

JACEK TITTENBRUN

SOCJOLOGIA GOSPODARKI A SOCJOLOGIA EKONOMICZNA

Z dwóch wymienionych w tytule terminów, które mogą służyć jako nazwa specyficznej subdyscypliny socjologii, znacznie bardziej popularna wśród uprawiających ją w naszym kraju – o czym świadczą tytuły książek i podręczników, nazwy katedr czy zakładów, kursów dydaktycznych itp. – wydaje się ta druga. Tymczasem sytuacja ta zdaje się wynikać z nieporozumienia lub pomyłki w przekładzie.

Nazwy: *industrial sociology*, *urban sociology* czy *rural sociology* tłumaczymy przecież jako: „socjologia przemysłu”, „socjologia miasta”, „socjologia wsi” itd., a nie „socjologia miejska” czy „wiejska”. *Per analogiam*, *economic sociology* to po polsku raczej „socjologia gospodarki” niż „socjologia ekonomiczna”.

Gdyby jednak cały problem ograniczał się do korekty językowej, cała sprawa nie byłaby warta wielostronicowego tekstu. Jest on też próbą wybrnięcia z istniejącej sytuacji, pogodzenia w pewnym sensie zwolenników obu konkurencyjnych określeń oraz wykazania, że nie muszą one konkurować ze sobą. Można to osiągnąć przez odpowiednie wytyczenie pola ich dociekań. I tak, „socjologia gospodarki” mogłaby zostać zdefiniowana jako socjologiczne ujęcie struktury ekonomicznej. Można by do niej włączyć także problematykę, o której traktuje socjoekonomia A. Etzioniego – wpływu czynników pozaekonomicznych na zjawiska i procesy gospodarcze. Słabością ujęcia Etzioniego jest brak wyraźnej teorii społeczeństwa jako całości, co sprawia, iż odnosi się wrażenie, że owe „niezależne zmienne społeczne” mające warunkować zależne zmienne ze sfery gospodarki są dobierane dość przypadkowo i niesystematycznie. Zarys takiej teorii przedstawia, nawiązujący do myśli K. Marksa i T. Parsonsa, schemat GIPR¹. Ujmuje on społeczeństwo jako strukturę złożoną z czterech podstruktur czy podsystemów: gospodarczego, ideacyjnego, politycznego i reprodukcyjnego (obejmującego mechanizmy i instytucje odpowiadające za reprodukcję siły roboczej – rodzina, medycyna, sport, rozrywka itp.).

Stanowisko teoretyczno-metodologiczne autora może najlepiej oddaje termin strukturalizm socjoekonomiczny, którego to sens ukaże dokładniej dalsza część tekstu i zawarta w niej propozycja rozumienia socjologii ekonomicznej. Jeden z jego kluczowych aspektów odsłania już powyższa definicja socjologii gospodarki, która ujmuje gospodarkę jako strukturę umiejscowioną w jej

¹ Omówiony m.in. w: J. Tittenbrun, *Spółczesność*, w: *Encyklopedia Britannica. Edycja polska*, t. 40, Poznań 2005.

kontekście społecznym. Co więcej, sama gospodarka jest tu ujmowana jako składająca się z wielu podstruktur, takich jak środki produkcji, siły produkcyjne czy stosunki własności.

Takie podejście odsłania raczej wątpliwą rewolucyjność lansowanego, zwłaszcza przez amerykańskiego socjologa Marka Granovettera, pojęcia społecznego osadzenia; jego nowatorstwo – zdaniem niektórych komentatorów² – miałoby sięgać tak daleko, że aż tworzyć podstawę nowej perspektywy zasługującej na odrębną nazwę: nowej socjologii życia gospodarczego. Tymczasem rozpatrywanie uczestników życia gospodarczego jako właśnie osadzonych w odpowiednich układach stosunków ekonomiczno-społecznych czyli struktur, stanowi nieodłączną właściwość wykładanego tu stanowiska teoretyczno-metodologicznego od lat realizowanego w środowisku poznańskich socjologów³.

Siły wytwórcze na przykład to nie jakiś ponadludzki byt „determinujący” jednostki ludzkie, lecz zespół relacji między środkami produkcji (które same w sobie stanowią strukturę⁴) a wprawiającymi je w ruch siłami roboczymi. Są to więc konkretni osobnicy ujmowani w aspekcie ich społecznych ról produkcyjnych. Koronna dewiza każdego socjologa: „Człowiek jest istotą społeczną” oznacza to nic innego, jak wielostronną zależność każdej jednostki ludzkiej od innych członków społeczności: narodu, miasta, rodziny, zakładu pracy itd. W tym ostatnim np. można wyróżnić dwie linie uspołecznienia: uspołecznienie poziome (albo technologiczne czy funkcjonalne zasadzające się na kooperacji w procesie produkcji czy innych procesach pracy) i uspołecznienie pionowe, polegające na podporządkowaniu w ramach hierarchii decyzyjnej⁵.

Innymi słowy, poszczególny pracownik jest – w ramach uspołecznienia horyzontalnego – uzależniony od swoich współpracowników w brygadzie, przy taśmie produkcyjnej itp., natomiast w ramach uspołecznienia wertykalnego – od swoich zwierzchników wydających mu polecenia na gruncie podległości służbowej.

Uspołecznienie, albo dokładniej mówiąc: kolektywizacja, jako że najczęściej mamy tu do czynienia z uzależnieniem od wyników pracy szerszego lub węższego kolektywu roboczego (brygady, całej załogi zakładu itp.), występuje również na poziomie wynagrodzeń, przyjmując postać różnych form akordu zbiorowego, udziału w zysku i itp.

Także w badaniach innej podstruktury gospodarki, którą stanowią stosunki własności (czyli stosunki korzystania z różnych materialnych i idealnych środków gospodarowania oraz siły roboczej), analizujemy nie tylko stosunki

² R. Swedberg, *Major Traditions in Economic Sociology*, „Annual Review of Sociology” 17, 1991, s. 251-276; J. Tittenbrun, *Strukturalne antynomie*, „Kultura i Społeczeństwo” 1983, nr 3.

³ Por. m.in. S. Kozyr-Kowalski, *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*, Poznań 1999, oraz J. Tittenbrun, *Strukturalne antynomie...*; idem, *Interakcjonizm we współczesnej socjologii amerykańskiej*, Poznań 1983; idem, *Społeczeństwo...*; idem, *Własność siły roboczej a kapitał ludzki i kapitał społeczny*, w: J. Stepien (red.), *Praca i kapitał społeczny w budowie społeczeństwa obywatelskiego*, Poznań 2006.

⁴ Ta podstruktura gospodarki – w odróżnieniu od innych – należy do tego typu struktur, których nieodłącznym elementem nie są ludzie.

⁵ Por. szerzej: J. Tittenbrun, *Własność siły roboczej...*, passim.

między ludźmi jako podmiotami owych relacji a ich obiektami, ale również relacje między ludźmi zapośredniczone przez te obiekty.

Ujęcie gospodarki w jej społecznym kontekście może być jednak rozumiane inaczej, w sensie, jaki ukazuje proponowana definicja socjologii ekonomicznej. W odróżnieniu od socjologii gospodarki, zajmowałaby się ona badaniem wpływu struktury ekonomicznej na pozagospodarcze sfery życia społecznego. Przyjmowany tu strukturalizm socjoekonomiczny przyjmuje za swoją kluczową tezę twierdzenie o warunkowaniu przez gospodarkę całokształtu życia społecznego. Twierdzenie to nie oznacza jednak zakładania jakiejś relacji determinacji, jednojednoznacznej zależności itp., między strukturą ekonomiczną a zjawiskami czy procesami pozaekonomicznymi; znaczy ono jedynie, iż żadnego zjawiska ze sfery pozaekonomicznej nie można naukowo zrozumieć i wyjaśnić bez odniesienia do (a zatem i znajomości) struktury gospodarczej w danym społeczeństwie. Oczywiście reprezentowana tu perspektywa nie jest jedynym możliwym kierunkiem w ramach tak pojętej socjologii ekonomicznej. Dla przykładu rozpatrzmy dwie charakterystyczne i znane koncepcje, a ich krytyczna analiza pozwoli na pozytywne dookreślenie cech przedstawionego tu stanowiska.

