy istnieje jakiś wspólny mianownik, jedno jej kryterium? Odpowiedź na to pytanie nie może odwoływać się tylko do faktów, lecz zależy od przyjmowanych wartości, perspektywy ideologicznej, stanowiska w obszarze antropologii filozoficznej i etyki. Dla mnie modernizacja nie jest celem samym w sobie, wartością absolutną, lecz środkiem do celu, instrumentem budowania takiego społeczeństwa, w którym ludzie są szczęśliwsi, a ich życie jest bardziej pełne i godne. Inaczej mówiąc, oznacza dostęp coraz liczniejszych członków społeczeń-

stwa do rosnących szans na realizację ich potencjału. Przyjmuję raczej romantyczną i optymistyczną niż cyniczną i pesymistyczną wizję ludzkiej natury. Sądzę, że istnieją trzy podstawowe predyspozycje wspólne wszystkim, ale oczywiście nie przez każdego tak samo realizowane: po pierwsze – kreatywność i innowacyjność, po drugie – rozumność i refleksyjność, po trzecie – impuls wspólnoty, dążenie do więzi natury moralnej, takich jak zaufanie, lojalność, solidarność, wzajemność i współczucie. Podobny obraz człowieka kreśli wielu autorów, np.: Erich Fromm przeciwstawiający syndrom „bycia” i syndrom „posiadania” (1979), Ralf Dahrendorf, który za Maksem Weberem wskazuje na szanse życiowe jako wypadkową dostępnych opcji i więzi (1979), i Norbert Elias, kładący nacisk na jakość relacji międzyludzkich, uznanie godności innych, życzliwość i grzeczność (2000 [1939]). Autentyczna modernizacja sprzyja kultywowaniu i rozwijaniu takiego ludzkiego potencjału, realizacji naturalnych ludzkich tendencji.

**Teza szósta:** czy takie naturalne ludzkie tendencje są łatwo realizowane? Odpowiedź brzmi – nie, ponieważ, jak pokazuje model stawania się społeczeństwa, niezbędne są także pewne warunki strukturalne mobilizujące ludzi do modernizacyjnej praktyki. Trzy najważniejsze to: po pierwsze – pewien poziom rozwoju technologicznego i ekonomicznego zapewniający komfort i dobrobyt, po drugie – szeroko dostępna edukacja, w tym formacja etyczna i estetyczna, dostarczające ludziom kompetencji cywilizacyjnych (Sztompka 1993a), to znaczy niezbędnych umiejętności korzystania z szans technologicznych, ekonomicznych i kulturowych, jakie zapewnia modernizacja, i po trzecie – instytucje kulturalne stwarzające możliwość łatwego dostępu do wyższych form sztuki i kultury i przez to wzbogacające doświadczenia oraz kształtujące wrażliwość.

Budowanie strukturalnego, instytucjonalnego pola pozwalającego ludziom wyzwolić i zaangażować ich pełny potencjał, to zadanie przywódców i rządów lansujących projekt modernizacji. Musi on zawierać, z jednej strony, reformy odgórne, a z drugiej – mobilizację oddolną. Podobne spostrzeżenia znajdujemy w pracach Charlesa Tilly’ego (1978), Meyera Zalda i Johna McCarthy’ego (1988), Aldona Morrisa (1992) i innych, proponujących tzw. teorię mobiliza-



cji zasobów, odnosząc ją do ruchów społecznych, która jednak *mutatis mutandis* opisuje także dwoiste warunki modernizacji.

**Teza siódma:** czy modernizacja oznacza absolutne nowatorstwo i kompletną zmianę społeczną? Odpowiedź znów brzmi – nie. Modernizacja musi być harmonijnie powiązana z tradycją społeczeństwa, jego unikatową pamięcią społeczną, dziedzictwem kulturowym, rozpowszechnioną wiarą religijną czy ideologiczną. Tradycja dostarcza zasobów intelektualnych i moralnych dla działań modernizacyjnych, zarówno władzom, które mogą wykorzystać mądrość pokoleń w celu przeprowadzenia racjonalnych reform, jak i zwykłym ludziom, odnajdującym bezpieczeństwo egzystencjalne, tak potrzebne w czasach chaosu, kryzysu czy zmiany, w zakorzenieniu w przeszłości i jej kontynuacji. Nacisk na znaczenie tradycji odnaleźć można w pracach Edwarda Shilsa (1981) oraz Shmuela Eisenstadta (2003). Optymalna droga modernizacji zakłada pewien historycznie ukształtowany złoty środek pomiędzy innowacją i kultem nowości a pamięcią społeczną i tradycją.

**Teza ósma:** czy modernizacja jest synonimem postępu, przynosząc tylko zmiany pożądane, doskonalenie społeczeństwa i poprawę warunków życia jego członków? Niestety nie. Idealizacja nowoczesności jest błędem. Nasz świat jest tak skonstruowany, że każda korzyść ma cenę, generuje pewne koszty. Wśród bezdyskusyjnie postępowych osiągnięć modernizacji można wskazać: przedłużenie średniego czasu życia, eliminację wielu chorób, podniesienie komfortu i higieny, ułatwienia, jakie niesie technologia, poszerzanie sieci relacji z innymi, czyli kapitału społecznego, podniesienie poziomu edukacji itp. Ale już klasyczni myśliciele społeczni byli świadomi kosztów modernizacji, jej efektów ubocznych, dysfunkcji. Marx podnosił temat alienacji (Ollman 1975), Emile Durkheim – ideę anomii (1972), Max Weber pisał o żelaznej klatce biurokracji (1947), Ferdinand Toennies – o utraczonej wspólnotce i stłumionej „woli naturalnej” (2001 [1926]), Georg Simmel – o hipertrofii wrażeń i bodźców w życiu miejskim (2009), Jose Ortega y Gasset wspominał o degradacji kultury masowej (1993), Jürgen Habermas – o kolonizacji przestrzeni życiowej przez systemy biurokratyczne (1989). Późniejsi autorzy, a także

liderzy „nowych ruchów społecznych” podnosili kwestie wojen, ludobójstwa i groźby terroryzmu, zniszczenia środowiska przyrodniczego, ocieplenia klimatu. Wszystko to odnosi się do konkretnych, niepożądanych, a często i nieprzewidzianych skutków modernizacji. Ocena każdego z nich musi uwzględniać ten ambiwalentny bilans funkcji i dysfunkcji.

Ale jest także wspólna cecha wszelkich odmian nowoczesności; zawsze oznacza ona głęboką, szybką i zaskakującą zmianę społeczną. Podnoszenie każdej zmiany do rangi pożądanej wartości jest grubym błędem. Są zmiany postępowe, ale są i wsteczne, a każda oznacza jakieś koszty i cenę. I znów musi być uwzględniony ambiwalentny bilans skutków. W odniesieniu do negatywnych konsekwencji zmian społecznych grupa autorów zaproponowała pojęcie traumy, zwłaszcza kulturowej (Alexander et al. 2004). Trauma to bolesne odczucie radykalnej zmiany społecznej wynikające z zerwania ciągłości, podważenia rutyny życiowej, zdezaktualizowania się nawyków i strategii adaptacyjnych, unieważnienia głęboko zinternalizowanych reguł i przekonań, rewizji kultywowanej pamięci zbiorowej. Na poziomie kultury trauma taka może zyskać status podzielanych przez społeczność i oczekiwanych od jej członków obowiązujących odczuć, czyli w ujęciu Durkheima „swoistych faktów społecznych”. Traumatyzacja modernizacyjna jest obecnie częstym zjawiskiem. Wynika to z większej niż dawniej niestabilności, przyspieszonego tempa zmian, niekiedy rewolucyjnych co do skali i zasięgu. Tak więc wyzwaniem naszych czasów to nie tylko modernizowanie, lecz także łagodzenie traum z nim związanych i skuteczne ich przewyciężanie.

**Teza dziewiąta:** czy przebieg modernizacji jest gładki i stopniowy, pokojowy i bezkonfliktowy? Dla ewolucjonizmu i teorii rozwoju społecznego spod znaku Augusta Comte’a, Herberta Spencera, a także późniejszych zwolenników teorii stadiów wzrostu, modernizacja przebiega krok po kroku, przechodząc typowe etapy w kierunku jednoznacznie postępowym, napędzana stałym impulsem różnicowania strukturalnego i funkcjonalnego. Teoria stawania się społeczeństwa ujmuje natomiast tę sprawę inaczej. Jej obraz modernizacji zakłada antagonizmy, konflikty i walkę o kierunek, tempo, pożądane rezultaty.

Wynika to z faktu, że społeczeństwo nigdy nie jest homogeniczne, a zawsze podzielone na grupy o odmiennych interesach, aspiracjach, horyzontach myślowych i ideologiach. Pytanie „modernizacja, ale dla kogo?” jest na porządku dziennym. Korzyści z niej płynące – dobra ekonomiczne, kulturowe, a także przywileje polityczne – nie są nigdy rozdzielone równo. Zaspokajają interesy niektórych tylko grup: np. elit, klas średnich, ludzi wykształconych, podczas gdy koszty modernizacji, deprywacje i traumy wszelkiego rodzaju dotyczą inne grupy, np. nisko wykwalifikowanych robotników, klasę chłopską, mieszkańców biednych regionów. Modernizacja może też podważać idee i ideologie – polityczne, religijne – a także obyczaje i sposoby życia niektórych zbiorowości i prowadzić do konfliktów na tym tle. Stąd często napotyka ona na kontestację ze strony konserwatystów, co może prowadzić do zahamowania zmian, do stagnacji, a nawet do tego, co Edward Tiryakian (1976) nazywa trwałym cofnięciem w rozwoju i różnicowaniem strukturalnym i funkcjonalnym (*de-differentiation*) (ibidem). Przeniknięte konfliktami i nieustannie kontestowane wysiłki modernizacyjne to temat wielu prac Shmuela Eisenstadta, który podsumowuje jedną z nich (2003) cytatem z Leszka Kołakowskiego: „modernizacja jest wiecznie wystawiona na próbę”.

