

JACEK TITTENBRUN

TEORIA WYMIANY SPOŁECZNEJ GEORGE'A C. HOMANSA

Przedmiot zainteresowania teorii wymiany społecznej stanowi zdaniem autora tej teorii George'a C. Homansa „zachowanie społeczne ludzi w bezpośrednim kontakcie ze sobą nawzajem”¹. Osobliwość natomiast podejścia opartego na koncepcji wymiany do owego stosunku wzajemnego interpersonalnego oddziaływania polega na ujęciu go jako wymiany „nagród” i „kar”. To, że „zachowanie jest społeczne — powiada Homans — oznacza, że kiedy osoba działa w pewien sposób, jest ona nagradzana lub karana przez zachowanie innej osoby”². Zachowania przejawiane w ramach tak rozumianej interakcji Homans nazywa elementarnymi zachowaniami społecznymi. Nagrody mogą mieć charakter materialny lub niematerialny i Homans nie wprowadza żadnej dodatkowej charakterystyki tego pojęcia.

Te pierwotne założenia są przez Homansa dalej rozwijane; w dość systematyczny sposób przedstawia on szereg kategorii i twierdzeń swej teorii, odwołując się do ustaleń dwóch gałęzi wiedzy: psychologii behawiorystycznej, zwłaszcza w jej ujęciu zaproponowanym przez B. F. Skinnera, oraz ekonomii marginalistycznej. Jak zobaczymy, obok dwóch powyższych, uznanych przez samego autora, istnieje jeszcze jedno, równie istotne, choć bardziej ukryte, źródło jego koncepcji. Pomińmy ocenę inspiracji amerykańskiego socjologia, jakie stanowią eksperymentalne badania z zakresu psychologii zwierząt czy krytykę sposobu pojmowania przez autora relacji między światem zwierzęcym a ludzkim przejawiającego się między innymi w poglądzie o możliwości „ekstrapolacji” wyników obserwacji zwierząt na prawidłowości zachowania ludzi. Przyjmijmy raczej postawę życzliwą wobec Homansa, rozpatrzmy twierdzenia teorii wymiany — idąc za sugestią ich autora — tak „jak gdyby stosowały się tylko do zachowania ludzi”³. W ramach tego bardziej „wewnętrznego” punktu widzenia spróbujmy zaś spojrzeć na owe tezy homansowskiej teorii pod kątem między innymi ich logicznej niesprzecz-

¹ G. C. Homans, „*Social Behavior*”: its Elementary Forms, New York 1961, s. 3,

² Ibidem, s. 2.

³ „*Social...*” 1974, (vev ed.), s. 15.

ności, precyzji pojęć, mocy wyjaśniającej i tym podobnych atrybutów naukowości, jakie mają im przysługiwać w intencji ich twórcy. Homansa cechują bowiem wysokie wymagania co do standardów postępowania badawczego w nauce. Jest on znany z gwałtownych wystąpień przeciwko swym kolegom socjologom (zwłaszcza T. Parsonsowi), odmawiając im poczynaniom miana uprawiania teorii. Homans przeciwstawia im zbiór własnych „twierdzeń ogólnych” opartych na osiągnięciach psychologii behawiorystycznej i mających się odznaczać rzeczywistą mocą wyjaśniającą, pozwalającą na użycie ich do skutecznego tłumaczenia życia społecznego. Wykraczać one mają również poza zwykłe „jakościowe, anatomiczne zdania o ludzkim zachowaniu” — jak z pejoratywną nutą określa je Homans; nie osiągając wprawdzie rangi twierdzeń typu: „ $x = \log y$ ”, stwierdzają jednak prawidłowości „ x zmienia się w zależności od y ”, które mówią, że „wartość x wzrasta wraz z każdym wzrostem wartości y ”, co zakłada, że x i y mają charakter zamiennych ilościowych. Samo wyjaśnienie zaś — albo inaczej stworzenie teorii danego zjawiska — polega w rozumieniu Homansa na sformułowaniu „systemu dedukcyjnego, takiego mianowicie, że explicandum (to co wyjaśniane — mające na ogół postać „twierdzenia orzekającego związek między przynajmniej dwoma cechami natury”) wynika logicznie, może być logicznie wyprowadzone z innych, bardziej ogólnych twierdzeń systemu”⁴.

Zacznijmy zatem, zgodnie z powyższymi założeniami, naszą analizę teorii wymiany od próby zmierzenia jej własną, to jest uznaną przez autora, miarą.

Twierdzenie (1): „Jeżeli w przeszłości wystąpienie pewnej konkretnej sytuacji bodźcowej wiązało się z uzyskaniem nagrody przez człowieka, to im bardziej podobna jest dana sytuacja bodźcowa do tej minionej, tym bardziej prawdopodobne jest wystąpienie u niego takiego samego, lub podobnego działania”⁵. Widać od razu, że kluczowym pojęciem w powyższym zdaniu jest pojęcie bodźca względnie „sytuacji bodźcowej” oraz podobieństwa zachodzącego między dwoma takimi sytuacjami, które obserwator musi umieć stwierdzać, jeśli twierdzenie Homansa ma posiadać postulowaną moc wyjaśniającą. Otóż Homans nie podaje żadnych reguł mogących służyć ustaleniu podobieństwa między dwoma zespołami bodźców (tj. kojarzących się z uzyskiwaniem nagrody czynników); co więcej, nie mówi też nic, w jaki sposób w ogóle odróżnić bodziec od tego, co bodźcem nie jest. Przyznaje sam, że problem różnicowania bodźców, określania podobieństw i różnic między nimi „może być niezmiernie skomplikowany” i brak jego wyraźnego rozwiązania z własnej strony uważa za „wielką lukę” całej koncepcji. Wyjście, jakie pro-

⁴ „Social...” 1961, s. 51, „Social...” 1974, s. 8.