Twórca teorii wymiany, George C. Homans, wręcz szczeni się swoim podejściem ekonomicznym. Uważa, że właśnie ta teoria pozwoli „przybliżyć socjologię do ekonomii”. Koronnym dowodem tego zbliżenia jest naturalnie nadrzędna zasada Homansowskiej socjologii (z wszystkimi jej teoretycznymi i terminologicznymi konsekwencjami): obie te dyscypliny wiedzy – zdaniem Homansa – „zajmują się wymianą nagradzających dóbr” (tyle że ekonomia skupia się na dobrach materialnych, podczas gdy „ogólna teoria wymiany” nie stawia przed sobą takich ograniczeń). Z tej zasadniczej wspólnoty założeń wynikają m.in. analogie między niektórymi „prawami ekonomii” a „prawami” sformułowanymi na gruncie koncepcji Homansowskiej. Na przykład „prawo podaży” głoszące, że „im wyższa cena towaru, tym większa liczba producentów wystawia go na sprzedaż”, ma być – według Homansa – równoznaczne ze stwierdzeniem, że „im większa wartość nagrody uzyskanej dzięki danemu działaniu, tym częściej będzie ono podejmowane”. Z kolei „prawo popytu” – „im wyższa cena towaru, tym mniejsza szansa, że kupi go konsument” – stanowi ekwiwalent tezy, że „im wyższy koszt zakładany przez pewne działanie, tym rzadziej się je wykonuje”⁶. Później Homans – jak się wydaje – zmienił nieco pogląd w kwestii relacji swej teorii wymiany do ekonomii, podkreślając wyraźniej większą ogólność, a zatem nadrzędność tej pierwszej w stosunku do drugiej. Wspomniane „prawa popytu i podaży” nie są już przez niego traktowane jako ekwiwalenty w dziedzinie nauk społecznych⁷, lecz jako konsekwencje „ogólnych praw psychologii behawioralnej, które stanowią ogólne przesłanki wyjaśniające w dziedzinie zachowania ludzkiego, to znaczy, że „wszystkim naukom społecznym najbardziej ogólnych twierdzeń stosowanych przy wyjaśnianiu zjawisk dostarcza zbiór twierdzeń należących [...] do jednej

⁶ G. C. Homans, *Social Behavior. Its Elementary Forms*, New York 1974, s. 69.

⁷ Idem, *Ogólne twierdzenia nauk społecznych* (fragment *The Nature of Social Science*), w: P. Sztompka (red.), *Metodologiczne podstawy socjologii*, Kraków 1980, s. 77.

tylko z nauk społecznych, to znaczy psychologii”⁸. Ta degradacja ekonomii – z pozycji teoretycznego źródła do roli teorii zasadniczo pozbawionej autonomii, redukowanej do innej – jeszcze bardziej uwidacznia pozorny od początku charakter Homansowskiej próby uczynienia metod i ustaleń ekonomii integralną częścią każdego badania społeczeństwa, a przez to uznania znaczenia gospodarki dla całokształtu życia społecznego.

Niezależnie nawet od wartości naukowej (swoistego) rodzaju ekonomii, do jakiej odwołuje się Homans⁹, trudno chyba wyobrazić sobie gorszy sposób szukania związków socjologii z ekonomią. Teza o znaczeniu gospodarki w życiu społecznym, przez materializm historyczny rozumiana jako warunkowanie przez nią całokształtu form tego życia (a gospodarka ta nie ogranicza się jedynie – jak implikuje koncepcja Homansa – do rynku czy stosunków wymiany, lecz obejmuje jeszcze co najmniej stosunki produkcji konstytuujące siły wytwórcze i stosunki własności)¹⁰, nie ma nic wspólnego z redukowaniem do niej wszelkich stosunków społecznych, albo z mechanicznym aplikowaniem pojęć ekonomicznych do zjawisk pozaekonomicznych. Tego rodzaju (z jednej strony za wąskie ujęcie gospodarki, z drugiej – za szerokie: zmienianie w wymianę pozaekonomicznych relacji) imperializm „ekonomiczny” sprzyja zacieraniu różnic między tym, co jest gospodarką, a tym, co nią nie jest; głosząc zaś, że „wszystko jest jednym”, uniemożliwia badanie zależności między dwoma sferami zjawisk. „Dowodzi się” tu więc prymatu gospodarki w całkowicie opaczny sposób – ujmując ogół stosunków społecznych na wzór ekonomicznej wymiany, zamienia się problem empirycznej analizy różnorodnych form wpływu struktury ekonomicznej na pozaekonomiczne zjawiska życia społecznego w kwestię natury językowej i opatrując te zjawiska „ekonomiczną” etykietą. O Homansowskiej socjologii wymiany można by powiedzieć to samo, co Lenin mówił o tzw. socjologii energetycznej, w której nie można znaleźć „ani śladu konkretnej analizy ekonomicznej”, gdyż wcale nie zajmuje się ona badaniem, lecz tylko przebieganiem osiągniętych już poprzednio rezultatów w szaty terminologii biologicznej i energetycznej. Cała ta próba od początku do końca nic nie jest warta, gdyż zastosowanie pojęć doboru, asymilacji i dezasymilacji, energii, bilansu energetycznego itp., do dziedziny nauk społecznych jest pustym frazesem. W rzeczywistości bowiem za pomocą tych pojęć żadnego badania zjawisk społecznych, żadnego wyjaśnienia metody nauk społecznych dać nie można. Nic łatwiejszego niż nalepić etykietkę ‘energetyczną’ lub etykietkę ‘socjologii biologicznej’ na takie zjawiska, jak kryzysy, rewolucje, walka klas itp., ale też nic bardziej jałowego, scholastycznego, martwego niż takie zajęcie”¹¹.

O jałowości teorii wymiany przekonują także próby rozciągnięcia jej założeń i twierdzeń na wyższe szczeble organizacji życia społecznego niż będący ich

⁸ Ibidem, s. 70.

⁹ O stanowiącym inspirację dla Homansa subiektywistycznym kierunku ekonomii i jego związkach z „ekonomią wulgarną” pisze m.in. O. Lange, *Ekonomia polityczna*, Warszawa 1978, s. 200 i n.

¹⁰ Tak więc podejście Homansa zakłada ujęcie gospodarki łączące w sobie cechy, w kategoriach metodologii Leona Petrażyckiego, „pojęcia kulawego” i „skaczącego” z jednej strony zbyt wąskiego, z drugiej – za szerokiego, gdyż zmieniającego w wymianę relacje *de facto* pozaekonomiczne.

¹¹ I. W. Lenin, *Dzieła*, t. 14, Warszawa 1949, s. 374-375.

pierwotnym przedmiotem poziom bezpośrednich stosunków osobników ludzkich, tj. interakcji, Zachowanie przejawiane na tym poziomie Homans nazywa elementarnym albo inaczej subinstytucjonalnym. Odróżnia od niego zachowanie zachodzące na poziomie instytucjonalnym, tj. określone przez różne oficjalne normy, formalne reguły i w ogóle wszelkie społecznie utrwalone i historycznie przekazywane wzory (instytucją są dla Homansa zarówno „biurokracja”, jak i „rola lekarza”). Różnica między zachowaniem „nieformalnym” a „formalnym” rysuje się zresztą w opisie Homansa nieostro; jako dwa główne kryteria wyróżniające ten drugi typ zachowania wskazuje on bardziej złożony, okrężny charakter występującej tam wymiany nagród i kar (np. robotnik w przedsiębiorstwie otrzymuje płacę nie z rąk nadzorującego go bezpośrednio majstra, lecz od urzędnika) oraz to, że same nagrody mają naturę przede wszystkim tzw. wzmocnień uogólnionych – takich jak pieniądź lub aprobata społeczna – tzn. stosowalnych w wielu różnorodnych sytuacjach, w odróżnieniu od wzmocnień pierwotnych odnoszących się do określonego rodzaju zachowań. Pomińmy w tej chwili kwestię możliwości zmieszczenia ogółu „pozainteraakcyjnych” stosunków i procesów w społeczeństwie w ramach Homansowskiego zachowania „instytucjonalnego”, zainteresujmy się raczej tym, jak w jego teorii pojmuje się relację obu wyróżnionych sfer.

Dla autora *Social Behavior* „elementarne” znaczy zarazem pierwotne i fundamentalne; zgodnie z tym, uważa on, że „jeden (instytucjonalny) rodzaj zachowania zawsze wynika z drugiego, (podinstytucjonalnego)”, a „różnice między nimi są jedynie różnicami stopnia”. Twierdzenia powyższe odpowiadają ogólnemu pogładowi Homansa, który stoi na stanowisku – jak to sam określa – redukcjonizmu psychologicznego. Według jego własnych słów, polega on na przekonaniu, że „skoro ostatecznymi elementami zachowania społecznego są ludzie i ich działania, to ogólne twierdzenia stosowane przy wyjaśnianiu zachowania społecznego muszą dotyczyć ludzi i ich działania, a zatem muszą to być twierdzenia psychologiczne”. Oznacza to, że „socjologia jest pochodną psychologii przynajmniej w tym sensie, iż zjawiska społeczne wymagają dla wyjaśnienia ogólnych twierdzeń psychologicznych”. Oczywiście, rozumowanie przedstawione w pierwszym z cytowanych zdań stanowi typowy przykład paralogizmu: z tego, że społeczeństwo składa się z ludzi, nie wynika, że prawidłowości jego funkcjonowania i rozwoju są prawami zachowania indywidualnego (a dokładniej: „diadycznego”, jako że podstawową jednostką analizy jest w teorii wymiany interakcja dwóch osobników). Nic też dziwnego, że Homansowi nie może udać się żadna próba „wyprowadzenia” zjawisk makro ze stosunków na poziomie bezpośrednich interakcji. W tych zaś próbach, jakie w tym zakresie podejmuje autor *Social Behavior*, dodatkowo wikła się w nowe sprzeczności, odzwierciedlające chęć pogodzenia w ramach jednej koncepcji też specyficznych dla teorii wymiany z kryjącym się za nimi, ale – jak się okazuje – niekiedy wchodzącym z nimi w konflikt mniej „oryginalnym” i mniej „naukowym” założeniem o uniwersalnej naturze ludzkiej.