**Teza dziesiąta:** czy przyszły kierunek i efekty modernizacji mogą być przewidziane poprzez ekstrapolację zauważalnych obecnie trendów, czy też możemy oczekiwać zmiany głębszej, bardziej jakościowej? Czy wielowymiarowość, konfliktowość i kontekstowa relatywność modernizacji w ogóle pozwalają na przewidywanie przyszłości? Dziedzictwo ewolucjonizmu i podejścia rozwojowego, z ich inklinacją do formułowania prococtw, podjęte zostało przez tzw. futurologię, teorie konwergencji systemowej, teorie społeczeństwa postindustrialnego i wszelkie inne modne teorie z przedrostkiem „post-”. W przeciwieństwie do nich teoria stawania się społeczeństwa wyklucza konkretne, „datowane” przewidywania. Natomiast na bardziej ogólnym poziomie każe oczekiwać zmian jakościowych. Z pewnym marginesem ryzyka można za Ronaldem Inglehartem oczekiwać zwrotu kulturowego i ideologicznego od dominujących obecnie wartości materialnych, takich jak do-

brobyt ekonomiczny, bogata konsumpcja, hedonistyczne doświadczenia i przeżycia, w stronę wartości wyższych, bardziej duchowych, zwanych przez Ingleharta postmaterialistycznymi. Należą do nich np. harmonia z przyrodą, zdrowie i kondycja fizyczna, pokój i bezpieczeństwo, satysfakcje estetyczne itp. (Inglehart, Wenzel 2005). Oczywiście warunkiem tego zwrotu jest ciągły wzrost gospodarczy i wciąż lepsze zaspokajanie podstawowych potrzeb życiowych coraz liczniejszych kategorii członków społeczeństwa. Daleko nam do tego, a czy w ogóle jest to osiągalne, stoi pod znakiem zapytania. Ciekawe jednak, że podobne intuicje, czy może – marzenia o nowym, wyższym poziomie potrzeb, aspiracji i wartości, towarzyszyły myślicielom z całkowicie odmiennych tradycji naukowych, a nawet różnych dyscyplin: psycholog Abraham Maslow (1968) budował model hierarchii ludzkich potrzeb, w którym zaspokojenie tych niższych daje stopniowo szanse dla pojawiania się wyższych; antropolog społeczny Bronisław Malinowski (1969) opisywał uniwersalną sekwencję funkcji, imperatywów funkcjonalnych czy prościej – potrzeb, jakie muszą być kolejno zaspokajane, aby społeczeństwo mogło przetrwać; socjolog Pitirim Sorokin (1937) w kontekście swojej teorii cykli historycznych przewidywał nadejście epoki idealistycznej po wielowiekowym panowaniu materialistycznego hedonizmu.

Być może taki wspólny pogląd wielu autorów powinien być źródłem nadziei, że modernizacja nie będzie koniecznie oznaczać więcej i więcej samochodów, większych i większych miast, wyższych i wyższych budynków, bogatszych i bogatszych galerii handlowych, coraz bardziej tłocznych plaż, coraz szybszych samolotów i komputerów, coraz większej liczby pikseli w kamerach i aplikacji w telefonach komórkowych, coraz liczniejszych kanałów telewizyjnych, coraz głośniejszych koncertów rockowych – ale być może coś bardziej ambitnego.

Teoria stawania się społeczeństwa wskazuje jednak, że nadzieje takie to za mało. Aby nadzieje się spełniły, niezbędne są działania – indywidualne, zbiorowe, instytucjonalne. Potrzebna jest z jednej strony mobilizacja społeczeństwa obywatelskiego, a z drugiej – mądre reformy odgórne. Jak pisał Antonio Gramsci, w świecie społecznym przewidywać, to znaczy działać tak, aby

przewidywania się spełniły. Być może kolejna faza modernizacji oznaczać będzie twórcze spory, konflikty i walkę o głębszy, humanistyczny sens jej samej.

## Literatura

- Alexander J., Eyerman R., Giesen B., Smelser N., Sztompka P. (2004). *Cultural Trauma and Collective Identity*. Berkeley: California University Press.
- Archer M. (1988). *Culture and Agency*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Arnason J.P. (2000). „Communism and modernity”, *Daedalus*, t. 129, nr 1, s. 61–90.
- Castells M. (1996/1998). *The Information Age* (tomy 1–3). Oxford: Blackwell.
- Dahrendorf R. (1979). *Life Chances*. Chicago: University of Chicago Press.
- Durkheim E. (1964). *The Rules of Sociological Method*. New York: Free Press.
- Durkheim E. (1972). *Selected Writings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eisenstadt S.N. (2003). *Comparative Civilizations and Multiple Modernities* (tomy 1 i 2). Leiden: Brill.
- Elias N. (2000 [1939]). *The Civilizing Process*. Oxford: Blackwell.
- Fromm E. (1979). *To Have or to Be?* London: Sphere Books.
- Giddens A. (2003). *Stanowienie społeczeństwa*, przekł. S. Amsterdamski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gramsci A. (1988). *Antonio Gramsci: The Reader. Selected Writings 1916–1935*, pod red. Davida Forgacsa. New York: Shocken Books.
- Habermas J. (1989). *On Society and Politics*. Boston: Beacon Press.
- Hannerz U. (1996). *Transnational Connections*. London: Routledge.
- Inglehart R., Welzel Ch. (2005). *Modernization, Cultural Change and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Inkeles A., Smith D. (1974). *Becoming Modern*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lerner D. (1958). *The Passing of Traditional Society*. Glencoe: Free Press.
- Levy M. (1966). *Modernization and the Structure of Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Malinowski B. (1969). *A Scientific Theory of Culture and Other Essays*. New York: Oxford University Press.
- Marx K. (1964). *Selected Writings*. New York: McGraw Hill.
- Marx K., Engels F. (1968). *Selected Works*. Moscow: Progress Publishers.
- Maslow A.A. (1968). *Toward a Psychology of Being*. New York: Van Nostrand.
- Morris A. (red.) (1992). *Frontiers in Social Movement Theories*. New Haven: Yale University Press.
- Ollman B. (1975). *Alienation: Marx's Conception of Man in Capitalist Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ortega y Gasset J. (1993). *Revolt of the Masses*. New York: Norton.
- Parsons T. (1966). *Societies: Evolutionary and Comparative Perspectives*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Popper K.R. (1989). *Nędza historycyzmu*, przekł. S. Amsterdamski. Warszawa: Wydawnictwo Krąg.
- Ritzer G. (2004). *The MacDonaldisation of Society*. Thousand Oaks: Pine Forge Press.
- Robertson R. (1992). *Globalization: Social Theory and Global Culture*. London: Sage.
- Shils E. (1981). *Tradition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Simmel G. (2009). *Sociology: Inquiries into the Construction of Social Forms*. Leiden: Brill.
- Sorokin P. (1937). *Social and Cultural Dynamics* (tomy 1–4). New York: American Book Company.
- Sztompka P. (1991). *Society in Action: The Theory of Social Becoming*. Cambridge: Polity Press.
- Sztompka P. (1993a), „Civilisational incompetence”, *Zeitschrift für Soziologie*, t. 22, nr 2, s. 85–95.
- Sztompka P. (1993b). *Sociology of Social Change*. Oxford: Blackwell.
- Sztompka P. (2011). *The Chinese edition of The Sociology of Social Change*, przekł. Lin Juren. Beijing: Beijing University Press.
- Tilly Ch. (1978). *From Mobilization to Revolution*. Reading: Addison-Wesley.
- Tilly Ch. (1984). *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. New York: Russell Sage Foundation.
- Tiryakian E. (1985). „On the significance of de-differentiation”, w: S.N. Eisenstadt, H.J. Helle (red.), *Macrosociological Theory*. Beverly Hills: Sage.
- Toennies F. (2001[1926]). *Community and Civil Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber M. (1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. London: Routledge.
- Wittrock B. (2000). „Modernity: One, none or many? European origins and modernity as a global condition”, *Daedalus*, t. 129, nr 1, s. 31–60.
- Zald M., McCarthy J. (1988). *The Dynamics of Social Movements*. Lanham: University Press of America.

## Ten theses on modernization

In the article, the author applies to the analysis of modernization his general theory of social becoming as put forward in a monograph published by Polity Press, Cambridge (Sztompka 1991), and a textbook of sociology of social change published by Blackwell, Oxford (Sztompka 1993). This very general model of social becoming has a number of implications. The author proposes to put them together in a synthetic picture by means of ten theses. Modernization in this view is the result of choices and decisions undertaken by human actors – individual, collective, and authoritative. It produces various routes of modernization and its multiple outcomes. Modernity is a multidimensional condition – economic, political, cultural, religious, mental – where various dimensions may appear in multiple configurations and permutations. Modernization is not a value or a goal *per se* but the means, an instrument for making people happier, letting them live full and decent lives. More precisely, it means the access of more and more members of society to the growing opportunities for the realization of their human potential. Modernization must be linked with the tradition of a given society, its unique social memory, cultural heritage, religious or ideological creeds. They provide intellectual and moral resources for modernizing action. Modernization incorporates antagonisms, conflicts and struggles resulting in contingent, variable routes and outcomes. The next phase of modernization may well be witness to conflicts and fights over its own deeper, humanistic meaning.

Keywords: social becoming, modernization, social change.

Jerzy Hausner

## Instytucje i działanie społeczne

Tekst jest podsumowaniem dyskusji toczonych na spotkaniach „Koła Krakowskiego” wokół problematyki działania, instytucji i zmiany społecznej. Główna myśl jest następująca: instytucje powodują, że władza nie jest nagą siłą, a przymus nie stanowi dominującego bodźca zachowania, że społeczeństwo jest w jakimś stopniu spontanicznym i dobrowolnie przyjmowanym porządkiem, który pozostaje względnie trwałe, ale podlega zmianie, w warunkach ciągłości. Moment instytucjonalny (instytucjonalizacja) jest kluczowy dla ukonstytuowania się i trwania społeczeństwa, wolność i autonomia działania jednostek okazują się zaś fundamentalne dla jego rozwoju.

Słowa kluczowe: działanie społeczne, instytucje, indywidualizm metodologiczny, struktura społeczna, porządek społeczny, ład instytucjonalny.

### 1. Wstęp

Jeśli uznamy, że działanie ludzkie jest świadome w tym sensie, iż musi być nacechowane choćby minimalnym stopniem refleksyjności, to natychmiast rodzi się pytanie o źródło tej refleksyjności. Czy tkwi ono w samej jednostce, jest wrodzone – biologiczne, czy też ukształtowane w procesie socjalizacji. Jeśli zaś opowiemy się za drugą możliwością, to ponownie trzeba się zastanowić, czy refleksyjność to rezultat swobodnych i przypadkowych społecznych interakcji lub czy jest jakoś ustrukturyzowana, utrwalona – w jakimś stopniu odzwierciedla porządek instytucjonalny, w którym jednostka uczestniczy.

