

W: Krzysztof Brzechczyn, Mieszko Ciesielski, Eliza Karczyńska (red.), *Jednostka w układzie społecznym. Próba teoretycznej konceptualizacji (Poznańskie Studia z Filozofii Humanistyki, 22)*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Nauk Społecznych, 2013, s. 95-109.

Wolfgang Balzer
Uniwersytet w Monachium
Niemcy

WYMIANA VERSUS WPŁYW: PRZYPADEK IDEALIZACJI¹

Abstract. The intertheoretical relation between economic equilibrium theory and a theory of social institutions is studied in reduced Form, i.e. by comparing the central primitives rather than the full formal models. It is shown that equilibrium can be regarded as a limit of institutions with ever more symmetrical power relations. Economic equilibrium theory thus is shown to be an idealization of the theory of social institutions. A provisional topology which gives substance to the notion of a limit is defined “internally,” i.e. by reference to items occurring in the models only. The meta-scientific status of idealization is briefly discussed.

Słowa kluczowe: władza, wpływ, wymiana, idealizacja

Keywords: power, influence, exchange, idealization

Wstęp

Niektórzy znani autorzy utrzymują, że adekwatny opis zjawisk społecznych może być dokonany jedynie w ramach mieszanego podejścia wykorzystującego ekonomię, socjologię i historię². Z pewnością idea ta sama się wręcz narzuca; każdy pracujący w ramach teorii stosowanej do systemów społecznych mógł odczuć, że niektóre fragmenty lub aspekty realnych sytuacji mogłyby zostać lepiej zrozumiane z perspektywy innej teorii. Łączenie różnych teorii tak, by ulepszyć naukowy obraz zjawisk, wydaje się zatem naturalne. Problemem jest

¹ Niniejszy tekst jest tłumaczeniem: Exchange Versus Influence: A Case of Idealization. W: B. Hamminga, N. B. De Marchi (red.), *Idealization VI: Idealization in Economics (Poznań Studies in the Philosophy of the Science and the Humanities, 38)* Amsterdam – Atlanta, GA: Rodopi, 1994, s. 189-203. Wyrażam wdzięczność wobec Berta Hammingi za pomocne komentarze dotyczące wcześniejszej wersji.

² Pogląd ten wyrażony jest *explicite*, np. u Braudela (1980), wyraźnie choć *implicite* występuje w dorobku Marksa.

wszakże to, że nie posiadamy wyraźnych idei w kwestii tego, co oznacza „łączenie” różnych teorii pochodzących z różnych dyscyplin dla uformowania „wspólnego obrazu” realnych zjawisk. Istnieje więc „problem wspólnego zastosowania”. Tu i ówdzie pojawiają się niejasne pojęcia komplementarności; do opisu zagadnienia wykorzystywane jest także pojęcie karykatury. Z racji nielicznych przykładów takich kombinacyjnych ujęć oraz tego, że „teorie” brane w podobnych ujęciach pod uwagę były bardzo niejasne, nie obstajemy przy próbach wysuwania ogólnych twierdzeń o tym, jak różne teorie mogą, czy też faktycznie wspólnie pracują nad bardziej adekwatnym modelowaniem realnych zjawisk (jak u Marksa).

W niniejszym artykule pragnę podjąć ten problem, analizując zjawiska z pogranicza ekonomii i socjologii. Mamy tu do czynienia z wyraźnym przypadkiem, kiedy ekonomiczna idealizacja wolnego rynku zderza się z realnym istnieniem instytucji mających na celu jego zniekształcenie. Wydaje mi się, że sytuacja ta jest typowa dla relacji między wymienionymi dyscyplinami. Studiując ją bliżej, możemy mieć nadzieję na lepsze zrozumienie, jak różne teorie odnoszą się do siebie nawzajem oraz jak odnoszą się do rzeczywistości. Intuicyjnie rzecz biorąc, w przypadku tym mamy do czynienia z idealizacją albo konkretyzacją – jeśli poprzez wycofanie założeń idealizujących definiujących wolny rynek zostanie przeprowadzona konkretyzacja teorii ekonomicznej, dotrzemy do bardziej wszechstronnej teorii obejmującej zarówno instytucje, jak i zjawiska rynkowe. W tym kontekście powstaje naturalne pytanie, czy taki przypadek można ująć w kategoriach teorii idealizacji wysuniętej przez Leszka Nowaka (1980; Hamminga 1989).