Przyjrzyjmy się dla przykładu, jak Homans tłumaczy genezę zwyczajów pogrzebowych. „W każdym społeczeństwie – powiada – pewni ludzie, nie wszyscy, muszą uznać za nagradzające wydawanie pewnego rodzaju okrzyku, gdy umiera ukochany towarzysz”. Albowiem, „gdyby tak nie było, gdyby nie

była to wspólna ludzka cecha [...], na pewno nie znajdowalibyśmy żałoby po śmierci tak szeroko rozpowszechnioną wśród ludzkości, jak w rzeczywistości ona jest. Kultury nie mogą wybrać sobie, ot tak, jakichkolwiek rodzajów zachowania i bez dalszych ceregieli przekazywać je z pokolenia na pokolenie. To, co wybierają, musi być zgodne z pewnymi podstawowymi cechami ludzkiej natury". Tak więc „z chwilą kiedy pewna liczba ludzi płakała pewną ilość razy przy kilku wypadkach śmierci, zaczynają oni czynić to normą – mówić, że to jest to, co się robi lub powinno się robić – a słowne stwierdzenie reguły jest pierwszym krokiem do stworzenia instytucji". Powstaje ona zaś ostatecznie dzięki wynalazkowi wtórnego wzmocnienia: „Inni członkowie grupy, których oczy w przeciwnym razie pozostałyby suche, mogą znaleźć się także wśród płaczących, ponieważ inne nagrody i kary zaczęły sankcjonować ich zachowanie. Jeśli nie zapłaczą, nie wykażą szacunku dla zmarłego, a więc utracą szacunek ludzi oplakujących go ‘szczerze’". W ten sposób „formalne wyrażanie żalu na pogrzebie stało się instytucją". Ten spekulatywny wywód ma odzwierciedlać pewną generalną prawidłowość: „Bez wątpienia – pisze Homans – źródło wielu instytucji jest tego rodzaju. Zachowanie raz wzmocnione dla pewnych ludzi w pewien sposób, który będę nazywał pierwotnym, jest podtrzymywane u większej liczby ludzi przez innego rodzaju wzmocnienia, szczególnie przez takie ogólne wzmocnienia, jak aprobatą społeczną.

Ponieważ dane zachowanie nie dochodzi do tych innych drogą naturalną, musi się im powiedzieć, jak się mają zachowywać – stąd werbalny opis zachowania – „norma". Nie od rzeczy będzie postawić autorowi na tym miejscu pytanie, dlaczegoż to „natura" jednych ludzi jest taka, że skłania ich do „właściwej" reakcji na śmierć bliskich, podczas gdy „natura" innych wymaga – w celu przyswojenia im tego zachowania – wtórnego „wzmocnienia", dodatkowego pobudzenia? Czyżby „natura" tych drugich kryła się głębiej, była uśpiona i potrzebowała do uzewnętrznienia się ekstra bodźców? Na pytania te przyszedłby Homansowi tym trudniej odpowiedzieć, że sam w wielu miejscach podkreślał, iż natura ludzka jest wspólna dla wszystkich przedstawicieli gatunku *homo sapiens*, co znaczy, że nie można jej używać jako czynnika tłumaczącego różnice w zachowaniu ludzi¹².

Zasady swej teorii wymiany Homans próbuje rozciągnąć również na zjawisko różnicowania społecznego. Wprowadza w tym celu pojęcie statusu społecznego: „ogólną regułą wydaje się, że ludzie będą postrzegali daną osobę jako będącą osobą o wyższym statusie niż inna, jeśli w wymianie daje ona więcej dobra, które jest rzadkie w stosunku do popytu i może być postrzegane jako takie – otrzymuje natomiast więcej dobra, które jest stosunkowo obfite. Na odwrót, postrzegają oni osobę jako będącą osobą o niższym statusie niż inna, jeśli otrzymuje ona więcej rzadkiego dobra i daje więcej dobra obfitego". Jest to więc zasadniczo świadomościowa koncepcja różnicowania społecznego;

¹² Interesującą marksistowską próbę wyjaśnienia genezy zwyczajów pogrzebowych znaleźć można w pracy J. Siemionowa, *Kak woznikło czelowieczestwo*, Moskwa 1966. Autor polemizuje tu z poglądem poszukującym źródeł tych zwyczajów w „działaniu instynktów biologicznego pochodzenia, wspólnych człowiekowi ze zwierzętami", wskazując, że „tylko taka koncepcja pochówków może pretendować do prawdy, w której ich powstanie rozpatruje się jako rezultat zmian w życiu społecznym ludzi i zachodzących odpowiednio przemian w ich świadomości.

względy obiektywne, o jakich się wspomina w Homansowskiej definicji, są o tyle istotne dla wyznaczenia pozycji, o ile są postrzegane jako takie. Ten zasadniczo świadomościowy charakter pojęcia statusu jest jeszcze bardziej widoczny w jego określeniu danym w pierwszym wydaniu *Social Behavior* jako „tego, co ludzie postrzegają o jednym ze swoich bliźnich. Bodźce składające się na status człowieka obejmują rodzaje nagród, które otrzymuje [...], rodzaje działania, które emituje [...], pod warunkiem, że bodźce te są rozpoznane i wyodrębnione przez innych ludzi [...]”. Status jest sprawą postrzegania, które zaś bodźce staną się decydujące dla determinowania statusu człowieka, zależy od tego, jakich stosunków między różnymi formami jego zachowania jego towarzysze stali się świadomi¹³. Homans powiada np. to, iż ktoś dostaje wyższą płacę od kogoś innego, samo w sobie daje mu wyższego statusu; fakt ten musi być dopiero zarejestrowany w świadomości członków grupy. Homans uważa, że tak pojęta kategoria statusu służy nie tylko do badania hierarchii wewnątrz małych grup, ale i do analizy zróżnicowania społeczeństwa globalnego. Skoro bowiem „status ludzi we wszystkich uwarstwionych społeczeństwach, bez względu na to, czy odziedziczony, czy osiągnięty, jest określany głównie przez ich zajęcie (*occupation*), w najszerszym sensie tego słowa, i przez dochody, jakie przynosi im ich zajęcie”, to – jego zdaniem – oznacza to, że „status w społeczeństwie globalnym, tak jak i w małych grupach, jest zdobywany lub uznawany przez to, co ludzie dają i co dostają w społecznej wymianie [...], zjawiska stratyfikacji w małych grupach są tak podobne do tego, jakie te zjawiska są w społeczeństwach globalnych, że musiały one zostać wytworzone w obu wypadkach przez te same procesy”¹⁴. Konsekwencją tej koncepcji zróżnicowania społecznego – a zarazem dowodem jej subiektywistycznego charakteru – jest niemożność wyraźnego wyróżnienia poszczególnych „warstw”, czy – jak je nazywa Homans – „klas”. Autor *Social Behavior* używa dla oddania kształtu podziału społeczeństwa, jaki rysuje się na gruncie jego koncepcji, metafory „widma barw, w którym mogą być rozpoznane wyższe pasma – np. purpurowe – następnie nieco niższe, jak czerwone, i tak dalej, lecz w którym przejścia między barwami byłyby ciągłe i żadną inną linią niż tylko linią arbitralną można by zaznaczyć np. gdzie skończyła się purpura, a zaczęła czerwień”. W innym, już nie metaforycznym języku Homans stwierdza, że z punktu widzenia jego koncepcji „przypisanie jednostek do klas nie może być niczym innym, jak tylko czymś arbitralnym; niższego członka klasy wyższej moglibyśmy doskonale nazwać wyższym członkiem klasy średniej”. Socjolog interesujący się obiektywnym badaniem struktur społecznych nie znajdzie więc, jak widać, w koncepcji Homansa dobrego oparcia. „Klasy” – o których pisze Homans – nie mają oczywiście nic wspólnego z klasami w rozumieniu materialistyczno-historycznej teorii społeczeństwa, według której wyróżnia się je na podstawie stosunków ekonomicznej własności, czyli kryterium umożliwiającego precyzyjne i niezależne od świadomości danego osobnika określenie jego przynależności klasowej. Natomiast zróżnicowanie społeczne wyznaczone

¹³ G. C. Homans, *Social Behavior. Its Elementary Forms*, wyd. 1, New York 1961, s. 149-150 i 337-339.