Jak mi się wydaje, opowiedzenie się po stronie drugiej z tych opcji nie jest możliwe do pogodzenia z koncepcją „człowieka racjonalnego”, o ile przez nią rozumie się jakiś uniwersalny wzorzec racjonalności zachowania, „wdrukowany” w działanie zasadniczo każdej dojrzałej i zdrowej jednostki. Jeżeli nawet przyjmiemy, że nasze postępowanie odzwierciedla w jakimś stopniu wspólne ludziom wyposażenie genetyczne, ale odrzucimy jego determinującą przewagę nad wpływem socjalizacji, to musimy się zgodzić, że jednostki mogą się kierować różnymi wzorcami postępowania, zwłaszcza w historycz-

nej perspektywie. Odrębności i zmiany cywilizacyjne oznaczają przecież odmienności formuł socjalizacji.

Sądzę zresztą, że gdyby odrzucić konsekwencje tego rozumowania, to zapewne trzeba by też odrzucić koncepcję rozwoju społeczno-gospodarczego, która ma sens, o ile uznamy, że formy życia społecznego ewoluują za sprawą tego, iż jednostki mogą się kierować różnymi wzorcami postępowania – w szczególności w ramach jednego społeczeństwa. Ramy te wyznacza ład instytucjonalny, który dane społeczeństwo konstytuuje, ale nie ma aż takiej „społecznej mocy”, aby całkowicie ograniczyć autonomię jednostki i swobodę (choć ograniczoną) jej działania. Instytucje (szerzej: ład instytucjonalny) stwarzają jednostkom pewien luz w tym zakresie, co może prowadzić do działań nieschematycznych, kreatywnych.

Związek ludzkiego działania i ładu instytucjonalnego jest silny, ale nie aż tak, aby wykluczyć autonomię jednostki względem niego. Nie da się jednak opisać i wyjaśnić funkcjonowania społeczeństwa bez uchwycenia tego związku. Jest on na tyle silny, że społeczeństwo stanowi faktycznie istniejącą wspólnotę, która warunkuje działanie jednostek, ale zarazem na tyle słaby, iż jednostki nie tracą autonomii i swobody działania, co umożliwia im wpływanie na ład instytucjonalny i prowadzi do jego przemiany.

---

Jerzy Hausner – Katedra Gospodarki i Administracji Publicznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.



Płodną perspektywą dla dociekania natury tej współzależności może okazać się rozwijany przez Margaret Archer, projekt, który określa mianem „morfogenetycznego”. Jego autorka odrzuca redukcjonistyczne teorie zakładające bądź to dominację struktury (konflicja odgórna), bądź też dominację sprawstwa (konflicja oddolna). Odrzuca ona także poglądy o synchronicznej współzależności struktury i sprawstwa (konflicja centralna). Archer utrzymuje, że struktury i sprawstwa mają specyficzne, nieredukowalne emergentne własności, które są współzależne, ale nie ograniczają się do siebie. Zwraca uwagę, że jednostka podlegając wpływom porządków (społecznego, naturalnego, praktycznego), jednocześnie sama może wywierać na nie wpływ. W cyklu morfogenetycznym przekształceniu ulega nie tylko struktura, lecz także sprawstwo będące centralnym elementem procesu morfogenetycznego. W ten sposób zachodzi podwójna morfogeneza stanowiąca istotę antyredukcjonistycznego projektu rozwijanego przez Archer (2013).

W tle toczonych w „Kole Krakowskim” dyskusji ciągle pojawia się fundamentalna kwestia metodologicznej podstawy nauk społecznych. Wielu z uczestników naszego seminarium uważa, że jest nią indywidualizm metodologiczny, w czym zresztą podążają śladami wyznaczonymi przez prominentnych uczestników „Koła Wiedeńskiego”. Nie wątpię, że „indywidualizm metodologiczny” jest podejściem wartościowym i płodnym. Oponuję jednak stanowczo przeciw uznaniu go za podejście jedynie wartościowe badawczo. Sądzę, że w naukach społecznych powinny być współobecne różne podejścia i teorie, i tylko wówczas będą się one mogły rozwijać. Jeżeli, idąc za Robertem K. Mertonem, uznać, iż w naukach społecznych nie jest zasadna jedna ogólna teoria, lecz potrzeba wielu teorii średniego zasięgu, to należy też przyjąć, że taka korzystna sytuacja nie ukształtuje się, jeśli dominować ma jedno podejście metodologiczne. Dopiero dopuszczenie większej liczby podejść będzie temu sprzyjać. Oczywiście jest jednak, że każdy badacz społeczny ma prawo trzymać się swojego zdania, a zarazem obowiązek jego eksplikowania w naukowym dyskursie.

Bardzo trafne wydaje mi się odniesienie Stanisława Mazura (w niniejszym numerze *Zarządzenia Publicznego*) do zagadnienia „indywidualizmu metodologicznego”.

Według niego to podejście oznacza, że:

(...) preferencje i działania jednostek w znacznie większym zakresie kształtują instytucje niż te wpływają na charakter tychże preferencji i działań. Jednostkowe preferencje uznaje się za pierwotne wobec instytucji. Ich siła społeczna pozostaje na tyle znacząca, że możliwe jest funkcjonalne przekształcanie instytucji i porządków instytucjonalnych. Aktor zostaje przeciwstawiony instytucji jako podmiot wyposażony w zdolność jej plastycznej modyfikacji”. To bardzo jasne i przekonujące ukazanie konsekwencji omawianego podejścia. Nie zgadzam się z takim ujęciem relacji jednostka–instytucja i polemizuję z orędownikami „indywidualizmu metodologicznego”.

Doskonałą analizę dyskursu wokół „indywidualizmu metodologicznego” przedstawił w I tomie prac „Koła Krakowskiego” Miłowit Kuniński (2012). Tu tylko przypomnę jedną, ale kluczową tezę tej analizy:

Uważam, że choć debata na temat indywidualizmu metodologicznego jest interesująca (Weber, Schumpeter, Watkins, Hayek, Popper, Elster), to jednak podstawową kwestią jest odpowiedź na pytanie, czy charakteryzując jednostki i relacje między nimi przez odwołanie się do norm/reguł mamy na uwadze wpływ większych całości społecznych (społecznych tworów), które wywierają nacisk na jednostki, czy też możemy normy/reguły traktować jako utrwalone schematy działań wytworzone czy powstałe wskutek wzajemnych oddziaływań między jednostkami, które można poddać »racjonalnej rekonstrukcji« (Carnap, Ullmann-Margalit). Możliwe są oczywiście także stanowiska pośrednie.

Podzielam to stanowisko, które dopuszcza różne podejścia do analizy rzeczywistości społecznej. Sam się sytuuję po stronie tych, którzy uznają istnienie większych całości społecznych i ich wpływu na działanie jednostek<sup>1</sup>. Choć dostrzegam równocześnie, że instytucje są wytworem wzajemnych oddziaływań między jednostkami<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> W tej sprawie będę miał możliwość rozwinięcia swego stanowiska w III tomie prac „Koła Krakowskiego”, który będzie dotyczył podmiotowości.

<sup>2</sup> Zuzanna Drożdżak w artykule „Instytucje a mechanizm społeczny: założenia socjologii analitycznej” (za-

## 2. Dyskusja

W tej części podsumowania zamierzam skomentować istotne dla rozważań na temat relacji określonej tytułem tomu „Instytucje i działania społeczne” wątki opublikowanych artykułów poszczególnych autorów i uczestników „Koła Krakowskiego”.

Struktura normatywna  
i struktura społeczna instytucji

Zacznę od tekstu Jarosława Górniaka – jednego z założycieli naszego Koła. Wyróżnia on w swoim tekście strukturę normatywną oraz strukturę społeczną instytucji. O tej pierwszej pisze tak: „Układ norm – programów działania powiązanych z typami sytuacji, którym odpowiadają, stanowi strukturę normatywną instytucji (...)”. Z kolei strukturę społeczną instytucji opisuje on tak: „Powtarzalne schematy interakcji społecznych w obrębie instytucji możemy określić jako strukturę społeczną instytucji”. Wątpliwość budzi użycie w obu opisach pojęcia „struktura”. Rodzi się bowiem natychmiast pytanie – jaką ma budowę i z czego ona wynika? Ponadto warto też się zastanowić, jak powiązane są obie wyróżnione struktury tworzące instytucje.

Dla mnie przekonujące w podejściu Górniaka jest to, że instytucje są konstytuowane, z jednej strony, przez określone normy oraz, z drugiej, przez reguły, czyli – jak słusznie stwierdza ów autor – utrwalone w danym społeczeństwie schematy interakcji społecznych. Tym samym instytucje są po części zakorzenione w aksjologii, czyli układzie wartości danego społeczeństwa, wynikają zatem z tego, co uważa się powszechnie w tym społeczeństwie za dobre, a co za złe, lecz równocześnie stanowią emanację utrwalonych wzorów postępowania, odniesionych do danych sytuacji; takie wzorce niosą informację o tym, jakie zachowanie w określonej sytuacji jest właściwe.

wartym w niniejszym kwartalniku) wskazuje na fakt, że tradycyjnie rozumiany indywidualizm metodologiczny jest wypierany przez jego „strukturalne” ujęcie, w którym uwzględnione są związki między działaniami jednostek oraz strukturami społecznymi i instytucjami.

Wpływ instytucji na działanie jest tym samym dwutorowe. Jednostka (pod wpływem instytucji) orientuje się, co w danej sytuacji zwykło się robić, jaki jest właściwy schemat postępowania. Mówiąc prościej, ludzie najczęściej postępują tak, jak postępują, bo uważają to za odpowiednie. Większość naszych działań opartych jest na przekonaniu, że są one właściwe. Lecz jeśli to, co odpowiednie, nie jest w pełni jasne, jednostka odwołuje się do porządku normatywnego, kierując się nim przy podejmowaniu działania, które nie jest społecznie uschematyzowane. Podwójna „natura” instytucji umożliwia wpływ ładu instytucjonalnego na jednostki także w sytuacjach nowych lub nie w pełni społecznie uregulowanych. To również element „luzu”, który instytucje stwarzają jednostkom. Przy czym staje się on możliwy wówczas, gdy normatywna warstwa instytucji nie jest szczegółowo kodyfikowana. Gdyby zresztą taka miała być, to jednostki masowo będą się „wyłamywać” z nadmiernie sformalizowanego porządku instytucjonalnego. Wymiar normatywny ładu instytucjonalnego nie może całkowicie krępować jednostek i blokować ich podmiotowości, rozumianej przynajmniej jako prawo do interpretacji norm w sytuacji ich konfliktu. A z taką okolicznością człowiek ma często do czynienia. Normy, aby wypełniać swoją społeczną funkcję, muszą być otwarte na interpretację, co zarazem otwiera możliwość ich stopniowej modyfikacji.