⁵ „Social...” 1961, s. 53.

ponuje, jest jednak wysoce niezadowolające, a w pewnym sensie pogarszające tylko sytuację, gdyż odsłaniające pewną, jak zobaczymy, dość generalną cechę teorii Homansa jako całości. Autor *Social Behavior* sugeruje mianowicie, by w przypadku „gdy tego samego rodzaju działanie jest powtarzane, przyjąć praktycznie bodźce jako dane (for granted) i wyjaśniać zmiany w zachowaniu poprzez przyglądanie się sposobowi, w jaki jest ono wzmacniane”⁶. Jeśli zwróciliśmy uwagę na to zdanie, to dlatego, iż ujawnia ono niechcący cyrkularność „pierwszego prawa teorii wymiany”. Nie dysponując kryteriami dla oznaczenia podobieństwa dwóch sytuacji bodźcowych, jak również żadną, niezależną od tego twierdzenia definicją „nagrody”, jesteśmy zmuszeni — przy posługiwaniu się owym „prawem” — do odwrócenia kolejności występujących w nim członów, a co za tym idzie, odebrania mu statusu „ogólnego prawa zachowania”. „Wyjaśnienie” jakie, stosując homansowskie twierdzenie, jesteśmy w stanie dostarczyć, to typowy przykład wyjaśnienia ex post facto: obserwujemy wystąpienie jakiegoś zachowania i wnioskujemy, że w takim razie musiało ono być w przeszłości „nagrodzone” w pod jakimś względem podobnych warunkach (choć „prawo” nakazywałoby nam postępować odwrotnie — na podstawie faktu „nagrodzenia” wnosić o prawdopodobieństwie zajścia zachowania). Musimy — nie umiając ani stwierdzić z pewnością, że obecna sytuacja „jest podobna” do dawnej, ani wyróżnić to, co w owej sytuacji stanowi nagrodę, od tego, co nią nie jest — przyjąć na wiarę, że zachowanie „które jest bardziej prawdopodobne w danej sytuacji” i zachowanie, o którym mówi się w pierwszej części twierdzenia, wiążące się z wystąpieniem „bodźca” i „nagrody” to jedno i to samo zachowanie.

Przykład powyższy stanowi zarazem dowód niebezpieczeństw, jakie łączą się z bezkrytycznym przejmowaniem przez badacza zachowania ludzkiego wniosków i metod psychologii zwierząt. Eksperymentator przeprowadzający doświadczenie z gołębiem mógł bowiem swobodnie rozwiązać wszystkie trudności, jakie napotykają jego ustalenia po przeniesieniu na teren rzeczywistości ludzkiej. W sztucznych, odizolowanych od wszelkich zewnętrznych wpływów, warunkach rzeczywiście można uzyskać podobieństwo „sytuacji bodźcowych” — na przykład wyodrębniając jako bodziec dzwonek, który rozlega się wraz z każdym dziobnięciem gołębia w cel. Podobnie wiedząc, że gołąb przed eksperymentem nie otrzymywał przez dłuższy czas jedzenia, ma się prawo z dużą dozą prawdopodobieństwa przyjąć, że nie co innego a „redukcja uczucia głodu”, otrzymanie pożywienia będzie stanowić nagrodę dla zwierzęcia. Oczywiście w realnych życiowych okolicznościach społecznych sytuacje takie — możliwe do osiągnięcia w laboratorium — nie zdarzają się wcale, albo bardzo rzadko, co naturalnie podważa wartość rozumo-

⁶ Ibidem, s. 54.

wania opierającego się właśnie na założeniu o możliwości ich utożsamienia, objęcia jednym uniwersalnym „prawem”.

Te same zarzuty co powyżej można odnieść i do drugiego twierdzenia przedstawionego przez Homansa:

Twierdzenie (2): „Im częściej w ramach danego odcinka czasu działanie człowieka nagradza działanie drugiego, tym częściej ten drugi będzie emitował nagradzane działanie”⁷. Także i tu jedynym wskaźnikiem „nagradzającej” własności zachowań jednej osoby dla drugiej jest fakt podejmowania przez tę drugą działań, które domniemanie mają być efektem tej pozytywnej stymulacji. Znowu, porządek rozumowania jest przeciwny, niż zakładany przez homansowskie „prawo”, i wklajający w „błędne koło”; twierdzi się, że osoba *B* przejawiała określone zachowania, takie które spotkały się z nagrodą ze strony osoby *A*, ale chcąc wykazać fakt bycia działań osoby *A* nagrodą dla *B* maże się jako jedyny tego dowód podać, że *B* „emituje” te zachowania.