Oczywiście niewielki jest sens mówić o dyscyplinach ekonomii i socjologii jako całościach; są one korpusami wiedzy nazbyt rozbudowanymi w celu opisanego realnych zjawisk. Z metateoretycznego punktu widzenia³ realne zjawiska lub realne systemy społeczne są opisywane lub modelowane przez teorie naukowe. Trzeba zatem znaleźć dwie teorie odnoszące się do systemów w rodzaju rynków i instytucji. W ekonomii nie ma raczej problemu z odnalezieniem powszechnie akceptowanej teorii dotyczącej idealnych rynków, która w swoich różnych formach nazywana jest teorią równowagi. Jako że nie wchodzę w szczegółową jej aksjomatyzację, nie jest tu potrzebna żadna konkretna ekspozycja. Każdy czytelnik może pomyśleć o swoim ulubionym jej ujęciu (Arrow, Hahn 1971; Debreu 1972; Haendler 1979; Hildebrand 1974). Z drugiej strony, nie ma obecnie teorii instytucji, co do której socjologowie byliby zgodni. W socjologii, wśród formalnie wyszkolonych badaczy, wiodącym paradygmatem

³ Moją metateorią jest oczywiście strukturalistyczny pogląd dotyczący teorii, który, jak sądzę, jest najbardziej wyrafinowanym ogólnym podejściem do kwestii struktury i rozwoju teorii. Zob. Balzer, Moulines, Sneed 1987.

jest teoria gier⁴. Jak dotąd wszakże nie dokonano żadnych empirycznych zastosowań modeli teoriogrowych⁵. Co więcej, można argumentować, że teoria gier błędnie, a nawet sprzecznie ujmuje podstawową cechę instytucji, wyrażającą się w zmianie funkcji wypłaty oponenta. Podczas gdy teoria gier zakłada, że funkcje wypłat są dane, teoria instytucji zakłada, że indywidua pragną zmienić funkcje wypłat swoich oponentów (Balzer 1992a). Dlatego preferuję teorię instytucji, którą sam rozwinąłem (Balzer 1990) i którą będę traktował jako socjologiczny „odpowiednik” teorii równowagi. Węższym celem niniejszego artykułu jest więc przestudiowanie relacji między teorią równowagi a ową szczególną teorią instytucji społecznych, aby dostrzec, jaką relację idealizacji stosuje się w tym przypadku.

Wynik można streścić w trzech punktach. Po pierwsze, przypadek ten w rzeczy samej egzemplifikuje centralną cechę idealizacji, dotyczącą przechodzenia od jednej teorii do innej drogą abstrakcji. Przechodzimy od instytucji do rynków, abstrahując od szczególnych cech obecnych w instytucjach, które faktycznie zapobiegają wolnej wymianie. Po drugie, można nawet wyróżnić wewnętrzne kryteria idealizacji, sformułowane w terminach ze słownika teorii, oraz tego, w jakim stopniu idealizacja jest tam obecna. Po trzecie, istnieją wątpliwości, czy pojęciowy model idealizacji zaproponowany przez Leszka Nowaka jest wystarczająco ogólny, aby traktować takie przypadki w naturalny sposób.

1. Przygotowania

Wyjściowy obraz sytuacji jest następujący: wiemy, że realne rynki są obciążone wszelkiego rodzaju regulacjami narzucanymi tak przez polityczne, jak i innego typu instytucje. Z tego powodu realne rynki nie są ani wolne, ani konkurencyjne⁶. Tym niemniej wierzymy, że potrafimy sobie wyobrazić wiele regulacji o różnej sile oddziaływania, takich, że dzięki eliminacji najsilniejszych niekształceń, a następnie krok po kroku usuwaniu tych mniej ważnych, system może zbliżyć się do wolnorynkowego. Innymi słowy: czyniąc coraz więcej

⁴ Istnieje pogląd, według którego społeczne instytucje mogą być rozumiane jako supergry. W kwestiach technicznych zob. Taylor 1976.

⁵ Istnieją oczywiście liczne abstrakcyjne „zastosowania” aparatury teoriogrowej do abstrakcyjnych klas sytuacji definiowanych poprzez szczególne charakterystyczne funkcje wypłat. Jednak przez „aplikację empiryczną” rozumiem konfrontację z prawdziwego zdarzenia modelu z danymi empirycznymi dostępnymi w konkretnej sytuacji.