Ład instytucjonalny a środki i cele działania

Być może omawiane zagadnienie da się ująć jeszcze w nieco inny sposób, a mianowicie tak, że społeczny wymiar instytucji odnosi się raczej do środków działania, przy uznaniu, że cele są społecznie uprawnione (dopuszczalne). Natomiast wymiar normatywny jest przypisany raczej do refleksji odnoszącej się do celu (celów) działania, w sytuacji gdy sięgnięcie po określone środki nie jest proste do odczytania, społecznie oczywiste. Przy czym instytucje nie „narzucają” celów, a tylko umożliwiają ich wartościowanie. A jeżeli podążać już tym tropem, to przyjdzie mi się nie zgodzić z Górniakiem, który utrzymuje, że jednostki nie odwołują się do sądów wartościujących wobec działań podejmowanych przez inne-

go człowieka. Uważam inaczej: często tak czynią i ma to społeczny sens, bowiem w konsekwencji przyczynia się do formowania normatywnego wymiaru ładu instytucjonalnego.

Ta kwestia to dla mnie zasadniczy punkt niezgody. Jarosław Górniak podkreśla, że:

Spojrzenie na działanie z perspektywy racjonalności dotyczy relacji między celami a środkami. Ekonomia, która stosuje w analizie ludzkich działań model racjonalnego wyboru oparty na kalkulacji kosztów i korzyści *explicite* odcina się od rozważań dotyczących wyboru celów.

Uważnie czytając jego tekst, odnoszę wrażenie, że nie tylko referuje w tym miejscu przyjęte w ekonomii klasycznej stanowisko, lecz się z nim poniekąd godzi. Co prawda nieco dalej stwierdza: „Instytucje zawierają również roszczenia co do kształtowania hierarchii celów”. To akurat zbliża nasze stanowiska, ale też muszę podkreślić, że przyjęcie tej tezy wydaje mi się nie do pogodzenia z utrzymywaniem, iż wszystko to, co społeczne, da się jednak sprowadzić do działania jednostek, czyli do mocnej wersji „indywidualizmu metodologicznego”.

### Relatywizacja i absolutyzacja dobra wspólnego

Tu włączyć związany z tą kwestią komentarz do artykułu Bogdana Szlachty. Podejmuje on kwestię współistnienia odrębnych jednostek i historycznego sporu – w wymiarze epistemicznym – odnoszącego się do tego, co jednostkowe i odrębne wobec tego, co wspólne i całościowe. Rozumowanie Szlachty w tej sprawie sytuuje go na antypodach wywodu Górniaka. Szlachta – odwołując się do sporu Platona z sofistami – wyraziście przypomina, jakie są teoretyczne i praktyczne konsekwencje uznania, że jednostka jest światem dla siebie. Między innymi i to, że „dobra wspólne” nie może mieć substancjalnej, a jedynie proceduralną, a dokładnie ściśle kontraktową naturę. Przy czym, w celu opowiedzenia się za częściowo substancjalną naturą dobra nie trzeba – jak mi się zdaje – jego źródła lokować poza życiem społecznym. O ile formowanie się ładu instytucjonalnego pojmie się również jako proces transcendentalizacji i substancjalizacji dobra, i odwrotnie, rozpad owego ładu (deinsty-

tucjonizację) – jako desubstancjalizację „dobra wspólnego”.

Tekst Szlachty w swojej powierzchniowej, zewnętrznej warstwie traktuje o prawdzie i poznaniu, lecz w warstwie głębszej także o działaniu i dobru wspólnym. Pokazuje, że – od wieków tocząc fundamentalne spór – poruszamy się między skrajną relatywizacją a skrajną absolutyzacją. Natomiast szczególny walor tej pracy odnajduję w tym, że Szlachta wykazuje, iż skrajna jednostkowa relatywizacja prowadzi w ukryty sposób do jakiejś formy uniwersalizacji (absolutyzacji). Uważna lektura tego mądrego tekstu skłania do odrzucenia pozycji skrajnej i szukania jakiegoś połączenia tego, co w życiu społecznym jednostkowe, i tego, co całościowe, a w czym kluczową rolę odgrywa ład instytucjonalny. Dzięki instytucjom rzeczywistość społeczna obejmuje odrębne, autonomiczne w swym działaniu jednostki i większe struktury społeczne, które są przejawem faktycznego uwspólnienia odrębności.

### Instytucje a wiedza społeczna

Wracając do pracy Górniaka, szczególnie płodne w jego rozumowaniu wydaje mi się zwracanie uwagi na fakt, że instytucje są formami przechowywania i przekazywania wiedzy społecznej. W tej kwestii systematycznie nawiązuje on do rozumowania Friedricha Hayeka. Między innymi przywołuje jego pogląd, że ład społeczny to:

stan rzeczy, w którym wielość elementów rozmaitego rodzaju jest powiązana w taki sposób, że zapoznając się z jakąś czasową lub przestrzenną częścią całości możemy się nauczyć formowania poprawnych oczekiwań dotyczących reszty lub przynajmniej takich oczekiwań, które mają szansę okazać się poprawnymi (Hayek 1986, s. 57).

Przywołuję tu tę tezę, bo celnie obrazuje to, że ład instytucjonalny „działa” o tyle, o ile „znajduje się” w ludzkich głowach, jest składową uwspólnionej samowiedzy. Aby działać, ludzie muszą jakoś zdefiniować, zinterpretować sytuację, a w konsekwencji ich działanie to także zorientowanie się, czy przyjęta interpretacja jest odpowiednia, w znaczeniu: zadowalająca.

## Geneza instytucji – ład spontaniczny i organizowany

Aby przejść do pewnej wątpliwości dotyczącej innego zagadnienia poruszonego przez Jarosława Górniaka, najpierw wygodniej będzie mi odnieść się do artykułu Bernarda Chavance'a. Zajmuje się on zagadnieniem pochodzenia instytucji, ciekawie przedstawiając podglądy tych głównych przedstawicieli Szkoły Austriackiej, którzy to zagadnienie rozważali, a w szczególności Carla Mengera i Friedricha Hayeka. W pracach obu tych wielkich myślicieli pojawia się wyróżnienie dwóch odmiennych trybów genezy instytucji. Menger uważał, że niektóre instytucje są efektem wspólnej woli, i określał je jako „pragmatyczne”, inne zaś to niezamierzone następstwo indywidualnych działań; te określał mianem „organicznych”. Przy czym później przychylił się do poglądu, że instytucje początkowo wyłaniają się organicznie, a potem są konsolidowane lub korygowane przez pragmatyczną interwencję lub legislację.

Natomiast Hayek odróżnił dwa typy porządku (*order*) – organizowany i spontaniczny, przy czym dla niego zdecydowanie wartościowszy był ten drugi, w tym pierwszym zaś lokował wiele społecznych zagrożeń. Przeciwstawiał się zwłaszcza tendencji mieszania ze sobą tych porządków oraz zastępowania porządku spontanicznego – organizowanym. Był zdecydowanym krytykiem społecznego konstruktywizmu, sądząc, że prowadzi on do totalitaryzmu.

Odniosę się w pierwszej kolejności do poglądu Hayeka. Nie wydaje mi się uzasadnione oponowanie przeciw odróżnianiu wskazanych przez niego dwóch odmiennych typów ładu społecznego. Sądzę, że jest tak, iż niektóre są głównie organizowane (konstruowane), inne – spontaniczne. Istotne dla mnie jest jednak to, aby nie uznawać, że ład instytucjonalny może być ładem organizowanym. W jego przypadku mamy do czynienia zasadniczo z emergencją, a nie z przyczynowo-skutkową wynikowością. Ludzie (podmioty) z pewnością starają się intencjonalnie kształtować ład instytucjonalny, co wcale nie znaczy, że jest on prostą konsekwencją tych starań. Inaczej jest natomiast w przypadku organizacji. Tu z pewnością mamy zasadniczo do czynienia z ładem organizowanym, tyle że to nie jest

według mnie ład instytucjonalny. Zdecydowanie przeciwstawiam się utożsamianiu jakiegokolwiek organizacji z instytucją. Aczkolwiek każda organizacja (szerzej: struktura społeczna) jest „nośnikiem” ładu instytucjonalnego. I tak przykładowo, państwo, do którego Hayek się wprost odnosił, może być opisane i jako instytucja, i jako organizacja, ale jego relacje z otoczeniem są w obu tych płaszczyznach odmienne. Państwo jako instytucja nie jest podmiotem, nie jest aktorem; jest „nośnikiem” określonych norm i reguł. Jako organizacja natomiast podmiotem (aczkolwiek o bardzo złożonej budowie) jest i ma swoje cele oraz interesy, których osiągnięcie i zaspokajanie warunkuje dany ład instytucjonalny.

W przypadku stanowiska Mengera moje odniesienie się jest następujące. Nie uznaję możliwości skutecznego konstruowania instytucji, co nie oznacza, że nie dopuszczam świadomego oddziaływania na nie i poprzez nie. Mówiąc wprost, instytucje formują się, a nie są formowane, co nie oznacza, że starania o ich określone uformowanie nie mają znaczenia. Mają, ale to nie znaczy, że ci, którzy do tego dążą, uzyskują to, czego oczekują. Przy takiej interpretacji mogą uznać się za zwolennika poglądu Mengera – instytucje formują się głównie organicznie; pragmatyczne ich kształtowanie ma wtórne i ograniczone znaczenie.

Natomiast nie potrafię jasno rozstrzygnąć, jakie w tej kwestii stanowisko zajął Górniak; czy w końcu uznaje on możliwość konstruowania instytucji, czy nie. Częste przywoływanie przez niego Hayeka sugeruje, że raczej nie. Górniak zwraca uwagę, że według Hayeka reguły porządku spontanicznego różnią się od reguł organizacji. Te drugie są zorientowane na osiągnięcie konkretnego celu, te pierwsze zaś muszą być zasadami ogólnymi, powszechnie obowiązującymi i nieodnoszącymi się do określonego celu. Jednak w końcu swojego tekstu, gdy proponuje uznać instytucje ze względu na ich prorozwojowe znaczenie, a konkretnie – przyczynianie się do bogactwa narodu, za kapitał instytucjonalny (społeczeństwa), dodaje jednak, że chce tak określić instytucje niezależnie od tego, czy zostały intencjonalnie skonstruowane, czy też wyłoniły się ewolucyjnie jako efekt wielu działań.