Twierdzenie (3) teorii wymiany głosi natomiast, że „Im bardziej wartościowa dla człowieka jednostka działania, jaką daje mu drugi, tym częściej będzie on emitował działanie nagradzane przez działanie drugiego”⁸ (np.: im bardziej ktoś potrzebuje pomocy, tym częściej będzie o nią prosił i tym więcej podziękowań — stanowiących nagrodę dla drugiego — składał po jej otrzymaniu). W przekonaniu Homansa, twierdzenie to wzmacnia bardzo siłą wyjaśniającą całej teorii, bowiem w połączeniu z twierdzeniem (2) pozwoli zmierzyć „stopę wymiany” między działaniami (mającą być ekwiwalentem ceny w gospodarce jako określającej liczbę jednostek określonego towaru, jaką można wymienić na daną liczbę jednostek innego towaru) oraz ustalić proporcję, w jakiej pozostają do siebie ilości „emitowanych jednostek działania”. „Stopę wymiany” Homans definiuje jako „liczbę jednostek działania, która dana osoba emituje w ramach każdego ograniczonego okresu czasu w zamian za określoną ilość jednostek emitowanych przez drugą osobę”. Autor spieszy z praktycznym zademonstrowaniem walorów swego prawa; twierdzi, iż „na jego mocy stopa wymiany między aprobatą i pomocą [przykładowych wymienianych „towarów” — przyp. J.T.] powinna się równać stosunkowi między wartością nadawaną przez daną osobę pomocy i wartością, jaką druga osoba nadaje aprobatie”⁹. Pomijamy moment problematyczności homansowskiego rozwiązania kwestii wyodrębnienia „jednostek działań”, o które chodzi (w obu przypadkach autor proponuje używać „minait”: zarówno w odniesieniu do aprobaty, jak i pomocy; to, że „minuta pomocy” może znaczyć zupełnie co innego, niż „minuta aprobaty”, nie jest dlań przeszkodą w sprowadzeniu obu

⁷ Ibidem.

⁸ „Social...” 1961, s. 55.

⁹ Ibidem.

tych „działań” do jednego wspólnego mianownika). Możliwość ustalania jakichkolwiek „równości” i „proporcjonalności”, o jakich mówi twierdzenie, zakłada jednak jako warunek wstępny możliwość niezależnego pomiaru, a więc i określenia występujących w nim wielkości. Tymczasem status pojęcia „wartości” przedstawia się w teorii Homansa analogicznie do określenia (a raczej braku określenia) „nagrody”: nie da się — wbrew postulatowi Homansa — wyjaśnić za pomocą tego pojęcia (rozumianego przez autora jako „stopień wzmocnienia lub kary, jaki człowiek uzyskuje z danej jednostki działania”¹⁰) faktu podjęcia takich a takich działań przez jednostkę, gdyż wyłącznym dowodem bycia przez wartość motywującym je czynnikiem jest obserwacja tychże samych zachowań, które mają być przez nią wyjaśniane, a nie same służyć za podstawę do wnioskowania o jej istnieniu. Porównaj przykład Homansa: „Naszym jedynym sposobem zmierzenia relatywnej wartości mleka i herbaty dla Chińczyka jest obserwowanie, czy wykona on więcej pracy dla uzyskania jednej z tych rzeczy niż dla uzyskania drugiej¹¹ — „sposób mierzenia” czynników występujących w „prawie” to tylko inny sposób wyrażenia treści tego prawa. Według Homansa wszystko może posiadać dla człowieka wartość, jako że wszystko może dlań stanowić nagrodę (wartość jest zawsze „wartością nagrody” — lub nagrody negatywnej, tj. kary). Wiadomo jednak, że jeśli coś ma wyjaśniać wszystko, to w efekcie nie tłumaczy niczego, i taką też rolę pojęć pseudowyjaśniających pełnią faktycznie te i inne kategorie jego teorii. Skoro pojęcia wartości czy nagrody nie zawierają żadnej konkretnej empirycznej treści, to włączenie ich w Obręb teoretycznego twierdzenia nie może przydać mu walorów wyjaśniających, bądź czyni zeń twierdzenie pozornie wyjaśniające — gdyż zawsze można powiedzieć, że coś stanowi „nagrodę” czy „wartość” i nie ma sposobu, by udanie to sprawdzić.

Oto wybrany jeden tylko przykład zasadniczo tautologicznego charakteru całej teorii wymiany. W następujący sposób Homanis tłumaczy zjawisko konformizmu grupowego: „Przypuśćmy, że dana osoba *A* jest człowiekiem, który uważa za wartościowe, by jego zachowanie podporządkowywało się normie (grupowej) i że zachowanie osoby *B* również się jej podporządkowuje. Jeśli osoba *B* uznaje te same wartości co osoba *A*, tak że konformizm każdego z nich jest wartością dla drugiego, 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”¹². Cóż jednak, gdy zamiast „Osoby *B*” znajdzie się taka „osoba *C*”, która nie zechce się podporządkować normom panu-

¹⁰ libidem, s. 40.

¹¹ G. C. Romans, *Contemporary Theory in Sociology*, w: R. Faris (ed.), *Handbook of Modern Sociology*, s. 965.

¹² „Social...” 1961, s. 116.

jącym w grupie? Ano widocznie, odpowiada na to teoretyk, osoba C „wystarczająco silnie ceni działanie niezgodne z konformizmem”. Innymi słowy, jeśli ktoś się podporządkowuje, to znaczy że ceni sobie podporządkowanie, jeśli ktoś się nie podporządkowuje — nie ma kłopotu — po prostu nie ceni on sobie podporządkowania.