¹⁴ Ibidem, wyd. 2, s. 307-308.

przez własność nie znajduje się w kręgu zainteresowań teorii wymiany, a za dwa główne wyznaczniki „statusu” uznaje, odpowiednio, zawód – „jako to, co się daje”, i dochód – „jako to, co się dostaje”; pozostawia więc ona poza swym zasięgiem zjawiska, które – jak prywatna własność środków produkcji – umożliwiają uzyskanie dóbr bez ekwiwalentu (własnej pracy), które nie wchodzi do wymiany (np. siły roboczej na płacę), lecz stanowią jej warunek wstępny. Jaki jest zaś stosunek Homansa do kategorii marksistowskiej ekonomii politycznej, niech świadczy tylko fakt, że Marksowską teorię wartości dodatkowej uważa on za niedowodliwą spekulację, traktując uznawanie jej za „sprawę gustu”: „kiedy ktoś mówi, że jedna grupa wyzyskuje drugą, wszystko, co oznaczają jego słowa, to to, że on personalnie nie aprobeje sposobu, w jaki nagrody są rozdzielane między te dwie grupy”.

„Interakcjonistyczny redukcjonizm” Homansa, jak go można nazwać, odsłania wyraźnie również jego koncepcja władzy. Definiuje on władzę następująco: „Kiedy globalna nagroda osoby A związana z podjęciem działania, które nagradza osobę B jest mniejsza – przynajmniej tak postrzega to B” – niż globalna nagroda osoby B związana z podjęciem działania, które nagradza osobę A i B, w rezultacie zmienia swoje zachowanie w sposób korzystny dla A, to A sprawuje władzę nad B. Zdaniem Homansa, pod tę definicję podpadają zarówno przypadki władzy „nie opartej na przymusie”, gdzie nie stosuje się kar (osoba, której mniej zależy na nagrodzie, jakiej może jej dostarczyć druga, ma nad nią, w rozumieniu Homansa, „władzę”), jak i „opartej na przymusie” (i tu obowiązuje powyższa zasada „mniejszego interesu”, uniwersalna – według Homansa – podstawa władzy: bandyta ma „władzę” zmuszenia ofiary do oddania pieniędzy, zyskuje jednak relatywnie mniej w porównaniu z życiem, które wynosi z tej osobliwej wymiany „partner”). Władza osobnika udzielającego porad kolegom w pracy opiera się na tym, iż „jest on jedynym, który może dostarczyć to, czego inni chcą”. „Rzadką zdolnością nagradzania” dysponuje również, zdaniem Homansa, bandyta z jego przykładu – zabicie ofiary to kara, kara to nagroda negatywna, a więc powstrzymanie się od zabicia stanowi nagrodę. Homans jednak nie zatrzymuje się na tym. Zestawia dwie sytuacje: „widzimy władzę sprawowaną przez przywódcę małej grupy nad jego zwolennikami. Widzimy też władzę sprawowaną przez prezydenta Stanów Zjednoczonych rozkazującego żołnierzom walczyć w Wietnamie”.

Wychodząc z założenia, że „mechanizmy zachowania ludzi na poziomie stosunków interpersonalnych oraz w wielkich organizacjach są takie same, są identyczne”, „konkretyzuje” je w formie twierdzenia, że „psychologiczne mechanizmy, które wytwarzają władzę w obu przypadkach, są takie same”. Stąd zaś wyciąga wniosek, że „władza nie opiera się na konkretnych nagrodach i karach, jakie uzyskuje działanie ludzkie; opiera się na samym fakcie funkcjonowania nagród i kar”. Na gruncie koncepcji Homansa, taką samą władzę ma więc ojciec nad dziećmi, nauczyciel nad uczniami, kapitalista nad robotnikami i państwo nad obywatelami. Sugeruje się tu identyczność zjawisk oddziałujących na życie i losy całych narodów z procesami rozgrywającymi się na platformie osobistych, międzyjednostkowych stosunków i mającymi znaczenie wyłącznie dla konkretnych wchodzących w nie indywiduów. Władza

państwowa stoi na jednej płaszczyźnie z władzą rodzicielską, władza głównodowodzącego armii z władzą jednodniowego przywódcy grupy rówieśników bawiących się w wojnę. Takie podejście badawcze oczywiście skutecznie uniemożliwia zrozumienie rzeczywistych podstaw istnienia i mechanizmów funkcjonowania władzy jako zjawiska makrospołecznego. Jest to konsekwencją faktu ogólniejszego: braku szans opanowania rzeczywistości wielkich struktur narzędziami pojęciowymi wypracowanymi w analizie bezpośrednich interpersonalnych interakcji. Należy się zgodzić ze zdaniem T. Parsonsa, w opinii którego: „Homans nie wykazał, jak jego zasady mogą wytłumaczyć podstawowe strukturalne cechy wielkich systemów społecznych”. Owa niemożność jest zaś zawarta w fundamentalnych przesłankach teoretycznego stanowiska Homansa; wszak proponowane przezeń w charakterze uniwersalnego narzędzia wyjaśniającego „psychologiczne twierdzenia mówiące o tym, co wszyscy ludzie mają wspólne, nie mogą objaśnić różnic między społeczeństwami”, tych zróżnicowanych form i wytworów życia społecznego, jakie ludzkość stworzyła w ciągu swej długiej historii. Powyższe cząstkowe i nieudane próby wyjścia poza „zaklęty krąg” interakcji za pomocą kategorii teorii wymiany wskazują pośrednio na fałszywość ich wyjściowego założenia, które musi zatem zostać odwrócone: nie tylko nie można zrozumieć społeczeństwa, patrząc na nie przez mikroskopowy pryzmat „elementarnych” stosunków, lecz bardzo wiele z tego, co się dzieje wewnątrz małych struktur, nie można pojąć bez uwzględnienia szerszego kontekstu społecznego. Dotyczy to oczywiście także zjawisk tego rodzaju, do jakich odsyła koncepcja wymiany. Czy np. występowanie w niektórych sektorach naszego życia codziennego zjawisk w rodzaju nieformalnej wymiany różnych rzeczowych i pozarzeczowych świadczeń będzie wytłumaczalne bez odwołania się chociażby do określonych cech makrosystemu społeczeństwa globalnego, takich jak stosunki własności prywatnej, system rynkowy, związany z nimi układ stosunków podziału, charakterystyczny dla przejściowych społeczeństw naszego regionu patrymonialny system polityczny¹⁵ – a więc zjawisk rzędu makroskali, nieredukowalnych do złej lub dobrej woli, czy intencji i życzeń poszczególnych jednostek?

Na antypodach takiego widzenia świata społecznego znajduje się psychologizm Homansa, płynnie łączący się z wzmiankowaną wyżej koncepcją natury ludzkiej. Człowiek, w ujęciu autora *Social Behavior*, to istota wysoce interesowna, kierująca się w swym postępowaniu względami korzyści osobistej, istota kalkulująca, wybierająca spośród możliwych kierunków zachowania te, które mogą przynieść największą nagrodę, tzn. przyjemność, przy minimalnych stratach ze jej strony, oraz zmierzająca do optymalizacji bilansu: nagroda minus koszt.

Widać od razu, że jest to zachowany w niemal niezmienionej postaci wizerunek człowieka zakładany przez tradycyjne koncepcje hedonizmu i utilitaryzmu, które historyk idei streszcza w trzech głównych punktach:

- 1) wszyscy ludzie są z natury podobni,
- 2) wszyscy dążą z natury swej do tego samego: by osiągnąć to, w czym leży ich interes, Inaczej mówiąc – by doznać jak największej przyjemności,

¹⁵ J. Tittenbrun, *Spółeczeństwo...*, passim.

3) do natury człowieka należy, że posiada rozum, a rozum pozwala mu sądzić, gdzie jest prawdziwy jego interes¹⁶.