⁶ W czasie dwóch ostatnich dekad intuicja ta znalazła wyraz w wewnętrznym podejściu ekonomicznym, w „nowej ekonomii instytucjonalnej”. Por. Bardhan 1989.

założeń idealizujących dotyczących realnego systemu wymiany, zbliżymy się do wolnego rynku, czyli modelu dla teorii równowagi.

Aby uzyskać bardziej treściwy opis, warto przyjrzeć się bliżej dwu teoriom modelującym system „przed” i „po” przeprowadzeniu idealizacji. Jeżeli założymy, że wszystkie ważne zniekształcenia są nakładane na system przez instytucje społeczne, możemy wziąć system w jego niewyidealizowanej formie jako model teorii instytucji. Z drugiej strony, wyidealizowany (kontrafaktyczny) system jest modelem teorii równowagi. Najpierw skoncentruję się więc na centralnych pojęciach pierwotnych obu teorii, a następnie sprawdzę, jaki jest ich wzajemny związek. Poprzez nieformalne wskazanie ich centralnej roli w wymienionych teoriach oraz założenie, że brane pod uwagę zmiany nie wpływają na „pozostałe części” teorii, porównanie jest „zredukowane” do studiowania tych dwóch pojęć pierwotnych. Nie proponując rozbudowanej analizy formalnej, twierdzę, że rezultat osiągnięty dzięki temu „zredukowanemu” podejściu mógłby zostać osiągnięty również wtedy, gdyby wziąć pod uwagę pełne modele obu teorii.

Po stronie teorii równowagi skoncentruję się na pojęciu wymiany, które nieformalnie leży w samym jej sercu. Zakrawa na ironię to, że pojęcie to nie funkcjonuje jako pierwotne w zwykłych aksjomatyzacjach. Można je wszakże z łatwością wprowadzić. Niech pojęcie pierwotne następującego kształtu:

$$\text{wymiana } (i, a, j, b),$$

będzie odczytywane jako: „indywiduum i wymienia z indywiduum j towar a za towar b ”. a oraz b są interpretowane jako symbole, których deskrypcje zawierają zarówno rodzaje dóbr, jak i ich ilość. Pojęcie to jest blisko związane z pojęciem uposażenia. Jeżeli znamy uposażenia indywiduów przed wymianą oraz posiadamy kompletną wiedzę dotyczącą predykatu wymiany, to uposażenie po wymianie jest jednoznacznie zdeterminowane. Także z predykatu wymiany uposażenia przed i po mogą być zdeterminowane, jeśli tylko znamy „resztę”, np. te wielkości, które indywidua zatrzymują, nie poddając ich wymianie. Pokazuje to, że ten predykat jest w teorii równowagi naprawdę podstawowy. Jeśli nie byłoby tak z powodu matematycznego formalizmu, to łatwo można by go wprowadzić do jakościowego sformułowania teorii. Do bazowych pojęć empirycznych, takich jak uposażenie czy wymiana, teoria równowagi dodaje pojęcia użyteczności lub preferencji, a także pojęcie równowagi wraz ze znanymi założeniami na temat maksymalizacji, wypukłości preferencji i rachunku rynkowego.

Po stronie socjologii konieczne jest dłuższe wyjaśnienie. Jednym z głównych pojęć pierwotnych teorii instytucji jest pojęcie władzy, które wykorzystywane jest w następującej postaci:

$$\text{władza } (i, a, j, b)$$

i odczytywane jako: „indywiduum i , poprzez wykonywanie działania a sprawuje władzę nad indywiduum j w taki sposób, że j wykonuje działanie b . Ponownie a oraz b są symbolami konkretnych działań w całej ich historycznej wyjątkowości. Ten sposób faktycznego sprawowania władzy musi zostać odróżniony od dyspozycji do posiadania władzy, która może być rozumiana w terminach sprawowania władzy (mieć władzę to tyle, co być zdolnym do jej sprawowania pod odpowiednimi warunkami⁷). Należy go również odróżnić od środków sprawowania władzy, którymi są obiekty, role i instytucje umożliwiające dominującemu agentowi i dzierżenie władzy (Wartenberg 1990).