Nawet wszakże zakładając rozwiązanie wszystkich trudności związanych z pojęciem „wartości” jako kategorii empirycznie wyjaśniającej, zasadne jest zapytanie, czy użyte w powyższym „systemie dedukcyjnym” jako przesłanka większa rozumowania „prawo” (3) Homansa dodaje cokolwiek do zrozumienia postępowania naszego władcy? Homansa koncepcja wyjaśniania naukowego wywodzi się z „tych tradycji pozytywistycznych”, o których pisał S. 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’”. Należy też zgodzić się z Ossowskim, gdy stwierdza, że „związek pomiędzy zjawiskami nie zawsze staje się jaśniejszy, gdy podano tezę ogólną, która stanowi rację logiczną dla odpowiednich zdań szczegółowych”¹³. Program dedukcyjnego wyjaśniania w realizacji Homansa stanowi jawne opowiedzenie się po stronie stanowiska ahisterycznego, rozumianego jako „tłumaczenie określonych konkretów społecznych poprzez wskazanie, że są one jedynie odmianą, formą jakiejś ogólnej, powszechnej kategorii lub jakiegoś uniwersalnego, pozahisterycznego prawa”¹⁴. 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”¹⁵. Nie jest to jedyny moment, w jakim przejawia się ahistoryzm myśli Homansa, który też nie wyczerpuje właściwości sposobu pojmowania teorii naukowej przez autora *Social Behavior*. Dalsze z tych cech odkrywają następne z „praw” wymiany:

Twierdzenie (4): „Im częściej w niedawnej przeszłości człowiek otrzymywał nagradzające działania od drugiego, tym mniej wartościowa staje się dlań każda następna jednostka tego działania”, i dlatego, dodaje Homans „na mocy twierdzenia (3), tym rzadziej będzie on emitował działanie, które przynosi mu tę nagrodę”¹⁶. Wystarczy zestawić powyższe zdanie z twierdzeniem (2), aby dostrzec, że orzekają one zależności doskonale sprzeczne: nagroda raz ma powodować wzrost częstości zacho-

¹³ S. Ossowski, *Dziela*, t. IV, Warszawa 1967, s. 265.

¹⁴ S. Kozyr-Kowalski, *Max Weber a Karol Marks*, Warszawa 1967, s. 191 - 192.

¹⁵ K. Marks, F. Engels, *Dziela*, t. XIII, Warszawa 1966, s. 708 - 709.

¹⁶ „*Social...*”, 1961, s. 55.

wań (tw. (2)), raz, odwrotnie, jej spadek (tw. (4)). Teraz rzeczywiście teoria wymiany zyskała uniwersalność wręcz niebywałą: wprost nie ma faktu, który byłby ją w stanie podważyć, i nie ma zjawiska, jakiego nie mogłaby „wyjaśnić”. Homans, co prawda, dostrzega tę sprzeczność, pisząc, że „twierdzenie 4 może maskować prawdziwość twierdzenia 2 [...] twierdzenie to obowiązuje tylko przy pozostałych warunkach jednokowych”; wśród tych pozostałych warunków jest efekt twierdzenia (4), że nasycenie obniża stopień emisji działania”. Zaznacza dalej, że „w przypadku gołębia żyjącego w stanie naturalnym brakuje eksperymentalnej kontroli, aby rozdzielić efekty (orzekane przez dwa powyższe twierdzenia)”¹⁷. Jeśli nie można tego dokonać w przypadku gołębia, to chyba tym bardziej w przypadku żyjącego w społeczeństwie człowieka; odpowiednio, badaczowi zostawia się wolną rękę w wyborze „pasującego” do obserwowanego stanu rzeczy twierdzenia, „wyjaśnianie” przekształca się w wyjaśnianie konstruowane ad hoc. Do teorii Homansa stosuje się więc uwaga S. Ossowskiego, iż „modny niegdyś zwrot *ceteris paribus* pozbawia tezę ogólną empirycznego zagrożenia i empirycznej użyteczności”¹⁸.

Zarazem, dzięki powyższym spostrzeżeniom dotarliśmy do pewnej ogólnej a charakterystycznej cechy sposobu teoretyzowania Homansa: dla każdego niemal stanu rzeczy, do jakiego odsyła teoria wymiany, dla każdej orzekanej przez nią zależności, można bez większych trudności znaleźć kontrprzykład, przeciwstawny stan rzeczy lub odwrotną zależność. Godne uwagi jest ponadto to, że niejednokrotnie sam autor, w pogoni za „uniwersalnością” twierdzeń swej koncepcji, dostarcza nam świadectw, można by rzec, polemiki z popularnym przysłowiem: „you can't eat your cake and have it” (tzn. jedno wyklucza drugie, albo — albo). W drugiej części swej książki przytacza an wyniki różnych badań i eksperymentów potwierdzających jego zdaniem trafność :założeń teorii wymiany i wykazujących ich przydatność dla rozumienia takich lub innych zjawisk czy procesów społecznych. Ten praktyczny test okazuje się jednak w rezultacie dowodem bezpłodności koncepcji. Pokazuje, że teoria Homansa nie spełnia wymogów nałożonych na nią przez samego autora, według którego w eksplanansie „muszą się znajdować twierdzenia, dla których przyjęcia lub odrzucenia istotne są empiryczne fakty, dane, obserwacje, dowody”¹⁹. Poniższe, jak i wcześniej już przytoczone przykłady unaocniają bowiem — między innymi — fakt, że teoria wymiany praktycznie jest niebanalna, skoro jako potwierdzające ją występują bezpośrednio przeczące sobie fakty.

Oto rezultaty pewnych amerykańskich badań nad grupami pracowniczymi i młodzieżowymi Homans interpretuje jako zgodne z tezą będącą

¹⁷ Ibidem, s. 5, 21.

¹⁸ S. Ossowski, *Dziela*, s. 328.