Co więcej, treść Homansowskiej wizji człowieka skłania do wniosku, że ta, w założeniu, koncepcja „natury ludzkiej w ogóle”¹⁷ jest w istocie opisem pewnych cech historycznie określonego człowieka, dokładniej – uczestnika kapitalistycznego rynku, członka społeczeństwa rządzonego zasadami gospodarki towarowo-pieniężnej. Potwierdza się tu opinia Marksa, wydana niegdyś o „nauce wulgarnej”, iż „ogranicza się ona do tego, że zamyka w pedantyczny system i za wieczne prawdy ogłasza banalne, błogie wyobrażenia burżuazyjnych agentów produkcji o ich własnym świecie jako najlepszym ze światów”¹⁸. Do „teorii wymiany społecznej” Homansa można odnieść również inne zdania Marksa i Engelsa: „pozorna niedorzeczność sprowadzająca wszystkie różnorodne stosunki między ludźmi do jednego stosunku użyteczności, ta rzekomo metafizyczna abstrakcja wynika z tego, że w nowoczesnym społeczeństwie burżuazyjnym wszystkie stosunki są podporządkowane praktycznie jednemu abstrakcyjnemu stosunkowi pieniężno-kramarskiemu [...]. U Holbacha cała działalność jednostek w ich wzajemnym obcowaniu, jak np. mówienie, kochanie itd., jest przedstawiona jako stosunek pożyteczności i użytkowania, [...] widać już na pierwszy rzut oka, że kategoria ‘użytkowania’ bynajmniej nie jest wyabstrahowana z refleksji i samej tylko woli, lecz z moich rzeczywistych stosunków z innymi ludźmi i że przeciwnie, dopiero potem, posługując się często spekulatywną metodą, owe stosunki są przedstawione jako rzeczywistość tej z nich samych wyabstrahowanej kategorii. Homans wielokrotnie deklaruje uniwersalność twierdzeń swojej teorii wymiany, pisząc np., że „obowiązują one wszędzie i w stosunku do wszystkich ludzi”¹⁹. Jest tak – jego zdaniem – dlatego, że „cechy elementarnego zachowania społecznego dzieli cała ludzkość”²⁰, a u podłoża tego leży z kolei fakt istnienia wspólnej wszystkim ludziom natury (por. np.: „natura ludzka jest jedynym prawdziwym kulturowym powszechnikiem”)²¹. Jest to całkowicie spekulatywna metoda postępowania. Zupełnie w ten sam sposób i z takim samym prawem Hegel przedstawił wszystkie stosunki jako „stosunki ducha obiektywnego”. O ile jednak, zdaniem autorów ideologii niemieckiej, teorię jednego z prekursorów idei hedonistyczno-utylitarnych, tj. Holbacha, można uważać za „historycznie usprawiedliwioną iluzję filozoficzną o powstającej wówczas we Francji burżuazji, której żądza wyzysku mogła być jeszcze interpretowana jako chęć pełnego rozwoju jednostek w ich stosunkach wzajemnych wyzwolonych ze starych feudalnych więzi”, o tyle u epigonów burżuazyjnego utilitaryzmu”, do

¹⁶ W. Tatarkiewicz, *Historia filozofii*, t. 1, Kraków 1970, s. 199.

¹⁷ Homans wielokrotnie deklaruje uniwersalność twierdzeń swojej teorii wymiany, pisząc np., że „obowiązują one wszędzie i w stosunku do wszystkich ludzi” (*Social Behavior...*, wyd. 1, s. 317). Jest tak – jego zdaniem – dlatego, że „cechy elementarnego zachowania społecznego dzieli cała ludzkość” (ibidem, s. 6), u czego podłoża leży z kolei fakt istnienia wspólnej u wszystkich ludzi natury por. np.: „natura ludzka jest jedynym prawdziwym kulturowym powszechnikiem”.

¹⁸ K. Marks, F. Engels, *Dzieła*, t. 23, Warszawa 1968, s. 93.

¹⁹ G. C. Homans, *Social Behavior...*, wyd. 1, s. 317.

²⁰ Ibidem, s. 6.

²¹ K. Marks, F. Engels, op. cit., t. 23, s. 93.

których zaliczamy także autora *Social Behavior*, uzyskała ona „pozbawioną konkretnej treści uniwersalność [...], ograniczając się do pustej iluzji poszczególnego mieszczanina o jego zmyślności, z którą ma rzekomo eksploatować świat”²². Trafność tych określeń w zastosowaniu do pustych, zostawiających badaczowi możliwości dowolnej interpretacji, kategorii twierdzeń „teorii wymiany” nie powinna chyba, po przytoczonych tu i gdzie indziej²³ licznych tego przykładach, ulegać wątpliwości. Skłonność do nadawania statusu zjawisk ogólnoludzkich zjawiskom charakterystycznym dla stosunków burżuazyjnych, a ogólniej: do przekształcania tego, co partykularne, w to, co uniwersalne, i tego, co właściwe pewnemu okresowi historycznemu, w odwieczny składnik ludzkiej historii, to przejaw ahistoryzmu Homansa. Na gruncie opisu autora *Social Behavior*, król epoki wczesnofeudalnej przeradza się w kogoś na kształt nowoczesnego kapitalistycznego przedsiębiorcy – tak jak i nowożytny „baron przemysłu”, średniowieczny władca dysponuje „kapitałem”, dokonuje różnych „inwestycji”, które mogą się opłacać lub nie.

Ahistoryzm łączy się ściśle z innymi słabościami myślenia naukowego Homansa, takimi jak wyjaśnianie cyrkularne, tautologiczność, które dokładniej zostały rozpatrzone gdzie indziej²⁴. Oto tylko jeden wybrany przykład zasadniczo tautologicznego charakteru całej teorii wymiany. Homans w następujący sposób tłumaczy zjawisko konformizmu grupowego: „Przypuśćmy, że dana osoba A jest człowiekiem, który uważa za wartościowe, by jego zachowanie podporządkowywało się normie [grupowej – J.T.] i że zachowanie osoby B również się jej podporządkowuje. Jeśli osoba B uznaje te same wartości co osoba A, tak że konformizm każdej z nich jest wartością dla drugiej, to osoba A nagradza osobę B i osoba B nagradza osobę A w mniej więcej tym samym stopniu. Wymiana między nimi dwoma znajduje się w stanie równowagi”²⁵. Cóż jednak, gdy zamiast „osoby B” znajdzie się taka „osoba C”, która nie zechce się podporządkować normom panującym w grupie? Widocznie – odpowiada na to teoretyk – osoba C „wystarczająco silnie ceni działanie niezgodne z konformizmem”. Innymi słowy – jeżeli ktoś się podporządkowuje, to znaczy, że ceni sobie podporządkowanie, jeśli ktoś się nie podporządkowuje – nie ma kłopotu – po prostu nie ceni on sobie podporządkowania.

Figuratywny sens Homansowskiego pojęcia wartości i opartego na nim „trzeciego prawa wymiany” ukazuje równie dobitnie przypadek ich zastosowania, tym razem już nie do wyjaśniania zjawisk z zakresu małych grup, lecz wydarzeń historycznych. Autor *Social Behavior* tłumaczy, dlaczego Wilhelm Zdobywca nigdy nie zdobył Szkocji, za pomocą następującego dedukcyjnego schematu:

1. Im większą wartość posiada dla jednostki nagroda, tym bardziej prawdopodobne, że podejmie ona działanie zmierzające do uzyskania nagrody²⁶.

²² Ibidem, t. 3, Warszawa 1975, s. 462-468.

²³ J. Tittenbrun, *Strukturalne antynomie*, „Kultura i Społeczeństwo” 1983, nr 3.

²⁴ Ibidem.

²⁵ G. C. Homans, *Social Behavior...*, wyd. 1, s. 116.

²⁶ Jest to wersja jednego z fundamentalnych twierdzeń teorii wymiany, których dokładne omówienie można znaleźć w mojej, wzmiankowanej w przyp. 23, pracy *Strukturalne antynomie*.

2. W danych okolicznościach, Wilhelm Zdobywca (konkretna jednostka) nie uważał podboju Szkocji za coś wartościowego.

3. Zatem istniało małe prawdopodobieństwo, że podjęcie działania zmierzające do podboju Szkocji²⁷.

Dzięki temu, że zawiera wspomniane „prawo”, powyższy schemat odpowiada – zdaniem Homansa – standardom naukowym” i stanowi „rzeczywiste wyjaśnienie”. Według tych samych standardów nauki nie uznaje się jednak za „rzeczywiste” wyjaśniania cyrkularnego, a z takim właśnie mamy do czynienia w niniejszym wypadku. Autor nie ma bowiem żadnych dowodów na to, że Wilhelm Zdobywca nie uważał podboju Szkocji za coś wartościowego, poza tym tylko, że Szkocji nie podbił (a więc faktem, który miał być sam wyjaśniony), „Prawo” użyte jako główne ogniwo wyjaśniania okazuje się więc niczym innym, jak tautologią, skoro wartość nagrody i związane z nią działanie są w istocie tylko różnymi werbalnie wnioskami z tego samego empirycznego stanu rzeczy (niepodbicia Szkocji przez Wilhelma).

Te same reguły – podlegające więc tym samym zarzutom – stosuje Homans w wyjaśnianiu postępowania swego hipotetycznego osobnika – „interaktora”. Daje mu jako partnera osobę przezeń lubianą, lecz zarazem taką, z której poglądami się nie zgadza. Jak wytłumaczyć w tej sytuacji wybór przez naszego bohatera jednej ze stojących przed nim alternatyw: zmiany partnera lub zmiany przekonań? Homans odpowiada twierdzeniem o charakterze nie różniącym się niczym od opisywanej przez Moliera metody tłumaczenia faktu wywoływania snu przez opium tym, iż posiada ono własności usypiające: „prawdopodobnie osoba, która nadaje większą wartość uzyskaniu zgody od innej osoby niż nagrodzie pierwotnej wymiany, przyjmie pierwszą możliwość i zerwie pierwotną wymianę [...], zaś osoba, dla której wartość pierwotnej wymiany przeważa nad kosztem wyrzeczenia się swego zdania, przyjmie prawdopodobnie drugą możliwość i zmieni swe zdanie w kierunku zgody z partnerem”²⁸.