Ogólnie rzecz biorąc, instytucja społeczna jest modelowana jako hierarchia makroskopowych grup, pomiędzy którymi ustalona jest relacja statusu, ujmowana w terminach indywidualnego sprawowania władzy. Intuicyjnie, grupa g ma wyższy status niż grupa g' , jeżeli prawie wszyscy członkowie grupy g sprawują władzę nad odpowiednimi członkami grupy g' , ale nie *vice versa*. Można uzyskać silniejszy rodzaj powiązania poprzez wymóg, by prawie wszyscy członkowie g' odczuwali skutki takich stosunków władzy, np. dla prawie każdego członka i należącego do g' istnieje taki członek g , który sprawuje władzę nad i . Stąd na poziomie makroskopowym instytucja składa się m.in. ze struktury:

$$\langle G, s t \rangle$$

gdzie: G jest zbiorem grup, $s t$ jest relacją dwuczłonową zachodzącą na G , $s t$ jest przechodnia⁸ i istnieje grupa g w ramach G , która posiada najwyższy status.

Dalsze części modelu, takie jak nadbudowy, które zawierają pewne elementy reprezentacji intelektualnych ważnych dla funkcjonowania instytucji, oraz praktyki społeczne, w których mają swe źródła i które kierują rozwojem różnych typów działań charakteryzowanych w terminach odpowiednich grup, nie będą tu szczegółowo opisane (Balzer 1990).

Ważne jest, by zobaczyć sposób funkcjonowania instytucji społecznych. Instytucja może być postrzegana jako rodzaj wykrystalizowanej pajęczyny relacji władzy zachodzących pomiędzy indywiduami, która jest stabilizowana w interesie wyjątkowej grupy, posiadającej najwyższy status w ramach instytucji. Jak długo relacje władzy są korzystne dla członków tej grupy, tak długo mają oni interes w legitymizowaniu i stabilizowaniu tychże relacji. Kiedy uda się to raz i ustali się instytucja, można dobrze zobaczyć, jak owe relacje

⁷ Prowadzi to do analizy obiektów kontrfaktycznych, która nie wydaje się dziś problematyczna. Por. Lewis 1973.

⁸ Odchodzę tu od wcześniejszego stanowiska (Balzer 1990), gdzie relacja statusu jest brana za przeciwzwrotną. W ramach pełnej teorii przeciwzwrotność wymusza asymetrię, które nie są kompatybilne z obrazem równowagi znanym z wymiany. Jeżeli wymiana ma stać się „specjalnym przypadkiem” instytucji, to wymóg ten musi zostać osłabiony.

władzy funkcjonują również jako przeszkody dla wymiany konkurencyjnej. Grupa z wysokim lub najwyższym statusem może być zdolna do wprowadzenia wszelkiego rodzaju regulacji, które przynoszą pewną dodatkową korzyść członkom tej grupy. Jeżeli grupa ta nie jest sama zaangażowana w biznes, może ona np. nakładać podatki. Jeżeli zaś jest to grupa prowadząca ożywiony handel, to będzie starała się chronić swój interes przed członkami innych grup. Wszystkie rodzaje podatków, subsydiów oraz instytucjonalne regulacje i zalecenia w nowoczesnych państwach mogą być w ten sposób postrzegane jako faworyzowanie pewnych najpotężniejszych grup, np. grup, których członkowie są w stanie sprawować władzę nad wieloma członkami innych grup – kosztem innych grup. Opis ten powinien wystarczyć, by zarysować fundamentalną rolę powyższego pojęcia władzy w teorii instytucji społecznych.

2. Porównanie

Spróbuję teraz porównać obie teorie w „zredukowany” sposób, poprzez porównanie dwóch pojęć pierwotnych: wymiany i władzy. Pojęcia te dobrze nadają się do porównania, gdyż mają tę samą liczbę argumentów i dwa spośród nich można uznać za takie same po obu stronach. Pojęcie indywiduum czy osoby jest takie samo w teorii równowagi i teorii instytucji. Zatem *i* oraz *j* w powyższych przykładach można uznać za denotujące ten sam rodzaj jednostek w przypadku obu predykatów.