¹⁹ „*Social...*” 1974, s. 8.

konsekwencją podstawowych aksjomatów teorii wymiany, według której „im wyższy jest szacunek, jakim cieszy się dany członek grupy, tym częstsze są interakcje podejmowane w stosunku do niego przez innych członków”²⁰. Nie tylko jednak intuicja czytelnika, ale i sam autor wskazuje, że możliwa jest i prawdopodobna zależność odwrotna; często wysokie poważanie, jakim obdarzany jest ktoś, stwarza między nim a innymi właśnie bariery, redukuje liczbę kontaktów. Powie więc Homans kilkadziesiąt stron dalej — i zgodnie z zasadami tej samej teorii — że cieszący się szacunkiem „przywódca grupy bywa bardzo często człowiekiem samotnym [...] jego zwolennicy są skłonni trzymać się odeń z dala”²¹.

Jedną z teoretycznych przesłanek twierdzenia opasującego pierwszą ze wspomnianych sytuacji jest według Homansa teza, że „lubienie jednej osoby przez drugą zamienia się bezpośrednio w zależności od częstości ich interakcji”²². Aile przecież każdy mógłby z łatwością podać setki znanych z codziennego doświadczenia przykładów, kiedy to częste kontakty z innymi nie prowadziły wcale do wzrostu pozytywnych uczuć wobec nich, a budziły ozy to obojętność, znudzenie czy negatywne emocje. Według autora *Social Behavior* człowiek przejawia jednocześnie „tendencję do wchodzenia w interakcje z ludźmi o wyższym od siebie statusie, jak i tendencję do wchodzenia w interakcję z ludźmi o równym statusie”²³. Aby obraz był pełen i „uniwersalność” twierdzenia całkowita, możemy dodać: „a także do nawiązywania interakcji z ludźmi o niższym statusie” (tłumaczenie w stylu psychologii na miarę Homansowskiej mogłoby brzmieć, że miło przecież dać odczuć komuś swoją wyższość, być utwierdzanym w poczuciu tej wyższości przez odpowiednie zachowania maluczkich). Gdzie indziej Homans wywodzi co następuje: „Wyjaśniając zachowanie dwóch ludzi wobec siebie nawzajem musimy znać stosunek między wartościami jednego i wartościami drugiego. Czasami tym, co czyni prawdopodobną wymianę między nimi, jest różnica między ich wartościami [...] Lecz czasami to właśnie podobieństwo między wartościami dwóch ludzi cementuje ich stosunek”²⁴. Zdanie to, jak nietrudno dostrzec, ma mniej więcej taką samą wartość informacyjną jak oznajmienie: „Będzie padało lub nie będzie padało”.

Chyba dość już przykładów na to, aby odsłonić kolejną właściwość „teorii wymiany Społecznej”. Wystarczy zapytać, gdzie można napotkać podobny stan rzeczy: koegzystencji w idealnej harmonii twierdzeń najdoskonalej sprzecznych, tez wzajemnie się wykluczających? Oczywiście

²⁰ „*Social...*” 1961, s. 188, 203.

²¹ *Ibidem*, s. 311.

²² *Ibidem*, s. 182.

²³ *Ibidem*, s. 370.

²⁴ *Ibidem*, s. 214.

na obszarze tak zwanego zdrowego rozsądku, którego charakterystycznym znamieniem jest wszak eklektyzm, godzenie w sobie kłócących się w istocie poglądów i wyobrażeń. Jedną z prawd zdrowego rozsądku będzie głosić, że „nieobecność ukochanej osoby wzmagają wczucie do niej”, natychmiast znajdzie się na terenie tego samego rozumu potoczne przysłowie iż „co z oczu to z serca”. Można polecić jako zabawę umysłową — rękując że lista będzie długa — wyszukiwanie takich funkcjonujących na gruncie myślenia potocznych powiedzeń i maksym o zupełnie sprzecznym sensie. Spostrzeżenie nader intymnego pokrewieństwa twierdzeń „teorii wymiany” ze zdroworozsądkowymi mądrościami nie powinno nas skądinąd dziwić, a to w świetle własnych wypowiedzi Homansa, który przyznaje, iż jego twierdzenia „stanowią część tradycyjnej psychologii zdroworozsądkowej” i że dlatego „nie byłyby zapewne czymś nieoczekiwanym nawet dla człowieka prehistorycznego”²⁵. Zdaniem Homansa, to właśnie stanowi zaletę jego teorii wymiany że, jak uważa, „ludzie zawsze tłumaczyli swe zachowania poprzez wskazanie, co im ono daje, co ich ono kosztuje, na co dzień posługując się wyrażeniami w rodzaju: „Stwierdziłem, że to i to jest korzystne albo: „Uzyskałem od niego bardzo wiele lub nawet: „Rozmowa z nim wiele mniej kosztowała”²⁶.

Program socjologii sprowadzający ją do poziomu świadomości potocznej, od której różnić się ma jedynie stopniem systematyzacji, jak łatwo zauważyć, likwiduje ją właściwie jako naukę. Jaką bowiem rację bytu ma nauka, która nie wykracza poza horyzonty wiedzy dostępnej dla każdego laika? Czyż nie jest pospolitym komunałem wypowiedziane z namaszczeniem „odkrycie” Homansa, że „rywalizacja między grupami zwiększa z reguły wrogość wyrażaną przez członków jednej grupy wobec członków drugiej grupy”²⁷. Czym poza quasi-naukowym sposobem wyrażenia różni się od potocznych obserwacji inny „teoremat”, według którego „po pewnej przerwie w ich interakcji człowiekiem, który prawdopodobnie wyemituje pierwsze działanie z nowej serii, będzie ten, który uznaje działanie drugiego za bardziej wartościowe”²⁸. Książka Homansa pełna jest podobnych prawd, czasami tak trywialnych jak ta kandydatka do miana „prawa nauki”: „z dwóch osób bardziej lub mniej podobnych pod innymi względami, osoba, która otrzymuje więcej jakiejś określonej nagrody, jest osobą bardziej zadowoloną spośród nich obu”²⁹. „Osoba o niskiej pozycji nie ma ani wielu przyjaciół ani wielu wrogów; podczas gdy

²⁵ G. C. Homans, *Ogólne twierdzenia nauk społecznych* (fragment *The Nature of Social Science*), w: *Metodologiczne podstawy socjologii*, (red.), P. Sztompka, Kraków 1975, s. 69.