## Zmiana ładu instytucjonalnego

Stanisław Mazur swój artykuł poświęca głównie formowaniu się i zmianie ładu instytucjonalnego. Myśl przewodnia jego tekstu to przedstawienie i po części przeciwstawienie dwóch tradycji objaśniania instytucji – tradycji kalkulacji oraz tradycji odpowiedniości. Mazur sytuuje się wyraźnie po stronie drugiego z tych podejść. Ale w moim odczuciu nie czyni tego konsekwentnie.

Jego wyjściowe założenie pozostaje wyraziste: geneza instytucji jest emergentna i ewolucyjna, natomiast w przypadku organizacji – konstruktywistyczna. Później jednak Mazur podejmuje rozważania o odmienności instytucji formalnych i nieformalnych (do czego nie mam przekonania) i w konsekwencji dochodzi do uznania występowania dwóch zasadniczych typów zmiany instytucjonalnej. Tak o tym pisze:

Uznaję, że występują dwa zasadnicze typy zmiany instytucjonalnej. Pierwszy z nich to sytuacja, w której aktorzy społeczni w celu rozwiązania problemów wynikających z koordynacji działań zbiorowych podejmują intencjonalne działania na rzecz zmiany. W jej przeprowadzeniu upatrują szansy na maksymalizowanie partykularnych korzyści (zmiana instytucjonalna o charakterze projekcyjnym). Typ drugi to proces ewolucji, w którym aktorzy społeczni, na skutek procesów społecznego uczenia się i selekcji, adaptują się do zmian w otoczeniu poprzez modyfikację instytucji (zmiana instytucjonalna o charakterze ewolucyjnym).

Nie zamierzam podważać tego, że aktorzy społeczni projektują rozwiązania instytucjonalne i starają się je wdrożyć, zgodnie ze swoimi intencjami i kierując się przekonaniem o tym, co korzystne, a co nie. Pytanie tylko, co rzeczywiście konstruują i osiągają. W moim odczuciu jedynie formę instytucjonalną, której z instytucją utożsamiać nie należy. Społeczna treść wlewa się w tę formę stopniowo i tego procesu kontrolować się nie da. Można go oczywiście stymulować, ale nie można z góry zaprogramować i nim sterować. Tym samym konstruktywistyczny komponent zmiany instytucjonalnej wydaje mi się drugorzędny, co nie znaczy, że go nie ma.

Mazur w kolejnym fragmencie swego tekstu wyróżnia cztery podstawowe mechanizmy zmia-

ny instytucjonalnej: (a) projektowanie, (b) adaptację, (c) dyfuzję oraz (d) różnicowanie i selekcję. Dla mnie to rozróżnienie miałoby sens, gdyby nie traktować tych mechanizmów rozłącznie i sekwencyjnie. Czyli – uważam, że w przypadku (procesie) instytucjonalnej zmiany są one jakoś współobecne, aczkolwiek niekoniecznie przez kogoś świadomie inicjowane. Zmiana instytucjonalna jest zawsze następstwem kombinacji wyróżnionych mechanizmów.

Wspierając tok wywodu Mazura, sądzę jednak, że traktuje on instytucje nadmiernie plastycznie, a to spycha go zbyt daleko na pozycję konstruktywizmu. I choć stara się tego uniknąć, o czym świadczy następująca teza: „[Zmiana] jako proces emergentny, nie ma charakteru finalistycznego i trwałego, możliwość jej inżynierskiego projektowania jest wysoce wątpliwa”, to jednak – w moim odczuciu – nie jest w tym wystarczająco konsekwentny.

## Antropomorfizacja instytucji

Lektura inspirującego tekstu Mazura podsunęła mi jeszcze jedną wątpliwość. A mianowicie używa on w pewnym miejscu określenia „interakcje zachodzące między jednostką a instytucją”. Nie wydaje mi się jednak zasadne użycie tu pojęcia „interakcje”. Dlatego, że prowadzi to w prostej konsekwencji to antropomorfizacji i upodmiotowienia instytucji. Instytucja staje się tym samym aktorem, uczestnikiem gry społecznej. Na to w ogóle nie jestem w stanie przystać. Instytucja nie jest dla mnie strukturą społeczną – jest regułą, a nie aktorem. Interakcje dokonują się między jednostkami (szerzej: aktorami) w przestrzeni współokreślonej przez ład instytucjonalny. Jeśli uznamy instytucję za strukturę (podmiot), to nieuchronnie dojdziemy do uprawomocnienia społecznego konstruktywizmu, czemu staram się konsekwentnie przeciwstawiać. Przy czym w konstruktywizmie lokuje się nie tylko fałszywe przekonanie, że możemy dowolnie kształtować instytucje, lecz przede wszystkim niebezpieczeństwo związane z pokusą wykorzystywania instytucji do „urabiania” człowieka, a tym samym pozbawiania go autonomii i wolności. Niewątpliwie ład instytucjonalny silnie wpływa na działanie jednostek po-



przez wpływanie na ich tożsamość, ale to nie znaczy, że instytucje tożsamość jednostki determinują.

### Instytucje a równowaga społeczna

Ciekawe rozważania na temat ludzkich działań przedstawił w tym numerze kwartalnika Jan Strycharz. Moje myślenie koresponduje z nimi przede wszystkim w zakresie krytyki koncepcji „człowieka racjonalnego” i teorii racjonalnego wyboru. Wątpliwości moje wzbudza natomiast prezentowane przez tego autora ujęcie relacji działań i instytucji. Uważam, że instytucje nie są ustanawiane (konstruowane) przez ludzi, lecz raczej formują się w procesie społecznych interakcji. Oczywiście mogą i są formalizowane czy też prawnie usankcjonowane, ale ich oddziaływanie nie z tego wynika. Prawo i wola nie tworzą społecznej i normatywnej treści instytucji, jedynie nadają im formę. Ponadto Strycharz nadmiernie – w mojej ocenie – podkreśla ograniczającą działanie rolę instytucji. One także działanie warunkują i umożliwiają. Kolejna moja wątpliwość odnosi się do usytuowania instytucji wyłączenie w kontekście działania. Sądzę, że instytucje wpływają na działanie, ponieważ „przenikają” do jednostek, które tym samym stają się nimi w pewnym sensie „objęte” – istnieją wewnątrz, jak i na zewnątrz działających jednostek, włączając je do społecznych sieci. Jednostki żyją odrębnie, ale nie niezależnie od siebie. Żyjąc odrębnie, żyją zarazem we wspólnej społecznie i materialnie ustrukturyzowanej przestrzeni, którą jest społeczeństwo.

W tym duchu wypowiada się także Marcin Kędziński, podkreślając, że działania człowieka charakteryzują się silną wzajemnością, daleką od motywacji i kalkulacji indywidualistycznych. Człowiek jest podmiotem uwikłanym w sieci zależności i relacje pomiędzy nim a innymi uczestnikami społecznych sieci. To implikuje, że preferencje jednostki nie są czysto indywidualistyczne, lecz skorelowane z preferencjami innych. W rezultacie preferencje nie są stałe, podlegają zmianom – zarówno w efekcie zmiany potrzeb jednostkowych, jak i oddziaływania na jednostkę struktur społecznych.

Kędziński także podkreśla, że instytucje, szerzej: ład instytucjonalny, pełni funkcję stabilizującą w systemie społecznym, ma zapewniać (względnie) równowagę systemu. A konkretnie, w tym kontekście wyróżnia on trzy płaszczyzny oddziaływania ładu instytucjonalnego na system społeczny: „(1) ograniczanie zachowań antyspołecznych – „zwierzęcych instynktów” (*animal spirits*) (...); (2) koordynowanie prognoz podmiotów co do decyzji pozostałych uczestników rynku; (3) koordynowanie samych działań podmiotów przy danym stanie prognoz”.

To, co w tekście Kędzińskiego wzbudza moje wątpliwości, to fragment, w którym wspomina on o osiągnięciu równowagi przez wybór określonych instytucji. W tym zakresie mówienie o wyborze jest dla mnie nieporozumieniem. Wynika ono z utożsamiania instytucji ze strukturami, a tym samym z uznania, że mogą być one dowolnie ustanawiane.

Tym samym podzielam stanowisko Macieja Grodzickiego, który opisując zależności pomiędzy wzrostem gospodarczym a zmianą instytucjonalną, trafnie zwraca uwagę na konieczność analizy rzeczywistości społecznej z perspektywy zmiany, a nie statycznej równowagi. Bliski jest mi także sposób, w który Grodzicki pojmuje zmianę instytucjonalną, eksponując jej nielinearność, emergencję i niefinalistyczny charakter.

Jak podkreśla Anna Giza (tekst z I tomu prac „Koła Krakowskiego” [Giza 2012]), społeczeństwo ujmować należy jako proces (strumień zdarzeń), w ramach którego pojawiają się pewne dające się dostrzec regularności. Za źródło tych regularności uznać powinno się ład instytucjonalny danego społeczeństwa, w moim przekonaniu znacznie bardziej niż jakieś uniwersalia przypisywane jednostce. Określenie regularności jest właściwe, bowiem nie chodzi tu o jakieś „żelazne prawa” ludzkich zachowań, ale o ich powtarzalność i przewidywalność. Nie jest to jednak następstwo determinacji i konieczności, lecz wysoce prawdopodobne wystąpienie określonych działań. Jest tak tym bardziej, że ład instytucjonalny nie stanowi zwartej struktury, a raczej zespół różnorodnych (źródłowo i funkcjonalnie) norm i reguł. Podlega on jednocześnie modyfikacjom i ewolucji. W konsekwencji stwarza jednostkom określony (mniejszy lub większy) zakres luzu, swobody działania. Także poszczególne in-

stytucje są zespołem co najmniej kilku norm i reguł, a czasami bardzo wielu, nie zaś wysoce zorganizowanymi i sterowanymi strukturami.

Dzięki temu działania ludzkie charakteryzuje kontyngencja, co oznacza, że potencjalnie jest wiele możliwości; może się stać tak lub tak; a to, że się coś stało, nie było z góry przesądzone, mogło stać się też inaczej; to, co się stało, było wypadkową wielu czynników i niekoniecznie stać się musiało. Tym samym relacje i procesy społeczne rzadko mają charakter przyczynowo-skutkowy, są raczej splątane; C.V. Brown i P.M. Jackson (1982, s. 208) tłumaczą to tak, że świat społeczny ma taką naturę, iż jego poszczególne składniki stale się rozchodzą i schodzą, rozdzielają i łączą.