A co z *a* i *b*? W teorii równowagi denotują one wiązki towarów, w teorii instytucji odnoszą się do działań. Czy występuje tu wielka ontologiczna różnica pomiędzy towarami i działaniami? Z pewnością w odpowiednich warunkach działania mogą przekształcić się w towary. Mogę preferować podjęcie działania *a* niż działania *b*, lub działanie *a* ma dla mnie jakąś użyteczność. I na odwrót, może wydawać się osobliwe mówić, że towary są rodzajami działań. I nie ma między nimi nieprzezwyciężalnych różnic. W ramach swobodnej i naturalnej interpretacji możemy przejść od towarów do działań. Używanie jakiegokolwiek towaru polega na jego konsumowaniu, na jego potencjalnym wykorzystaniu w potencjalnej konsumpcji albo wykorzystywaniu jego potencjału dla poprawienia konsumpcji⁹. W nakreślonym kontekście możemy

⁹ Oczywiście nie dyskutujemy tu głębokich filozoficznych czy moralnych kwestii. Kontekstem jest empiryczna teoria dotycząca szczególnego rodzaju systemów społecznych i sposobu, w jaki indywidua zachowują się w tych systemach. Nawet jeżeli pewne osoby mogą odmawiać wartości takim rzeczom, jak zasady, prawda czy piękno, nie wprowadza to jeszcze poważnego argumentu przeciwko proponowanemu przejściu, jest bardzo prawdopodobne, że taki fenomen zostałby wyeliminowany w toku przybliżonego zastosowania empirycznej teorii dyskutowanego rodzaju.

sprawnie przejść od towaru do działania związanego z jego konsumpcją. Przyjąwszy tę reinterpretację, towary mogą zostać zastąpione przez odpowiadające im działania. Nie jest wszakże konieczne, aby zgodzić się na to globalne ontologiczne ucieleśnienie. Jak już zaznaczono, teoria równowagi może być wyrażona jako ta, która mówi o wymianie i niewymiennych własnościach zamiast o zwykłych uposażeniach. Wymiana towarów może być jasno opisana w terminach działań. Zamiast mówić, że i oraz j wymieniają a za b , możemy równie dobrze powiedzieć, że i podejmuje działanie „ i przekazuje towar a dla j ” oraz, że j podejmuje działanie „ j przekazuje towar b dla i ”. Oczywiście a i b muszą być wciąż słownie opisane, lecz ich deskrypcje zazwyczaj nie zawierają słowa „towar”. Naturalne jest, by postrzegać każdą wymianę jako parę działań i z tego powodu możemy zaprzeczyć ontologicznej różnicy i wziąć „towary” w wymianie jako działania podjęte w akcie wymiany. Pod takimi warunkami ontologia obu predykatów, wymiany i władzy, jest taka sama. Jeśli przyjąć E dla oznaczenia zbioru wiązek działań, które mogą i faktycznie są podejmowane w systemie, oraz J dla oznaczenia zbioru aktorów obecnych w systemie, to zarówno wymiana, jak i władza są podzbiorem $J \times E \times J \times E$. Należy podkreślić, że pojęcie działania jest bardzo pojemne i może być stosowane w odniesieniu do tak różnorodnych przedsięwzięć, jak tworzenie armii czy złupienie miasta. Dlatego możemy powiedzieć, że i , przykładowo król, dzięki powołaniu armii sprawuje władzę nad królem sąsiadem, nakazując mu opłacanie trybutu.

Skoro ontologia jest w przypadku obu predykatów taka sama, to w czym tkwi różnica? Aby ją ujrzyć, musimy wyjaśnić, co rozumiemy przez sprawowanie władzy. W teorii instytucji sprawowanie władzy posiada trzy cechy (Balzer 1990, 1992b). Niech każda czwórka o postaci $\langle i, a, j, b \rangle$, dla której zachodzi władza (i, a, j, b) , będzie nazwana sytuacją władzy. Po pierwsze, co brzmi dość trywialnie, działania a i b w sytuacji władzy muszą zostać faktycznie wykonane. Gdyby było inaczej, nie moglibyśmy mówić, że władza jest sprawowana. Po drugie, z punktu widzenia jednego z aktorów: i lub j działanie a musi być przynajmniej częściową przyczyną działania b . Jeżeli brakowałoby takiej częściowej przyczynowości, to obaj agenci mogliby uznać, że b po prostu wykonano jakiś czas po a , lecz bez żadnego związku. Po trzecie, co najważniejsze, agent j pierwotnie nie zamierza podjąć działania b . Dochodzimy więc do następującej charakterystyki władzy (która nie jest definicją, ale zwykłym aksjomatem):

władza (i, a, j, b) zachodzi wtw

- (1) i wykonuje a oraz j wykonuje b
- (2) i lub j wierzą, że a jest częściową przyczyną b
- (3) i zamierza spowodować, że j powinien wykonać b , podczas gdy j nie zamierza podjąć b .