²⁶ „Social...” 1961, s. 13.

²⁷ Ibidem, s. 144.

²⁸ Ibidem, s. 201.

²⁹ Ibidem, s. 269.

osoba o wysokiej pozycji ma zarówno wielu przyjaciół, jak i wielu wrogów"³⁰ — wbrew pozorom powyższa „złota myśl” to cytat nie z kolejnej księgi przysłów ludowych, lecz z naukowego dzieła.

Mamy zatem pełne prawo przydać Homansowskiej socjologii miano „socjologii wulgarnej”, na zasadzie analogii do „ekonomii wulgarnej”, za której cechę charakterystyczną uznał Marks, że „jej działalność sprowadza się faktycznie tylko do tego, że pospolite wyobrażenia tłumaczy na język doktrynerski”³¹. Jak pokazuje wyraźnie „teoria wymiany społecznej”, wiedza przez nią dostarczana nie tylko pozostaje w granicach pre naukowego, potocznego myślenia, ale i nie jest nawet w stanie odtworzyć go w pełnej postaci, oddać rzeczywistego zakresu ludzkiej wiedzy o społeczeństwie, nie mieszczącej się w kilku płytkich formułkach podniesionych przez „socjologa wulgarnego” do godności nauki. Jak wynika z powyższych cytatów i co obecnie udokumentujemy obszerniej, teoria wymiany chwyta bowiem tylko pewien wąski aspekt doświadczeń ludzkich zachowań w społeczeństwie, związany z „tłumaczeniem ich względami opłacalności”. Zastęp tych „ekonomicznych” terminów wprowadza Homans przy okazji omawiania piątego twierdzenia swej teorii, adaptując w tym celu pojęcia stworzone już wcześniej w analizie eksperymentu z gołębiami. „Koszt” określa Homans jako wartość utraconej nagrody, którą mogło przynieść wykonanie alternatywnego wobec podjętego w rzeczywistości zachowania (gołąb dziobiąc naraża się na zmęczenie i traci nagrodę — brak kary jest według Homansa także nagrodą polegającą na jej uniknięciu; decyzja wyboru jednego z dwu oferowanych mi stanowisk „kosztuje” mnie poświęcenie nagród związanych ze stanowiskiem z jakiego rezygnuję). Różnicę między uzyskaną nagrodą a kosztem jej otrzymania nazywa Homans „zyskiem” i wysuwa jako tezę swej teorii twierdzenie, że „żadna wymiana nie będzie trwać, jeśli obie strony nie osiągną w niej zysku”³². Wreszcie, formułuje ideę „dystrybutywnej sprawiedliwości”, zgodnie z którą w każdej wymianie musi panować reguła proporcjonalności kosztów do nagród czyli proporcjonalności inwestycja do globalnych zysków. „Inwestycje” to pewne cechy jednostki, które upoważniają ją do większego lub mniejszego udziału w ogólnej puli nagród, we własnych oczach, jak d w oczach partnera (np. wiek, płeć). Oczywiście, zauważony, dlaczego taka „inwestycja” jak określony kolor skóry jest na „interakcyjnym rynku” danego społeczeństwa ceniona niżej lub wyżej, na gruncie założeń Homansa zrozumieć nie sposób. Samo twierdzenie 5) natomiast głosi, że „im gorzej jest realizowana — na niekorzyść danego człowieka — reguła dystrybutywnej sprawa-

³⁰ Ibidem, s. 307.

³¹ K. Marks, *Teorie wartości dodatkowej*, cz. 3, Warszawa 1966, s. 585.

³² „Social...” 1961, s. 61.

wiedliwości, tym bardziej prawdopodobne jest przejawianie przezeń emocjonalnego zachowania zwanego złością"³³.

Że zasada dystrybucyjnej sprawiedliwości w praktyce obowiązuje, musimy Homansowi wierzyć na słowo, ale niełatwo chyba wyznaczyć punkt, w którym zostaje ona przekroczona, jeśli zważyć, że żadnych proporcji między Homansowskimi pojęciami nagród, kosztów, zysków czy inwestycji nie da się oczywiście obliczyć. Jeszcze bardziej istotne pytanie, jakie nasuwa się w związku z „piątym prawem wymiany społecznej” dotyczy genezy owego poczucia sprawiedliwości, z jakim uczestnicy przystępują do „wymiany”, to jest wchodzi w jakiegokolwiek bezpośrednie stosunki (gdyż, jak wiemy, każda taka interakcja daje się, według założeń Homansa, traktować jako wymiana). Ponieważ nie zostaje ona przez autora wyjaśniona, najbardziej prawdopodobną hipotezą jest, że owa zasada sprawiedliwego podziału musi być najwidoczniej czymś zakodowanym w genach, stanowić jeden z aspektów przyrodzonej natury człowieka, tak jak ją rozumie Romans. Albowiem, że ma pogląd w tym przedmiocie, co do tego nie może być żadnych wątpliwości. Zespół omówionych wyżej tez musi nieuchronnie zakładać określoną koncepcję natury ludzkiej — i to jest trzecia z przesłanek „teorii wymiany”, o jakiej wspominaliśmy na początku tego szkicu. Z każdym pojęciem czy twierdzeniem obraz natury ludzkiej, tak jak ją widzi Homans, nabierał coraz wyraźniejszych konturów. Cała dotychczasowa analiza wykazuje dowodnie, że człowiek w ujęciu autora *Social Behavior* to istota wysoce interesowna, kierująca się w swym postępowaniu względami osobistej korzyści, istota, która „nie tylko szuka maksymalnego zysku dla siebie samej, ale silara się o to, aby nikt w jej grupie nie miał większych od niej zysków”³⁴, istota kalkulująca, wybierająca spośród możliwych kierunków zachowania te, które mogą przynieść największą nagrodę, to znaczy przyjemność, przy minimalnych stratach ze swej strony, zmierzająca do optymalizacji bilansu: nagroda minus koszt. Widać od razu, że jest to zachowany w niemal nie zmienionej postaci wizerunek człowieka zakładany przez tradycyjne koncepcje hedonizmu i utylitaryzmu. Co więcej, treść homansowskiej wizji człowieka skłania do wniosku, że ta w założeniu koncepcja „natury ludzkiej w ogóle” jest w istocie opisem pewnych cech historycznie określonego człowieka, dokładniej uczestnika kapitalistycznego rynku, członka społeczeństwa rządzonego zasadami gospodarki towarowo-pieniężnej.