### Jednostka a ład instytucjonalny

Ważną cechą ludzkiego działania jest znaczenie. Nie ma działania bez znaczenia. Znaczenie danego działania nie wychodzi tylko od jednostki – podmiotu, ale także wypływa z jego społecznego kontekstu, w tym z ładu instytucjonalnego. Samego ładu nie można uznać za odrębny od jednostek byt społeczny. To „modus”, tryb istnienia jednostek: oznaczona aksjologicznie przestrzeń, w której jednostki działają (Giza 2012). Żaden podmiot nie może tej przestrzeni całościowo opanować. Choć oczywiście możliwa jest w niej (przynajmniej) na jakiś czas hegemonia określonego podmiotu, co szczególnie odnosi się do autorytarnych systemów społecznych.

Uczestnictwo jednostek w przestrzeni ładu instytucjonalnego pozwala im wchodzić w społeczne interakcje oparte na zasadzie zaufania i wzajemności oraz z pewnym prawdopodobieństwem przewidywać ich konsekwencje dla siebie. Równie ważne jest to, że dzięki takim przewidywalnym i powtarzalnym interakcjom jednostki mogą pozyskiwać ważne dla siebie zasoby i rozwijać swoje kompetencje. W rezultacie życie społeczne nie jest chaotyczne, choć pozostaje spontaniczne.

Nie oponuję wobec przypisywania przez Marka Ćwiklickiego (2012) społecznym interakcjom takich atrybutów, jak spontaniczność czy nielinowość. Nie przystaję jednak na uznanie, że są one ulotne i przypadkowe. Za sprawą instytucjo-

nalnego wymiaru naszego życia są w znaczącym stopniu utrwalone i uporządkowane.

Regulowanie życia społecznego poprzez porządek instytucjonalny, który nie jest nigdy całkowicie koherentny i nie może być zaprogramowany i ustanowiony, oznacza, że jednostki, aby móc działać i osiągać swoje cele, muszą się jakoś uwspólnotowić, przynależać do grupy (faktycznie do wielu różnych grup). Nieprzymusowe uwspólnotowanie, nawet jeśli w jakimś stopniu ogranicza jednostkę, jednocześnie stwarza jej niezbędne warunki podejmowania i powodzenia działań. Jednostki są zakorzenione we wspólnocie, dzięki czemu mają możliwość czerpania ze uwspólnotowanych zasobów (*commons*). Występowanie zaś takich zasobów, choćby tylko symbolicznych (*creative commons*), a nie materialnych, konstytuuje wspólnotę. Jednostka musi istnieć we wspólnotowości, aby móc odkrywać swoją ludzką tożsamość i określać swoją unikatowość.

Instytucje istnieją i funkcjonują o tyle, o ile zakorzeniają się w ludzkim postępowaniu. „Działają” poprzez działanie jednostek; są zbiorem norm i reguł aktywnych w działaniu człowieka<sup>3</sup>. To jednak, jak systematycznie podkreślam, nie eliminuje autonomii działania jednostek: stanowi mocne ich uwarunkowania, ale o nich nie przesądza. Jednocześnie instytucje są generowane przez ludzkie działania, lecz nie zostają po prostu i swobodnie przez nie ustanawiane: formowane są w długotrwałym i złożonym procesie. Utrwalają się w następstwie powtarzalności różnego rodzaju zachowań. Niewątpliwie są to zachowania intencjonalne, również zorientowane na to, aby określone zachowania utrwalac lub eliminować. Można z powodzeniem uznać, że instytucje danego społeczeństwa są jego zbiorowym wytworem, ale nie da się uznać, iż stanowią czyjś produkt. I w tym sensie można przyjąć, że mają swego rodzaju „autonomię” (odrębność) względem działających jednostek. Instytucje nie są z pewnością prostą konsekwencją celowego działania jednostek. Przynależą do społecznej

<sup>3</sup> Nie zgadzam się tym samym z tezą Seweryna Krupnika (wyrażoną w artykule „Identyfikacja mechanizmów społecznych z wykorzystaniem instytucjonalizmu zorientowanego na aktora” opublikowanym w niniejszym numerze kwartalnika), że instytucje mają charakter zewnętrzny wobec jednostek, stanowią kontekst (otoczenie) ludzkiego działania.

makrosfery, a działania jednostek – do mikro-sfery (zob. artykuł Dariusza Szklarczyka w niniejszym numerze *Zarządzania Publicznego*). Ludzie działając – czy to indywidualnie, czy jako uczestnicy zbiorowego podmiotu – nie tworzą wprost ładu instytucjonalnego. Jest on wypadkową wielu działań i formuje się emergentnie: wyłania się bardziej niż jest ustanawiany. To oznacza także, że funkcjonowania instytucji nie da się łatwo regulować. Nie podlegają one prostym parametrycznym zabiegom. Przeobrażają się spontanicznie i emergentnie, a nie programowo i linearnie. A ich przeobrażenie implikuje nową jakość ładu instytucjonalnego.

### Kontyngentność ładu instytucjonalnego

Podkreślając emergentną genezę ładu instytucjonalnego, jego wypadkowość, nie sugeruję przypadkowości, a raczej kontyngentność. Ład instytucjonalny nie jest zdeterminowany i konieczny, lecz nie jest także losowo dowolny. Jego dany kształt ogranicza określone ludzkie działania, a jednocześnie stwarza przestrzeń dla innych. W konsekwencji przeobrażenie owego ładu oznacza zaistnienie jednej z możliwości, która inne możliwości blokuje, ale otwiera zarazem kolejne. Przez to nigdy nie jest on i nie może być zdeterminowany oraz nie ma żadnego docelowego kształtu.

W odniesieniu do centralnej relacji, którą zajmujemy się w tym tomie, czyli relacji „instytucje i działania społeczne”, możemy mówić o dystynkcji i współoddziaływaniu. To ujawnia się m.in. w występowaniu zjawiska określanego jako *path-dependence* (zależności od ścieżki przejścia). Działania człowieka nie są predeterminowane, ma on na ogół jakieś pole swobody. Ale wcześniej podejmowane działania współokreślają przyszłe, co dotyczy także podmiotów zbiorowych. Nie dzieje się tak samo z siebie, ale za sprawą wpływu ładu instytucjonalnego. Działając, jednostki kształtują ład instytucjonalny, a ten z kolei wpływa na ich przyszłe działania. Ten mechanizm społeczny powoduje, że w makroskali instytucje i relacje społeczne są istotniejsze niż preferencje i interesy.

Nie wszystkie społeczne interakcje są zinstytucjonalizowane, choć większość zapewne tak.

Stąd nieporozumieniem wydaje mi się utrzymywanie, że społeczne relacje (interakcje) mają charakter samoreferencyjny i da się opisać jakąkolwiek organizację czy strukturę społeczną poprzez uchwycenie spontanicznych relacji w niej zachodzących (zob. Ćwiklicki 2012). Życie społeczne nie jest tylko swobodną i eksperymentalną grą, choć oczywiście taką grę dopuszcza i zawiera. Gdyby tak było, w życiu społecznym wszystko byłoby płynne i stale zaczynało się od nowa. Jeśli uznać, że ład społeczny rodzi się całkowicie spontanicznie, w następstwie wielu powtarzalnych schematów interakcji (gier), to wielu obecnych w naszym życiu społecznym rozwiązań instytucjonalnych nie da się wyjaśnić. Co skonstruuję następującym pytaniem – ile wojen nuklearnych trzeba wygrać, aby dojść do wyrzeczenia się takiego rozwiązania?

### Ład instytucjonalny i środowisko materialne

Instytucje stanowią niematerialną infrastrukturę społeczeństwa. Nie można go opisać i zrozumieć bez uwzględnienia tego wymiaru życia społecznego. Jednakże nie jest to wymiar jedyny. Inny, równie ważny, jest wymiar materialny, materialne środowisko, w którym społeczeństwo istnieje i które społeczeństwo kształtuje. Środowisko materialne także warunkuje ludzkie działania i na nie oddziałuje. Stanowi składową przestrzeni, w której ludzie wchodzą w społeczne interakcje. Instytucje określają normy i reguły postępowania w społecznej przestrzeni, środowisko materialne określa techniczne możliwości wchodzenia w społeczne interakcje.

Uczestnictwo jednostki w społeczeństwie dokonuje się nie za sprawą deklarowania formalnej przynależności, lecz wchodzenia z innymi w relacje, których sens wynika z porządku instytucjonalnego, oraz co staje się możliwe poprzez istnienie wspólnego środowiska materialnego. Bez tych dwóch typów infrastruktury – instytucjonalnej i materialnej – społeczeństwa by nie było. Jeśli one zanikają, to zanika i ono. Z tym, że wchodzenie jednostek w spontaniczne relacje tak czy owak stopniowo prowadzi do wytworzenia obu tych infrastruktur życia społecznego. Społeczeństwo nie jest konstytuowane przez swój cel i nie ma jednego wspólnego celu. Jest

natomiast konstytuowane przez infrastrukturę instytucjonalną oraz materialną.

## Ład instytucjonalny a kultura

Proces formowania się instytucji jest długotrwały i dokonuje się tylko w określonej przestrzeni społecznej. Granice tej przestrzeni dla każdego społeczeństwa wyznacza kultura, tu rozumiana jako przynależność do wspólnoty wartości i znaczeń. W takiej przestrzeni, w której ludzie mogą faktycznie się ze sobą stykać, komunikować i porozumiewać, zachodzi proces utrwalenia pewnych norm i reguł postępowania. Jak trafnie podkreśla w swoim artykule Andrzej Bukowski (artykuł w tym numerze *Zarządzania Publicznego*), omawiając przykład wspólnoty mormońskiej, nie chodzi tylko o to, aby ludzie ze sobą pozostawali w fizycznej bliskości, lecz aby tworzyli wspólnotę, czyli wspólną przestrzeń kulturową.

Utrwalenie się norm i reguł dokonuje się intensywniej, jeśli ludzie faktycznie ze sobą współdziałają i tworzą odpowiednie organizacyjne formy (struktury) współdziałania. Dzięki nim można w przerośni uznać, że instytucje się „materializują”, to znaczy, iż te struktury, tak jak i jednostki, są ich „bytowym”, „cielesnym” nośnikiem. Używam tej przerośni, aby jeszcze raz podkreślić, że nie należy instytucji utożsamiać z organizacjami. Przy okazji chciałbym też zaznaczyć, że wspólnotowość kulturowa obejmuje nie tylko jednostki, lecz także struktury społeczne. Każda z nich ma swój komponent instytucjonalny i – szerzej rozumiany – komponent kulturowy.