Nawet wszakże zakładając rozwiązanie wszystkich trudności związanych z pojęciem „wartości” jako kategorii empirycznie wyjaśniającej, czy użyte w powyższym „systemie dedukcyjnym”, jako przesłanka większa rozumowania, prawo Homansa dodaje cokolwiek do zrozumienia postępowania naszego władcy?

Koncepcja wyjaśniania naukowego Homansa wywodzi się z „tych tradycji pozytywistycznych, o których pisał Stanisław Ossowski, iż „wyjaśnienie polega według nich na wskazaniu zdania ogólnego, które stanowi logiczną rację dla zdań stwierdzających zachodzenie konkretnych zjawisk. Mówiąc językiem potocznym: wyjaśnienie polegałoby tu na stwierdzeniu, że tak się zawsze dzieje”²⁹.

Należy też zgodzić się z Ossowskim, gdy stwierdza on, że „związek pomiędzy zjawiskami nie zawsze staje się jaśniejszy, gdy podano tezę ogólną, która stanowi rację logiczną dla odpowiednich zdań szczegółowych”³⁰. Program

²⁷ G. C. Homans, *The Nature of Social Science*, New York 1967, s. 44.

²⁸ Idem, *Social Behavior...*, wyd. 2, s. 62.

²⁹ S. Ossowski, *Dzieła*, t. 4, Warszawa 1967, s. 19.

³⁰ Ibidem, s. 265.

dedukcyjnego wyjaśniania w realizacji Homansa stanowi jawne opowiedzenie się po stronie stanowiska ahistorycznego, rozumianego jako „tłumaczenie określonych konkretów społecznych poprzez wskazanie, że są one jedynie odmianą jakiejś ogólnej, powszechnie obowiązującej kategorii lub jakiegoś uniwersalnego, pozahistorycznego prawa. Marks, nie negując, że „istnieją określenia wspólne wszystkim szczeblom produkcji, które to określenia myśl ustala jako ogólne”, podkreślał równocześnie: „Jednakże tak zwane ogólne warunki wszelkiej produkcji to nic innego, jak te abstrakcyjne momenty, które nie prowadzą do zrozumienia żadnego rzeczywistego historycznego szczebla produkcji”³¹.

* * *

Wiele ze wskazanych wyżej krytycznie cech teoretyczno-metodologicznych koncepcji Homansa dzieli z nią inny kierunek socjologii ekonomicznej, który reprezentują poglądy Gary’ego Beckera. O prawidłowości tej klasyfikacji może świadczyć nie tylko podana przez Beckera definicja *economic sociology*, w której określił on ją jako zastosowanie perspektywy racjonalnego wyboru do wszelkich ludzkich zachowań³², ale np. opinia, którą na temat tego laureata nagrody Nobla (1992 r.) wypowiedział inny noblista – jego nauczyciel Milton Friedman. Stwierdził on mianowicie, że nie było drugiego ekonomisty, który by tak bardzo rozszerzył zakres analizy ekonomicznej.

Uzasadniając owo rozszerzenie autor *Ekonomicznej teorii zachowań ludzkich* dopuszcza się sofizmatów. Odrzuca mianowicie definicję gospodarki – przedmiotu ekonomii w kategoriach dóbr materialnych, m.in. na tej podstawie, iż produkcja „namacalnych” dóbr wymaga obecnie zatrudniania mniej niż połowy siły roboczej Stanów Zjednoczonych, wartość zaś „nienamacalnych” wytworów sektora usług jest w tej chwili większa od wartości całej produkcji dóbr³³. Nie tylko Beckerowskie pojęcie usług jest nader rozciągliwe (włącza się doń m.in. „usługi handlu detalicznego, filmy czy wykształcenie”), ale również nie istnieją jednakże żadne przeszkody, by świadczenie określonego rodzaju usług nie zaliczać do gospodarki (tak czynią choćby Parsons i Smelser w ich *Economy and Society*). Becker optuje jednak na tej podstawie na rzecz zastosowania nazwanego tak przez siebie podejścia ekonomicznego do wszelkich właściwie dziedzin zachowań ludzkich. Zgodnie z jego poglądem (odzwierciedlającym naturalnie stanowisko nie ekonomii w ogóle, lecz konkretnego) dominującego jej neoklasycznego kierunku), zachowania te dadzą się objaśnić w kategoriach logiki racjonalnego wyboru zorientowanego na maksymalizację osobistych korzyści. Nie pomny krytyki, jakiej poddał założenie traktujące tak rozumiane preferencje jako stałe i dane choćby Parsons we wspomnianej, napisanej wspólnie ze Smelserem pracy, Becker broni go, argumentując, iż chroni ono przed wprowadzaniem wyjaśnień *ad hoc*.

³¹ K. Marks, F. Engels, op. cit., t. 163, Warszawa 1966, s. 708-709.

³² G. S. Becker, Interview R. Svedberg. *Economics and Sociology: Redefining Their Boundaries. Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton 1990.

³³ G. S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Warszawa 1990, s. 3.

Ale czy ochroniło ono przed tym samym autora *Traktatu o rodzinie*? Becker pisze, że „zdrowie i długie życie stanowią ważny cel dla większości ludzi, ale [...] nie są to jedyne cele człowieka; nieraz człowiek rezygnuje z szans dłuższego życia i lepszego zdrowia, ponieważ ich realizacja jest sprzeczna z realizacją innych celów. Podejście ekonomiczne prowadzi do wniosku, że istnieje jakaś 'optymalna' oczekiwana długość życia, wyznaczona przez moment, w którym użyteczność dodatkowego roku życia jest oceniana niżej od użyteczności, z której trzeba zrezygnować poświęcając i czas, i inne zasoby na zapewnienie sobie tego dodatkowego roku. Tak więc jakiś człowiek może nałogowo palić albo oddawać się intensywnej pracy bez ruchu i ćwiczeń fizycznych wcale niekoniecznie dlatego, że w ogóle nie wie o konsekwencjach albo że jest niezdolny do wykorzystania posiadanej informacji, ale dlatego, że przedłużenie sobie życia nie jest z jego punktu widzenia warte poniesienia kosztu związanego z wyrzeczeniem się palenia czy z ograniczeniem intensywności swego działania”. Mamy tu do czynienia z ewidentnym wyjaśnianiem *ad hoc* – jeśli dany osobnik chce długo żyć, to jego celem jest długowieczność, jeśli nie – to widocznie nad długim życiem góruje inna wartość czy przyjemność. Ten sam typ wyjaśniania nietrudno wykryć w następującym rozumowaniu: „Jeżeli ten czy inny właściciel teatru na Broadwayu wyznacza takie ceny na bilety, że trzeba bardzo długo czekać na miejsce w teatrze, to można przypuszczać, że właściciele ci nie znają maksymalizującej zyski struktury cen”. Przesłanki wyjaśniające dorabia się tu w sposób widoczny do tezy, która ma być wyjaśniana. Autor *Ekonomicznej teorii zachowań ludzkich* podkreśla z dumą, jak to jego podejście ekonomiczne pozwala przy tłumaczeniu dyskryminacji ekonomicznej obyć się bez takich czynników wyjaśniających, jak dyskryminacja polityczna, walka klasowa, monopole i niedoskonałości rynku. W opinii Beckera, „czynnikami o znaczeniu pierwszorzędym są preferencje indywidualne, 'upodobanie do dyskryminacji', funkcjonujące w ramach systemu wolnej konkurencji”. Zarazem, wedle Beckera, to samo „podejście ekonomiczne nie pozwala uciekać się do twierdzeń o nieracjonalności albo do dokonywania (*ad hoc*) „pasujących” nam założeń dotyczących odpowiednich przesunień w hierarchii wartości (tj. w preferencjach). Przeciwnie, każe ono zakładać istnienie jakichś kosztów (pieniężnych lub psychicznych) wykorzystania danej możliwości, kosztów przekreślających jej pozorną zyskowość, a być może niełatwych do dostrzeżenia dla obserwatora z zewnątrz”.