Skłonność do nadawania statusu zjawisk ogólnoludzkich zjawiskom charakterystycznym dla stosunków burżuazyjnych czyli, ogólniej, do przekształcania tego co partykularne w to co uniwersalne i tego co wła-

³³ Ibidem, s. 75.

³⁴ G. C. Homans, „Zachowania społeczne jako wymiana dóbr”, w: *Elementy teorii socjologicznych*, Warszawa 1975, s. 119.

ściwe pewnemu okresowi historycznemu w odwieczny składnik ludzkiej historii, to kolejny przejaw ahistoryzmu Homansa,

Zadajemy sobie obecnie pytania, czy możliwe jest na podstawie założeń teorii wymiany, naukowe, niezdeformowane ujęcie sfery makrostruktur, wielkich struktur, a najprościej, społeczeństwa jako całości?

Dotychczas rozważane zachowanie, wraz z wszystkimi jego prawidłowościami Homans nazywa elementarnym albo inaczej subinstitucjonalnym. Odróżnia od niego zachowane zachodzące na poziomie instytucjonalnym, to jest określane przez różne oficjalne normy, formalne reguły i w ogóle wszelkie społecznie utrwalone i historycznie przekazywane wzory (instytucją jest 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 że same nagrody mają naturę przede wszystkim „wzmocnień uogólnionych” — takich jak pieniądź lub aprobata społeczna — stosowalnych w wielu różnorodnych sytuacjach, w odróżnieniu od wzmocnień pierwotnych odnoszących się do określonego rodzaju zachowań.

Pomińmy w tej chwili kwestię możliwości zmieszczenia ogółu „pozainterakcyjnych” stosunków i procesów w społeczeństwie w ramach homansowskiego zachowania „instytucjonalnego”; zainteresujemy się raczej, jak w jego teorii pojmuje się relację obu wyróżnionych sfer. Pamiętamy, że 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”³⁵. Twierdzenia powyższe odpowiadają ogólnemu pogładowi Homansa, który stoi na stanowisku, jak to sam określa, redukcjonizmu psychologicznego. W jego własnych słowach polega ono 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”. Znaczący to, że „socjologia jest pochodną psychologii, przynajmniej w tym sensie, że zjawiska społeczne wymagają dla swojego wyjaśniania ogólnych twierdzeń psychologicznych”³⁶. 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

³⁵ „Social...” 1961, s. 380.

³⁶ *Ogólne twierdzenia ...*, s. 80, 81.

indywidualnego zachowania (a dokładniej: „diadycznego”, jako że podstawową jednostką analizy jest w teorii wymiany, jak wiemy, 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, widać się w nowe sprzeczności, odzwierciedlające chęć pogodzenia w ramach jednej koncepcji też specyficznych dla teorii wymiany z kryjącym się za nimi, ale niekiedy, jak się okazuje, 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 talk 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 aprobata społeczna. Ponieważ dane zachowanie lnje dochodzi do tych innych drogą naturalną, musi się im powiedzieć jak się mają zachowywać — stąd werbalny opis zachowania, norma”³⁷.

Nie od rzeczy będzie postawić Homansowi na tym miejscu pytanie dlaczegóż to „natura” jednych ludzi jest taka, że skłania ich do „właściwej” reakcji na śmierć bliskich, podczas gdy „natura” innych wy-

³⁷ „Social...”, s. 380 - 381.

maga — w celu przyswojenia im tego zachowania — wtórnego „wzmocnienia”, dodatkowego pobudzenia? Czyżby „natura” tych drugich kryła się głębiej, była uśpiona, potrzebując dla uzewnętrznienia się ekstrabodźców? Na pytania te przyszedłby Homansowi tym bardziej odpowiedzieć, że sam w wielu miejscach podkreślał, iż natura ludzka jest wspólna dla wszystkich przedstawicieli gatunku homo, a więc że nie można jej używać jako czynnika tłumaczącego różnice w zachowaniu ludzi.