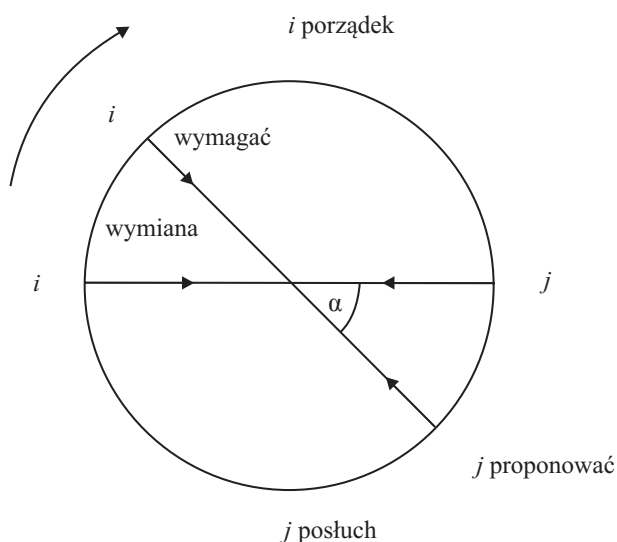
Aby uczynić tę charakterystykę bardziej precyzyjną, możemy sobie wyobrazić sytuację władzy jako złożoną z dwóch momentów. W pierwszym momencie osoba *i* podejmuje działanie *a*, zaś jakiś czas później osoba *j* podejmuje działanie *b*. Obecnie kluczowym warunkiem jest to, że pierwotnie, np. w czasie kiedy *i* wykonuje *a*, *j* nie zamierza podjąć się wykonania *b*. Stąd fakt późniejszego podjęcia działania *b* wskazuje na pewne wewnętrzne zmiany po stronie *j*. *j* może tak bardzo zmienić swoje intencje, że po jakimś czasie również będzie miał zamiar wykonać *b*. Czasami tak jednak nie jest: *j* wykonuje *b*, mimo że nie zamierza wykonywać *b*. Nieformalnie możemy powiedzieć, że sprawowanie władzy napotyka ze strony *j* na pewien opór¹⁰. Tutaj sytuuje się czysta różnica między wymianą a władzą. Podczas wymiany obaj aktorzy zamierzają podjąć swoje działania. W sprawowaniu władzy aktor *j* (który może być nazwany aktorem podporządkowanym) nie zamierza, przynajmniej pierwotnie, podejmować swego działania. Raz dostrzeżona, różnica ta nie powinna być wszakże przeceniana. Stopień oporu jest zmienny i może stać się arbitralnie mały. Z drugiej strony, będąc tak małym, jak sobie tego życzymy, wciąż zaznacza ową różnicę. Aby to dostrzec, rozważmy możliwy zarzut głoszący, że również podczas wymiany napotykamy opór¹¹. Końcowa wysoka cena przewycięża „opór” partnera przed sprzedażą. Jednakże, przyjmując zwykle założenia idealizujące teorii równowagi, ten sposób opisu sytuacji nie jest satysfakcjonujący. Zwykła analiza przebiega następująco. Racjonalny potencjalny sprzedawca *j* dla każdej ustalonej ceny *p* wie, czy sprzedaż po cenie *p* podniesie jego użyteczność, czy też nie. Jeżeli nie, to sprzedawca nie zamierza sprzedawać po danej cenie i w sensie przedstawionym wyżej opiera się dokonaniu wymiany. Jeżeli z drugiej strony cena *p* jest dostatecznie wysoka, osoba ta zamierza sprzedać i dochodzi do wymiany. Takie same uwagi dotyczą potencjalnego kupującego *i* oraz szczególnej ceny, którą oferuje. Zamierza on dokonać wymiany tylko wtedy, gdy cena jest niższa od pewnej znanej mu ustalonej granicy. Spoglądając na sytuację w ten sposób, „przewyciężyć opór *j*” oznacza złożenie nowej, lepszej oferty, tj. wykonanie nowego, odmiennego działania. Ze względu na pierwotne działanie *a* oferujące zbyt niską cenę *p* *i* nie przełamuje „oporu” *j* i po stronie *j* nie zostaje podjęte żadne działanie. Nie ma zatem sprawowania władzy. Z drugiej strony, poprzez odmiennie działanie *a*’ oferujące wystarczająco wysoką cenę żaden opór nie musi być przewyciężony, ponownie więc nie ma tu sprawowania władzy.