Tymczasem łatwo wykazać, iż wprowadzenie pojęcia kosztów psychicznych (moralnych), przeciwnie, daje możliwości wyjaśnień *ad hoc* – wedle zasady: jeżeli nie sprawdza się dążenie do maksymalizacji zysku, to widocznie tłumaczą to koszty psychiczne, do których można się dowolnie i bezkarnie uciekać. Cyrkularność, do jakiej prowadzi takie ograniczanie się w analizie zjawisk i procesów ekonomiczno-społecznych do czynników mikroindywidualnych typu: preferencje, koszty itp., ukazuje m.in. poniższy przykład. Przypuśćmy, pisze Becker, że „siła robocza przybywa do Stanów Zjednoczonych z zagranicy i że jakaś część kapitału amerykańskiego ct jest stosowana w połączeniu z tą właśnie siłą roboczą. Dobrze znane twierdzenie ekonomii mówi, że obywatele Stanów Zjednoczonych będą osiągać korzyści (ekonomiczne) z takiej imigracji dopóty, dopóki występuje malejąca krańcowa produktywność czynnika pracy,

ponieważ „intramarginalni” imigranci zwiększają produktywność amerykańskiego kapitału. Jeżeli chce stosować dyskryminację, kapitał „eksportowany” musi otrzymywać wyższy przychód pieniężny w równowadze, aniżeli kapitał użytkowany „w kraju”, a to w tym celu, aby kompensować współdziałanie z czynnikiem pracy N. Jeśli jednak wszyscy członkowie W mają jednakową preferencję dyskryminacji, przychód netto w równowadze musi być taki sam dla wszystkich rodzajów kapitału W. Przychody netto i przychody pieniężne kapitału „krajowego” są jednakowe, nie istnieje tu bowiem żaden „koszt moralny” współdziałania z siłą roboczą”.

Większe nawet, gdyż ogólniejsze znaczenie posiadają zastrzeżenia, jakie należy wnieść wobec koncepcji postępowania ludzkiego podzielanej przez Gary’ego Beckera i przedstawicieli ekonomii tzw. głównego nurtu. Opiera się ona, jak zaznaczano, na modelu *homo oeconomicus* – jednostki podejmującej racjonalne decyzje i kierującej się egoistycznym interesem. Otóż oba te filary właściwej obiegowej ekonomii koncepcji człowieka nie wytrzymują ogniowej próby krytyki w zestawieniu z faktami empirycznymi dostarczanymi przez liczne badania, w tym m.in. psychologów Kahnemana, Slovicę i Tversky’ego, którzy dowodzą, że na decyzje podejmowane przez ludzi wpływają postawy, emocje, błędy percepcyjne, a także kontekst sytuacyjny. Wynika stąd, że proces podejmowania decyzji różni się od modelu racjonalnego, postulowanego przez podręcznikową ekonomię. Ludzie skłonni są oceniać prawdopodobieństwa różnych zdarzeń na podstawie przesłanek wyrazistych i łatwo dostępnych w pamięci (tzw. heurystyka dostępności). Może dochodzić do przeceniania lub niedoceniania szans wystąpienia niektórych wydarzeń³⁴. Niedoświadczony inwestor może zawyżać ryzyko gry na giełdzie, gdy znana mu osoba straciła kiedyś swój majątek w wyniku krachu rynkowego. Wpływ na szacowanie prawdopodobieństw ma powtarzanie pewnych informacji w mediach. Co ważne, zdarzenia nagłaśniane i wywołujące silne emocje wcale nie muszą się charakteryzować wysokim prawdopodobieństwem. W jaki sposób uczestnicy rynków finansowych wyciągają wnioski na podstawie posiadanych informacji? Analizy Tversky’ego i Kahnemana³⁵ dowiodły, że mamy skłonność do formułowania ocen na podstawie bardzo niewielu danych. Skłonność ta została nazwana „prawem małych liczb”.

Sprytnie wykorzystują tę słabość naszego umysłu fundusze inwestycyjne, które zazwyczaj informują o dobrych wynikach finansowych z ostatniego roku lub dwóch lat. Kierowanie się „prawem małych liczb” rodzi przekonanie, że taki fundusz musi być skuteczny, choć ostateczną decyzję powinniśmy podjąć dopiero po przeanalizowaniu wyników z kilku czy kilkunastu poprzednich lat. A te nierzadko bywają już mniej zachęcające. Specjaliści zajmujący się problematyką psychologii inwestowania twierdzą, że posługiwanie się przez graczy giełdowych tym prawem wyjaśnia wiele nieracjonalności w funkcjonowaniu rynku kapitałowego, np. zbyt silne reagowanie na krótkotrwałe zmiany cen akcji.

³⁴ D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge–New York 1982.

³⁵ A. Tversky, D. Kahneman, *The Framing of Decisions and the Rationality of Choice*, „Science” 1981, nr 211, s. 453–458.

Jeśli ludzkie decyzje systematycznie rozmiągają się z przewidywaniami klasycznej teorii ekonomii, jeśli często zachowujemy się nieracjonalnie, to jakie tu występują prawidłowości? Po pierwsze, nasza uwaga koncentruje się zwykle na krótkiej perspektywie. Po drugie, nadmiernie ufamy własnej wiedzy. Po trzecie, jesteśmy przekonani, że mamy znacznie więcej kontroli nad biegiem wypadków, niż naprawdę mamy. Po czwarte, ból z powodu strat finansowych jest zwykle silniejszy niż radość z zysków tego samego rozmiaru, czego konsekwencją jest nadmierna – z punktu widzenia teorii prawdopodobieństwa – obawa przed ryzykiem. Po piąte, na co dzień sprawia nam kłopot odróżnienie tych wydarzeń, których rezultaty zależą od umiejętności, od tych, gdzie o wyniku przesądza łut szczęścia.

Wystarczy spojrzeć, jak starannie wybiera pozycję i koncentruje się ktoś, kto za chwilę rzuci kostką albo wyciągnie z kapelusza bilet na loterii fantowej. Z teorii prawdopodobieństwa klóć się nasze oceny szansy, iż coś się stanie pod warunkiem, że wcześniej wydarzy się coś innego. Na przykład jedno ze studiów psychologicznych³⁶ podaje, że uczestnicy sondażu wierzyli, iż radziecka inwazja na Polskę i zawieszenie stosunków dyplomatycznych między USA i ZSRR w 1983 r. były bardziej prawdopodobne niż samo tylko zawieszenie stosunków między Waszyngtonem i Moskwą. Lista naszych ułomności jest znacznie dłuższa, ale już choćby tych wymienionych starczy, aby nas popchnąć ku działaniom, które ekonomia i logika kwalifikują jako nieracjonalne. Jeżeli tyle dość zasadniczych zastrzeżeń można wysunąć pod adresem rozumienia przez standardową ekonomię działań aktorów życia ekonomicznego, to tym więcej takich uwag krytycznych musi naturalnie budzić stosowanie tego samego modelu ekonomicznego aktora poza kontekstem gospodarczym.

Zakwestionowaniu podlega jednak także i drugi rzekomo nieodłączny składnik ludzkiej natury widzianej oczyma panującego nurtu ekonomii – ludzie nie zawsze głosują zgodnie z własnym interesem. Dowiedli tego przekonująco Wilson i Banfield oraz Martinez Vazquez³⁷: analiza lokalnych referendum wykazała, iż grupy o wysokich dochodach głosowały konsekwentnie, wbrew własnemu interesowi, na korzyść redystrybucji dochodów w kierunku od bogatych do biednych, przejawiając tym samym nazwaną tak przez autorów „społeczną wrażliwość”. W badaniu, jakie przeprowadził Szwajcar Bruno Frei proc. osób było gotowych – wbrew popularnemu mniemaniu o powszechności syndromu NIMBY („Not in my backyard”) – zaakceptować składowanie radioaktywnych odpadów w okolicach Lucerny, gdzie mieszkali, wskazując, że czynią to z obowiązku publicznego: rozumiejąc, że gdzieś musi się to odbyć; a więc jeśli nie u nich, to u kogo innego. Potwierdziła tę motywację odpowiedź na pytanie o gotowość zgody w razie zapłacenia im przez rząd: liczba akceptujących spadła do 24%.

Podobnie, w znanym studium porównawczym, Titmuss badał krwiodawstwo w USA, gdzie jest ono wyłącznie płatne, co stwarza pobudkę do ukrywania swego stanu zdrowia, w tym chorób, jakie mogą się przenieść na biorcę.

³⁶ S. Plous, *The Psychology of Judgement and Decision Making*, New York 1993.

³⁷ E. C. Banfield, *Political Influence*, New York 1961; idem (with J. Q. Wilson), *City Politics*, Cambridge, Mass., 1963; J. Martinez-Vazquez, *Selfishness versus Public „Regardingness” in Voting Behavior*, „Journal of Public Economics” 15, 1981.

W systemie europejskim, honorowym, tego się nie spotyka (ponieważ nie stwarza się do tego pieniężnej zachęty)

Takie zjawiska ze sfery Internetu, jak Open Source Software i inne produkty objęte licencją Copyleft są, dowodem na to, że ludzie bardzo chętnie dzielą się tym, co posiadają i z własnej nieprzymuszonej woli wymieniają owocami swojej pracy, a zysk finansowy został sztucznie wypromowany jako jedyna możliwa motywacja ludzkiej działalności.