Bukowski słusznie uznaje, że społeczne interakcje – komunikowanie się i interpretowanie znaczeń – to zasadniczy mechanizm formowania się ładu instytucjonalnego. Jeśli zanika kulturowa wspólnotowość, a tym samym słabnie w danej zbiorowości współdziałanie jednostek, to dokonuje się w konsekwencji deinstytucjonalizacja. Jeśli natomiast kulturowa wspólnotowość przeobraża się, rozwija i poszerza, z czasem zachodzi reinstytucjonalizacja danej zbiorowości, co jest w moim przekonaniu synonimem zmiany społecznej, czyli rekonfiguracji społeczeństwa. Stwierdzając to, chcę zasygnalizować, że tak jak kultura „czyni” zbiorowość wspólnotą,

tak ład instytucjonalny czyni wspólnotę społeczeństwem, które jest specyficzną społeczną całością (systemem).

## Polityka instytucjonalna

W oparciu o poglądy teoretyczne przedstawicieli Szkoły Austriackiej rozwinęła się koncepcja „polityki instytucjonalnej”, której przejawem była głównie niemiecka społeczna gospodarka rynkowa po II wojnie światowej. Jestem przekonany o zasadności prowadzenia takiej polityki i jej przydatności dla osiągania pragmatycznych celów polityki gospodarczej. Lecz jest to możliwe pod warunkiem rozumienia i respektowania ładu instytucjonalnego. Można i należy na ten ład wpływać, ale nie bezpośrednio za pomocą władczych instrumentów, w przekonaniu, że da się go narzucić i ustanowić.

Zgodne z tym tokiem myślenia są zalecenia Elinor Ostrom, do której poglądów nawiązuje w niniejszym kwartalniku Michał Mozdżeń. W swoim artykule podkreśla on, że według Ostrom, ze względu na kompleksową formę relacji między regułami, motywacjami i warunkami zewnętrznymi sytuacji działania, niemożliwa jest jednoznaczna ocena różnorodnych rozwiązań instytucjonalnych. Posługuje się ona koncepcją złożonych procesów adaptacyjnych (*Complex Adaptive Processes*) i wskazuje, że większość systemów zarządzania zaczyna się z jedną prostą regułą lub z dwiema. Najczęściej są to warunki brzegowe i reguły informacji konstytuujące wspólne rozumienie natury zarządzanych zasobów. Ale następnie ich ewolucja jest bardzo trudna do przewidzenia i wynika z dwojakiego rodzaju działań. Ostrom (1999) zaznacza, że w procesie ewolucji systemowej często spotykane są dwie kategorie działań: (1) próby i błędy (ważna jest elastyczność, by nie brnąć w błędne działania, ale też stabilność, aby mieć czas na naukę), (2) uczenie się od innych podmiotów zarządzających wspólnymi zasobami.

Podążając tym tropem, sądzę, że funkcją polityki publicznej, w jej instytucjonalnym wymiarze, jest kreowanie pola interakcji społecznych. A to wymaga m.in.: traktowania jednostek jako aktywnych i zdolnych do samodzielnych działań obywateli, uznania przez podmioty władzy pu-



blicznej autonomii grup społecznych oraz partnerskiego odniesienia się do nich i świadomego kształtowania relacji między tym, co jednostkowe i zbiorowe.

### 3. Konkluzja

Przedstawione przeze mnie ujęcie relacji między instytucjami i działaniami – ja mi się zdaje – pozwala pogodzić perspektywę równowagi społecznej – istnienia i trwania struktur społecznych (choć nie jest to trwanie wieczne) z perspektywą zmiany społecznej. Za sprawą instytucji życie społeczne reprodukuje się, odtwarza, choć jest to reprodukcja ewolucyjna, dopuszczająca i implikująca jego przemianę i rozwój. Instytucje zapewniają społeczeństwu ciągłość i stabilność, działania jednostek społeczeństwa przeobrażają. Ewolucja społeczna jest wypadkową oddziaływania obu tych wymiarów (sfer) życia społecznego.

Ludzkie działania mają społeczną naturę, ponieważ ich niezbywalnym atrybutem jest znaczenie (interpretacja) i komunikacja. Działając, ludzie wchodzą w społeczne więzi. Stąd ich działanie jest zasadniczo społeczną interakcją. Te interakcje nie są całkowicie przypadkowe. Są stopniowo instytucjonalizowane. W rezultacie ludzkie działania generują występowanie względnie trwałych społecznych sieci. Zmiana ładu instytucjonalnego powoduje ich rekonfigurację. I w tym się zasadza społeczna zmiana. Wraz z rozwojem społecznym jednostki uczestniczą w coraz większej ilości różnicujących się funkcjonalnie sieci, o coraz większej skali. I to powoduje, że rzeczywistość społeczna komplikuje się, staje się kompleksowa.

Podkreślając społeczną naturę ludzkich działań, nie neguję tego, że człowiek jest równocześnie organizmem biologicznym, i to także kształtuje jego postępowanie. Spór o determinację biologiczną i społeczną trwa i będzie trwał. Nie da się go ostatecznie rozstrzygnąć. Między innymi dlatego, że podlegamy podwójnej ewolucji – biologicznej i społecznej, przy tym one się przenikają. Jednakże w tym tomie, odnoszącym się do zależności między instytucjami i działaniami, abstrahujemy od biologicznego warunkowania ludzkich działań. Tym samym przyjmujemy, że

są one bardzo silnie społecznie uwarunkowane. Nawet jeśli nasze genetyczne (biologiczne) wyposażenie uznać za istotne także w odniesieniu do wielu społecznych kompetencji człowieka, to i tak nie wolno pominąć faktu, że są one głównie wytworem społecznym. Umiejętność posługiwania się językiem ma genetyczne podłoże, ale bez społecznych relacji nie mogłaby się rozwijać. Jednostka jest przecięciem więzi społecznych. Jest, kim jest, dzięki innym i ze względu na innych. Nie da się tego ująć inaczej niż łącząc to, co indywidualne, to, co zbiorowe, i to, co wspólnotowe. Nie istnieje abstrakcyjna jednostka ludzka, każda jest społecznie konstytuowana.

Instytucje funkcjonują w określonym społecznym otoczeniu, które dla podmiotów jest kontekstem ich działania. Ten społeczny kontekst zmienia się znacznie intensywniej niż ład instytucjonalny. Dlatego wpływ instytucji na ludzkie działanie jest silny, ale nie bezwarunkowy. To także poszerza zakres swobody jednostek.

Nie tylko działanie człowieka jest instytucjonalnie uwarunkowane, dotyczy to także struktur społecznych, w tym organizacji. Dlatego nie można ich analizować tylko od strony materialnej. Przez to, że mają swoje instytucjonalne jądro, do wyjaśnienia ich funkcjonowania trzeba je ująć od strony tożsamościowej, czyli jako ideę; tym samym uchwycić ich społeczną istotę, swego rodzaju kod genetyczny – z tym, że społeczny, a nie biologiczny.

W systemie społecznym działania są czynnikiem dynamizującym, instytucje zaś – stabilizującym. Ład instytucjonalny pełni także funkcję ograniczania źródeł niepewności (obiektywnie) i niepokoju (subiektywnie), których w naszym życiu jednostkowy i społeczny jest bardzo wiele. A jego rozkład te zjawiska amplifikuje.

Instytucje powodują, że władza nie jest nagą siłą, a przymus nie stanowi dominującego bodźca zachowania, że społeczeństwo jest w jakimś stopniu spontanicznym i dobrowolnie przyjmowanym porządkiem, który pozostaje względnie trwałe, ale podlega zmianie, w warunkach ciągłości. Moment instytucjonalny (instytucjonalizacja) jest kluczowy dla ukonstytuowania się i trwania społeczeństwa, wolność i autonomia działania jednostek zaś okazują się fundamentalne dla jego rozwoju.

## Literatura

Archer M.S. (2013). *Człowieczeństwo. Problem sprawstwa*, przekł. A. Dziuban. Kraków: NOMOS.

Brown C.V., Jackson P.M. (1982). *Public Sector Economics*. Oxford: Martin Robertson.

Ćwiklicki M. (2012). „Tworzenie się wiedzy społecznej według teorii CRP”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 1; numer specjalny: „Poznanie – wiedza – działanie”.

Giza A. (2012). „Społeczeństwo jako problem koordynacji: rola wiedzy w stanowieniu bytu

społecznego”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 1; numer specjalny: „Poznanie – wiedza – działanie”.

Hayek F.A. von (1986). *Recht, Gesetzgebung und Freiheit. Eine neue Darstellung der liberalen Prinzipien der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie. Band 1: Regeln und Ordnung* (wyd. 2). Landsberg: Verlag Moderne Industrie.

Kuniński M. (2012). „Wyjaśnianie powstawania norm”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 1; numer specjalny: „Poznanie – wiedza – działanie”.

Ostrom E. (1999). „Coping with tragedies of the commons”, *Annual Review of Political Science*, t. 2, nr 1.

## Institutions and social action

The article summarizes the debates conducted within the Krakow Circle around the problems of action, institution, and social change. Its main idea is that the power of institutions is not brute force, and coercion does not constitute prevailing behavioural factor; that society is, to a certain extent, a spontaneously and voluntarily approved order which is relatively solid even though it undergoes constant change. Institutional momentum (institutionalization) is the key for the constitution and continuation of a society. In turn, freedom and autonomy of any individual action appear to be the fundamental forces driving its development.

Keywords: social action, institutions, methodological individualism, social structure, social order, institutional order.

## Informacje dla Autorów

Redakcja kwartalnika *Zarządzanie Publiczne* przyjmuje do druku następujące teksty w języku polskim i angielskim:

- artykuły naukowe i komunikaty z badań,
- recenzje książek.

Redakcja przyjmuje tylko oryginalne teksty, które nie były przedstawione do publikacji w innym czasopiśmie lub książce. Autor nadesłanego artykułu ponosi wszelką odpowiedzialność z tytułu naruszenia praw autorskich i innych związanych z artykułem. W przypadku zakwalifikowania artykułu do druku Autor wyraża zgodę na przekazanie praw autorskich do tego artykułu wydawcy. Autor artykułu zachowuje prawo wykorzystania treści opublikowanego przez kwartalnik artykułu w dalszej pracy naukowej i popularyzatorskiej pod warunkiem wskazania źródła publikacji.

Autor artykułu musi mieć stosowne zgody autorów/redakcji/wydawców w sytuacji wykorzystywania w artykule fragmentów innych publikacji, wykresów, ilustracji lub podobnych materiałów. Jeśli artykuł został przygotowany przez kilku autorów, Autor nadsyłający artykuł zobowiązuje się do uzyskania zgody pozostałych autorów na powyższe wymogi redakcyjne.

Redakcja zastrzega sobie prawo odmowy publikacji nadesłanego artykułu.