Rozważmy kilka polskich (w oryg. – angielskich) czasowników, począwszy od „błagać”, „proponować”, poprzez „wymieniać”, aż do „wymagać” i „żądać”. Porządkowi właściwemu na tej liście odpowiada podobny porządek statusu

¹⁰ Cecha ta została rozpoznana dawno temu, por. Weber 1980, s. 28.

¹¹ W tym miejscu jestem dłużnikiem Berta Hammingi.

aktorów z uwagi na inną osobę – adresata. „Błagać” oznacza przemawiać z niższego poziomu, tj. prosić o coś, wciąż będąc w gorszej pozycji. Podczas wymiany obie osoby sytuują się na tym samym poziomie. Osoba, która żąda lub rozkazuje, zajmuje nadrzędną pozycję względem adresata. Z pewnością są jeszcze inne wyrażenia zaliczające się do naszego spektrum, których nie znam z racji ubogiej polszczyzny (w oryg. – angielszczyzny). Systematycznie oraz niezależnie od jakiegokolwiek szczególnego języka ogólną sytuację ujmuje rys. 1.



Rys. 1. Wymiana versus wpływ

Po przeciwnych stronach okręgu na każdej linii przebiegającej przez jego środek mamy dwie osoby: *i* oraz *j* wchodzące w interakcje. Jeżeli odpowiednia linia jest horyzontalna, interakcja ta jest wymianą; jeżeli jest wertykalna, interakcją jest sprawowanie władzy przez osobę „na górze” nad osobą „na dole”. Pomiędzy tymi ekstremalnymi pozycjami istnieje nieskończenie wiele pozycji pośrednich, z których każda jest dana abstrakcyjnie pod specyficznym nachyleniem kąta α . Jeżeli α ma między 0 a 90 stopni, to odpowiednie interakcje zmieniają się od czystej wymiany do czystego sprawowania władzy.

Ponadto interpretujemy rysunek jako ukazujący różne stopnie sprawowania władzy, z których każdy powiązany jest z różnymi wartościami kąta α . Władza jest sprawowana w najwyższym możliwym stopniu, jeżeli kąt $\alpha = 90$. Kiedy α zmniejsza się, władza jest mniej wyraźna. W tej interpretacji wymiana staje się szczególnym przypadkiem sprawowania władzy. Jest to najłagodniejsza forma władzy, w ramach której agenci są, praktycznie rzecz biorąc, równi. Kiedy α dochodzi do 0, ów specjalny przypadek osiąga swoją granicę.

Po stronie instytucji ograniczenia te pociągają za sobą dwie rzeczy. Po pierwsze, możemy spoglądać na stopień oporu, który ustala się po stronie podporządkowanych. W powyższej charakterystyce władzy warunek (3) powiada, że *j* nie zamierza czynić *b*, lecz warunek (1) utrzymuje, że *b* jest przez *j* wykonywane. Im wyższe jest przeświadczenie *j*, by nie robić *b*, tym większy jest jego opór i tym samym większa jest władza sprawowana przez *i* nad *j*, jeżeli *j* faktycznie wykonuje *b*. Po drugie, zmierzając do granicy, relacja pomiędzy dwoma aktorami staje się bardziej symetryczna. Podporządkowanemu agentowi również przyświeca intencja, że agent nadrzędny powinien wykonać „swoje” działanie *a*. Wzrasta też obopólne przeświadczenie, że działanie *b* jest częściową przyczyną działania *a*. Granicznie, kiedy opór w ogóle nie występuje, a jednocześnie brak jakichkolwiek intencji ze strony *j* oraz kiedy istnieją symetryczne przekonania przyczynowe, sytuacja jest doskonale symetryczna. W relacji władzy, która jest zbliżona do wymiany, działanie *i* może być również opisane jako: *i* przekazuje *j* pewne dobro, tak jak działanie *j* można ująć jako: *j* przekazuje *i* pewne dobro.