Dobitny przykład z obszaru klasycznego zastosowania doktryny *homo oeconomicus*, stanowi praktyka etycznego inwestowania ponad pół biliona dolarów. Okazało się, że wielu inwestorów jest gotowych zaakceptować – nie przesadne, byle nie rujnujące – straty w imię pewnych zasad moralnych. Niemalą popularność wśród zwykłych klientów handlu detalicznego zyskał też ruch *fair trade* – jego etyczne podstawy nakazują z kolei tym pierwszym płacenie wyższej ceny za określone produkty.

Do badania tendencji społecznych, lub ich braku, służą przede wszystkim laboratoryjne gry. Polegają one na ustalaniu gratyfikacji i kar za współpracę lub zdradę (wiele z nich jest opartych na dylemacie więźnia) i sprawdzaniu, jak w różnych warunkach zachowują się biorący udział w eksperymencie ludzie. Okazuje się, że skłonności do „zdrady” i maksymalizowania własnego zysku przeważają, choć raczej nieznacznie, jedynie w sytuacji, gdy badani nie mogą się porozumiewać lub nie mają własnej historii, czyli nie znają się i nie można sprawdzić, jak zachowywali się do tej pory. W innych sytuacjach poziom współpracy znacznie przewyższa „zdrady”. Na przykład w eksperymentach Manfreda Milniskiego, liczba zachowań nakierowanych na współpracę wyraźnie wzrastała, kiedy grający mieli za sobą „historię kooperacji”. Kiedy nie wiedzieli o sobie nic, zaledwie co drugi współpracował; kiedy wiedzieli, jak grano do tej pory – współpracowało ponad 80%. Tak więc w warunkach zbliżonych do naturalnych, a więc gdy możemy z partnerami rozmawiać i ich poznać, zdecydowanie przeważa skłonność do współpracy. Nawet niewynagradzanej. Oczywiście, można powiedzieć, że nie można polegać jedynie na dobrej woli, czy nawet wrodzonej skłonności do współpracy. Zawsze mogą zdarzyć się „zdraycy” i gapowicze, którzy – zachowując się jak człowiek z ekonomicznego modelu – wymuszają, żeby inni zachowywali się podobnie (znany dylemat zdeptanych pastwisk). A skoro tak, to nie ma znaczenia, czy ludzie będą współpracować czy nie. Jeden „zdrayca” wystarczy, żeby wymusić egoistyczne zachowania wszystkich. Należy więc przyjąć, że ludzie zachowują się egoistycznie i zgodnie z tym założeniem budować społeczne instytucje.

W szeregu eksperymentów zaprojektowanych w celu sprawdzenia koncepcji „jazdy na gapię” koncepcja ta nie zyskała potwierdzenia³⁸. Wynik ten nabiera tym większego znaczenia, że „warunki eksperymentu zostały celowo tak zaprojektowane, by zmaksymalizować prawdopodobieństwo wystąpienia indywidualistycznego, egoistycznego zachowania”³⁹. Z wszystkich tych badań wynika jasno, że wyborcy są w stanie wykroczyć poza wąsko pojmowany interes

³⁸ G. Marwell, R. Ames, *Economists' Free Ride, Does Anyone Else?*, „Journal of Public Economics” 15, 1981, s. 295-310.

³⁹ Ibidem, s. 307.

własny oraz potrafią rozpoznać interes społeczny, społeczności więc nie są bezbronne. Mają mechanizm obrony przed „pasażerem na gapę”. Ludzie, kiedy istnieje konieczność pracy z innymi lub zarządzania wspólnym dobrem, tworzą własne reguły postępowania i sankcje społeczne. Zjawisko to w socjologii nosi nazwę mikrokonstytucjonalizmu. Reguły te są często bardziej trwałe i mocniej sankcjonowane niż spisane i obarczone formalnymi sankcjami regulaminy lub prawo. Nie może to jednak dziwić, gdy weźmie się pod uwagę, że gdy karzemy osoby, które łamią wspólne normy, w mózgu uruchamiają się te same sektory, które uaktywniają się w czasie jedzenia słodczy. Ernst Fehr, który odkrył to zjawisko, mówi, że to właśnie nazywamy „słodkim smakiem zemsty”.

Naturalne wspólnoty i mikrokonstytucjonalizm były przedmiotem wieloletnich badań. Prym wiódł w nich zespół Elinor Ostrom z Uniwersytetu Indiana⁴⁰. Badano wiele wspólnot: od użytkowników wodociągów komunalnych w Stanach Zjednoczonych i rybaków nad Zatoką Meksykańską, po drwali w Ameryce Południowej i korzystających z systemów irygacyjnych w Nepalu. Zdecydowana większość tych badań dowiodła, że przy zachowaniu warunków brzegowych, takich jak m.in. możliwość zastosowania sankcji i wykluczenia użytkownika łamiącego normy, systemy oparte na naturalnej współpracy sprawdzają się lepiej niż własność prywatna i państwowa. A przy tym potrafią trwać bardzo długo, choć nierzadko wymagają sporych poświęceń ze strony swoich beneficjentów. Świetnym przykładem, przywoływanym przez wspomnianą Elinor Ostrom, są łowiska w Maine. W tym stanie łowiska ryb są regulowane przez odgórne i znajdujące niewielkie poparcie w lokalnej społeczności regulacje państwowe, łowienie krabów jest natomiast regulowane przez społecznie wypracowane normy. Zasoby ryb ulegają degradacji, liczba krabów nie tylko utrzymuje się na stabilnym poziomie, ale nawet się zwiększa. Mamy naturalną skłonność do współpracy i potrafimy tę współpracę zabezpieczyć. To, że raczej współpracujemy, niż zdradzamy, i że ważna jest dla nas reputacja oraz lubimy karać „zdrajców”, oznacza, iż jesteśmy zdolni do budowy wspólnot. Oznacza to także, że nie zawsze kierujemy się indywidualną racjonalnością i egoistycznym interesem. Są rzeczy ważniejsze niż chęć zysku. Choć niewymierne i często nieposiadające wartości innej niż poczucie, że „tak należy”. Takie stwierdzenia potwierdza także istnienie „zmysłu sprawiedliwości”.

W 15 krajach świata zorganizowano badanie oparte o grę w ultimatum⁴¹. Polega ona na tym, że jedna z grających osób otrzymuje pewną sumę pieniędzy i ma pewną ich część przekazać drugiej z grających. Kiedy ta druga osoba odmówi przyjęcia zaproponowanej kwoty – pieniędzy nie otrzymuje żaden z grających, gdy ją przyjmie, obydwie osoby zachowują swój udział. W tej grze, gdy grający uważali, że oferowana suma jest niesprawiedliwa, odmawiali przyjęcia pieniędzy, chociaż w ten sposób nie otrzymywali nic. Wysokość kwot uznawanych za niesprawiedliwe była różna w różnych krajach (na Papui Nowej

⁴⁰ E. Ostrom, J. M. Walker, T. Yamagishi, *Reciprocity, Trust, and the Sense of Control*, „Rationality and Society” 11, 1999, s. 27-46.

⁴¹ J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. H. Gintis (red.), *Foundations of Human Sociality: Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*, Oxford 2004.

Gwinei odrzucano nawet dary sięgające 70% pierwotnej sumy), wszędzie jednak udziały zbyt niskie były odrzucane. Jeżeli patrzymy na racjonalny interes jednostek, to powinniśmy założyć, że wszystkie kwoty zostaną przyjęte. Lepsze coś niż nic. Tak się jednak nie działo. Ludzie biorący udział w grze uznawali, że „tak nie można postępować”, i starali się karać osobę łamiącą normy społeczne. Potrafimy zatem poświęcić własny interes, aby zwalczać niesprawiedliwe lub łamiące normy zachowania.

Podważenie konkretnych sposobów rozumienia roli gospodarki w życiu społecznym, jaka miałyby wedle naszej koncepcji tworzyć przedmiot socjologii ekonomicznej, może naturalnie stanowić jedynie wstęp do pozytywnego wykładu treści tej ostatniej, który z oczywistych przyczyn musimy jednak – podobnie jak ujęcie socjologii gospodarki w naszym rozumieniu – zostawić na inną okazję.

prof. dr hab. Jacek Tittenbrun
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
i Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa
w Poznaniu

SOCIOLOGY OF ECONOMICS VS ECONOMIC SOCIOLOGY

Summary

The paper is an attempt to precise two terms that Polish researchers link with the term “economic sociology”. The proposed approach calls for the sociology of economics to focus on the creation of a sociological theory of economics and to influence the non-economic areas of social life, and for economic sociology to focus on the examination of the influence of the economic structure on the remaining spheres of social life. How dangerous it is for a sociologist to follow the latter path maybe exemplified by two theories developed by George Homans and Gary Becker. Both, to quote Becker’s words, despite the differences distinguishing them from each other, illustrate an approach that Becker termed “economic imperialism” i.e. the appropriation by economy of the domains that exceed the areas of interest that are assigned. To recall and making a travesty of the distinction made by the eminent Polish methodologist of the pre World War II period Leon Petrażycki, we might refer to the “jumping theories” (as different to the “limping concepts” that are too narrow for the objects they refer too).