Każdy artykuł jest anonimowo przekazywany dwóm recenzentom. Autor otrzymuje recenzje do wglądu niezależnie od tego, czy tekst jest zakwalifikowany do druku, czy odrzucony. W przypadku zakwalifikowania artykułu do druku Autor powinien ustosunkować się do sugerowanych poprawek w terminie wyznaczonym przez Redakcję.

Redakcja zastrzega sobie prawo wprowadzenia – w porozumieniu z Autorem – zmian edytorskich oraz dokonania skrótów, jeśli artykuł przekracza przewidzianą objętość.

Redakcja nie zwraca nadesłanych tekstów.

Autorzy nie otrzymują honorariów za opublikowane artykuły.

Teksty powinny spełniać następujące wymogi formalne:

- 1) Przyjmowane są teksty w języku polskim i angielskim.
- 2) Zgłaszane teksty należy dostarczyć w formie pliku (w formacie PC MS WinWord) wraz z tabelami i wykresami (w formacie MS Excel lub zapisanymi w edytorze wykresów MS WinWord). Jeśli w dokumencie pojawiają się tabele, grafy, rysunki przygotowane w innych programach (np. Corel Draw, Statistica, SPSS), należy je zapisać w formacie WMF lub EPS z załączonymi czcionkami, w rozdzielczości 300 dpi. Wydruk musi zawierać wszystkie fonty narodowe oraz symbole matematyczne.
- 3) Redakcja prosi o podawanie na osobnej stronie tytułu (stopnia) naukowego Autora, nazwy zakładu pracy, zainteresowań badawczych, ważniejszych publikacji (maksymalnie pięć) oraz adresu do korespondencji (wraz z adresem e-mail i numerami telefonów).
- 4) Należy również dołączyć podpisane oświadczenie, iż tekst nie był wcześniej publikowany.

### Artykuły:

- 1) Do artykułu należy dołączyć słowa kluczowe oraz streszczenie (nie dłuższe niż 100 słów) w języku polskim i angielskim.
- 2) Objętość artykułu (wraz z bibliografią przygotowaną zgodnie z konwencją przyjętą w kwartalniku, streszczeniami i słowami kluczowymi) nie powinna przekraczać arkusza wydawniczego (22 strony znormalizowane, 1800 znaków na stronie).

## Recenzje:

- 1) Przyjmowane są wyłącznie recenzje prac naukowych (autorskich, zbiorowych, zbiorów dokumentów, edycji prac źródłowych itp.). Recenzowana książka nie powinna być starsza niż rok w przypadku publikacji polskich i dwa lata w przypadku publikacji zagranicznych.
- 2) W recenzji powinien znaleźć się pełny opis bibliograficzny książki (imię i nazwisko autora, tytuł, wydawnictwo, miejsce i rok wydania, liczba stron, załączników itd.). Recenzja może obejmować kilka prac tego samego autora lub dotyczących podobnej tematyki. W tekście musi być wyrażony stosunek własny autora do recenzowanej pracy (pochwała lub krytyka), a także sformułowane wnioski dla czytelnika (czyli co książka wnosi nowego do swojej dziedziny, ocena aparatu naukowego, bibliografii, podkreślenie obecności lub braku indeksów, ilustracji, tabel itp.). Autor może też oceniać pracę wydawnictwa (korekty, redaktora, grafika itd.).
- 3) Wskazany jest wcześniejszy kontakt z redakcją w celu uzgodnienia przedmiotu recenzji, co pozwoli autorowi recenzji uzyskać zapewnienie, że zostanie ona przyjęta przez redakcję czasopisma.
- 4) Objętość recenzji powinna mieścić się w przedziale od 3 do 11 stron znormalizowanych (1800 znaków na stronie).

Teksty prosimy nadsyłać na adres redakcji kwartalnika (e-mail: [msap@uek.krakow.pl](mailto:msap@uek.krakow.pl)).

W związku z wdrożeniem procedury zapobiegającej *ghostwriting* i *guest-authorship* redakcja wymaga ujawnienia wkładu poszczególnych Autorów w powstanie publikacji (z podaniem ich afiliacji oraz kontrybucji, tj. informacji, kto jest autorem koncepcji, założeń, metod, protokołu itp. wykonywanych przy przygotowaniu publikacji), przy czym główną odpowiedzialność ponosi Autor zgłaszający manuskrypt. Zważywszy na fakt, że *ghostwriting* i *guest-authorship* są przejawem nierzetelności naukowej, redakcja będzie o wszystkich wykrytych przypadkach powiadamiać odpowiednie podmioty (instytucje zatrudniające autorów, towarzystwa naukowe, stowarzyszenia edytorów naukowych itp.).

Adres Wydawcy:

Kwartalnik *Zarządzanie Publiczne*

Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

ul. Rakowicka 16, 31-510 Kraków

[www.msap.uek.krakow.pl](http://www.msap.uek.krakow.pl)



## Information for the authors

The Editorial Board of the *Public Governance* quarterly approves for publication the following types of papers in Polish and in English:

- academic articles and research reports
- book reviews.

The board only accepts original papers that have not been published in any other periodicals or books. The author of a paper is responsible for copyright violation and other issues related to the article. If a paper is approved for publication, its author consents to transfer the copyright to the editor. The author is authorized to use the content of his or her article published in the quarterly in further scientific research provided he or she cites the source of the publication.

The author of an article should obtain relevant consent from other authors/editors/publishers to use excerpts from other publications, charts, graphics and similar sources in his or her paper. If a paper has several co-authors, the author submitting it for publication is responsible for obtaining consent from the other co-authors to meet the editorial requirements listed above.

The Editorial Board reserves the right to reject submitted papers.

Each paper is anonymously submitted to two reviewers. The author receives their reviews irrespective of the decision whether the article is approved for publication. If the paper is approved to be published, the author should comment on suggested modifications by the deadline set by the editorial team.

The editorial team reserves the right to introduce – with the author's approval – editorial modifications and appropriate cuts if the paper exceeds the approved length.

The editorial team does not return received papers.

The authors are not paid for their published articles.

The papers should meet the following formal requirements:

- 1) Only papers in Polish and in English are accepted.
- 2) The papers should be e-mailed in an electronic version (MS Word), including tables and charts (MS Excel or MS Word Chart Editor). If there are tables, charts and graphics made in other programmes (e.g. Corel Draw, Statistica, SPSS), the author is expected to save them in .wmf or .eps format with enclosed fonts and 300 dpi resolution. The printed copy must include every national character and all the mathematical symbols.
- 3) The Editorial Board kindly requests the author to submit, in a separate document, information about his or her academic title (position), academic unit, research interests, major publications (max. 5) and correspondence address (including e-mail and telephone numbers).
- 4) A signed statement that the paper has not been published before should be attached.

### Articles:

- 1) Every article should be supplemented with a list of keywords and an abstract (max. 100 words) both in Polish and in English.
- 2) The paper (including bibliography presented in accordance with the requirements of the quarterly, abstract and keywords) should not exceed 22 standard pages (1800 characters per page).

### Reviews:

- 1) Only reviews of academic papers (single-authored or collective, collections of documents, editions of source documents, etc.) can be approved for publication. The reviewed books should not be older than one year in the case of Polish publications and two years in the case of foreign-language ones.
- 2) A review should include the complete bibliographical data of the book (name and surname of the author, title, publisher, place and year of publication, number of pages, attachments, etc.). It may refer to several papers by the same author or covering a similar research question. The reviewer should express his or her personal attitude towards the reviewed paper (approval or criticism) and formulate conclusions (i.e. the book's contribution to a given scientific area, evaluation of its scientific methodology, bibliography, presence or absence of an index list, graphics, tables, etc.). The reviewer may also evaluate the quality of publishing work (spell checking, editing, graphics, etc.).
- 3) Authors of reviews are expected to contact the Editorial Board in order to agree on the subject of the review and to obtain its approval for publication.
- 4) A review should be from 3 to 11 standard pages long (1800 characters per page).

Proposals of submissions should be sent to the following address: [msap@uek.krakow.pl](mailto:msap@uek.krakow.pl)

In order to prevent ghost-writing and guest-authorship, the Editorial Board requires the authors to disclose the contributions of individual authors to paper development (listing their affiliations and inputs, i.e. the information about the author of the concept, hypotheses, methods, protocols, etc. used in the writing of the paper), while the overall responsibility for the manuscript rests with the main author. Since ghost-writing and guest-authorship are instances of scientific dishonesty, the editorial team shall report any such case to relevant bodies (academic units employing the authors, academic associations, academic editors' associations, etc.).

*Public Governance* Quarterly Editorial Board  
Małopolska Szkoła Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie  
(Małopolska School of Public Administration at Kraków University of Economics)  
ul. Rakowicka 16, 31-510 Kraków  
[www.msap.uek.krakow.pl](http://www.msap.uek.krakow.pl)

## Warunki prenumeraty

Zachęcamy do prenumeraty kwartalnika *Zarządzanie Publiczne*. Cena pojedynczego numeru rocznika 2013 wynosi 20 zł plus 5% VAT (zryczałtowana roczna opłata pocztowa za wysłanie czterech numerów periodyku to 16 zł brutto). Nie przyjmujemy przedpłat, do każdego numeru będziemy dołączać fakturę, płatną przelewem po otrzymaniu. Prosimy o podanie wszystkich niezbędnych informacji potrzebnych do wystawienia faktury VAT. Zamówienia (pocztą bądź e-mailem) prosimy kierować na adres:

Wydawnictwo Naukowe Scholar Sp. z o.o.  
ul. Krakowskie Przedmieście 62, 00-322 Warszawa  
tel./fax 22 826 59 21, 22 828 95 63, 22 828 93 91  
dział handlowy: 22 635 74 04 w. 219 lub jw. w. 105, 108  
e-mail: info@scholar.com.pl

**Jednocześnie informujemy, że na naszej stronie internetowej [www.scholar.com.pl](http://www.scholar.com.pl) można kupić wersję elektroniczną kwartalnika – zarówno cały numer, jak i pojedyncze artykuły.**

Prenumeratę kwartalnika prowadzą również RUCH SA, Kolporter i Garmond Press.

### **Prenumerata realizowana przez RUCH SA**

Zamówienia na prenumeratę w wersji papierowej i na e-wydania można składać bezpośrednio na stronie [www.prenumerata.ruch.com.pl](http://www.prenumerata.ruch.com.pl).

Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: [prenumerata@ruch.com.pl](mailto:prenumerata@ruch.com.pl) lub kontaktując się z infolinią pod numerem: 801 800 803 lub 22 693 7000. Koszt połączenia wg taryfy operatora.