Zasady swej teorii wymiany Homans próbuje rozciągnąć również na zjawisko zróżnicowania społecznego. Wprowadza w tym celu pojęcie statusu społecznego: „ogólną regułą wydaje się być, 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 spostrzegane 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”³⁸. Jest to więc zasadniczo świadomościowa koncepcja zróżnicowania społecznego; względy obiektywne, o jakich się wspomina w homansowskiej definicji, są o tyle istotne dla wyznaczania 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, jakie otrzymuje [...] rodzaje działania, jakie 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 świadomi”³⁹. Na przykład to — powiada Homans — że ktoś dostaje wyższą płacę od kogoś innego, samo w sobie nie 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 społe-

³⁸ „*Social...*” 1974, s. 195.

³⁹ „*Social...*” 1961, s. 149 - 150, 337.

czeństwach globalnych, że musiały one zostać wytworzone w obu wypadkach przez te same procesy"⁴⁰.

Konsekwencją tej koncepcji zróżnicowania społecznego — a zarazem dowodem jej subiekty wytycznego charakteru — jest niemożność wyraźnego wyróżnienia poszczególnych „warstw”, czy, jak je nazywa Romans, „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, jak tylko linią arbitralną można by zaznaczyć na przykład gdzie skończyła się purpura, a zaczęła czerwień"⁴¹. 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"⁴². 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 marksistowskiej teorii społeczeństwa, według której wyróżnia się je na podstawie stosunków ekonomicznej własności, kryterium umożliwiającego precyzyjne i niezależne od świadomości danego osobnika określenie jego przynależności klasowej. Natomiast zróżnicowanie społeczne wyznaczone przez własność nie znajduje się w kręgu zainteresowań teorii wymiany; traktując jako dwa główne wyznaczniki „statusu” odpowiednio, zawód — „jako to co się daje” i dochód — „jako to co się dostaje”, pozostawia ona poza *swym* zasięgiem zjawiska, które — jak prywatna własność środków produkcji — umożliwiają uzyskiwanie 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 jako „sprawę gustu”: „kiedy ktoś mówi, że jedna grupa wyzyskuje drugą, wszystko co oznaczają jego słowa to to, że on personalnie nie aprobejuje sposobu w jaki nagrody są rozdzielane między te dwie grupy”⁴³.

„Interakcjonalistyczny redukcjonizm” Homansa, jak go można nazwać, odsłania wyraźnie również jego koncepcja władzy. Definiuje on władzę następująco: „Kiedy globalna nagroda osoby *A* — w porównaniu, to jest

⁴⁰ „*Social ...*” 1974, s. 307 - 308.

⁴¹ *Ibidem*, s. 309.

⁴² *Ibidem*, s. 310.

⁴³ *Ibidem*, s. 251. Por. też „*Social...*” 1961, s. 247.

z (dostępnymi jej) alternatywami— z podjęcia działania, które nagradza osobę *B* jest mniejsza — przynajmniej tak postrzega ją *B* — niż globalna nagroda osoby *B* z podjęcia działania, które nagradza osobę *A* i *B* w rezultacie zmienia swoje zachowanie w sposób korzystny dla *A*, to *A* sprawuje władzę nad *B*"⁴⁴. Zdaniem Homansa, pod tę definicję podpadają zarówno przypadki władzy „niaprzymusowej”, 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 „przymusowej” (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, jakie 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, którego przykładu użył dla ilustracji — 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 swymi zwolennikami. Widzimy też władzę sprawowaną przez prezydenta Stanów Zjednoczonych rozkazującego żołnierzom walczyć w Wietnamie”⁴⁵. 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”⁴⁶.

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 wyłącznie dla konkretnych wchodzących w nie indywidualów mającymi znaczenie. 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 istnie-

⁴⁴ „Social...” 1974, s. 83

⁴⁵ G. C. Homans, *Commentary*, w: *Institutions and Social Exchange*, (ed.) R. Simpson, H. Turk, Indianapolis —New York 1971, s. 371.

⁴⁶ Ibidem.

nia i mechanizmów funkcjonowania władzy jako zjawiska makrospołecznego. Jest to ze swej strony konsekwencją faktu ogólniejszego: braku szans opanowania rzeczywistości wielkich struktur narzędziami pojęciowymi wypracowanymi w analizie bezpośrednich interpersonalnych interakcji.

Powyższe cząstkowe i nieudane próby wyjścia poza „zakłęty 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 da się pojąć bez uwzględnienia szerszego kontekstu społecznego. Dotyczy to, oczywiście także zjawisk tego rodzaju, do jakich odsyła koncepcja wymiany. Czy na przykład występowanie w niektórych aktorach naszego życia codziennego zjawisk w rodzaju „wymiany” różnych rzeczowych i pozarzeczowych świadczeń będzie wytłumaczalne bez odwołania się chociażby do określonych luk na rynku uwarunkowanych z kolei trudnościami gospodarki, a więc procesów rzędu makroskali, nieredukowalnych do złej lub dobrej woli, czy intencji i życzeń poszczególnych jednostek?

THEORIE D'ECHANGES SOCIAUX DE GEORGE HOMANS

R é s u m é

Le présent article contient l'analyse critique d'une théorie sociologique contemporaine en vogue, c'est-à-dire de la théorie d'échanges sociaux de G. C. Homans. L'auteur prouve le caractère tautologique des idées et des thèses principales de la théorie d'échanges. A son avis cette conception est un exemple de „la sociologie vulgaire” dont le raisonnement et les constatations ne dépassent pas le cadre du bon sens. Cette conception ne prend pas en considération des notions historiques. La théorie d'échanges sociaux a pris pour point de départ et pour l'unité de base de son analyse le rapport d'interaction entre les individus. C'est à cause de cela qu'elle ne peut pas présenter des phénomènes et des procédés macro-sociaux d'une façon adéquate, elle ne peut pas devenir la thèse scientifique de la société en sens général.