Rozciągając tę relację na pełne teorie, powinniśmy stwierdzić, że teoria równowagi jest nie tylko specjalnym przypadkiem teorii instytucji, ale jest też granicznym przypadkiem tej drugiej. Na poziomie makroskopowym zmierzanie do granicy jest równoznaczne ze zmianami hierarchicznej struktury $\langle G, s \rangle$ w taki sposób, że relacja statusu staje się „słabsza”. Relacja statusu pomiędzy dwiema grupami jest „definiowana” w terminach indywidualnego sprawowania władzy pomiędzy jej członkami. Gdy owe relacje władzy dotyczą wymiany, stają się bardziej symetryczne, stąd też „różnica” lub „dystans” zaciera się. Granicznie różnice statusu zanikają, grupy posiadają równy status w tym sensie, że żadna grupa nie jest ani wyżej, ani niżej, jeśli chodzi o status w porównaniu z innymi, dzięki czemu, w szczególnym sensie, grupy „łączą się” w jedną dużą grupę (zbiór agentów ekonomicznych).

3. Wewnętrzne kryteria dystansu

Dzięki temu nie tylko można sobie wyobrazić przejście z poziomu instytucjonalnego do systemu równowagi wymiany, ale także odnaleźć kryteria ustalające, jak daleko od „ekonomicznej granicy” modelu równowagi znajduje się instytucja. Można więc ustalić stopień, w jakim instytucja odbiega od równowagi, w terminach na tyle operacyjnych, by pojęcie dystansu ująć ilościowo. Rozważmy system agentów i działań zaangażowanych w relacje władzy w ramach społecznej instytucji. Jak poprzednio, agenci oznaczeni są zmiennymi *i* oraz *j*, działania zaś zmiennymi *a* i *b*. Dla $r \leq 4$, powiemy, że *x* zachodzi w *r*-tej pozycji władzy wtw istnieją x_1, x_2, x_3 , takie że x, x_1, x_2, x_3 są pełnymi

podstawieniami dla predykatu władzy oraz x występuje na pozycji numer r w ramach tego podstawienia. Rozważmy cztery projekcje predykatu władzy:

- rządzący (władza) – zbiór aktorów występujących na pierwszej pozycji w ramach relacji władzy,
- podporządkowani (władza) – zbiór aktorów występujących na trzeciej pozycji w ramach relacji władzy,
- rozkazy (władza) – zbiór działań występujących na drugiej pozycji w ramach relacji władzy,
- posłuch (władza) – zbiór działań zachodzących na czwartej pozycji w ramach relacji władzy.

Jeżeli system jest bliski modelowi wymiany, to dwa pierwsze zbiory powinny być podobne w tym sensie, że mają podobną liczbę członków, co powinno zachodzić również w przypadku dwóch ostatnich zbiorów. Podczas wymiany „sprawowanie władzy”, nieodłącznie związane z podejmowanym przez rządzącego działaniem a , jest równoważone przez „sprawowanie władzy” nieodłącznie związane z podejmowaniem przez podwładnego działaniem b . Kiedykolwiek, w słabym sensie wymiany, i sprawuje władzę nad j , dzięki czemu należy do rządzących (władza), zaś j do podporządkowanych (władza), to zachodzi również to, że j sprawuje władzę nad i w tym słabym sensie, a zatem zalicza się do rządzących (władza), natomiast i do podporządkowanych (władza). Jako pierwszą składową miary różnicy lub dystansu pomiędzy władzą a wymianą można przyjąć różnicę w liczbie członków obu zbiorów. Jeżeli różnica jest duża, np. do podporządkowanych (władza) należy znacznie więcej członków niż do rządzących (władza), to władza jest daleka od wymiany. Oczywiście nie można oczekiwać takiej różnicy pomiędzy rozkazami (władza) a posłuchem (władza), ponieważ każde działanie o charakterze rozkazu ma swój odpowiednik w postaci posłuchu i *vice versa*. Te dwa zbiory będą więc liczebnie podobne również dla relacji władzy. Istnieje wszakże druga składowa miary dystansu.

W instytucjach „wyższe” grupy mają względnie niewielką liczbą członków, którzy jednak sprawują władzę nad wieloma członkami „niższych” grup. Stąd relacja władzy w ramach „normalnej” instytucji, gdzie istnieje silna hierarchia statusu, egzemplifikuje różnicę w liczbie członków rządzących (władza) i podporządkowanych (władza). Z drugiej strony liczba rozkazów (władza) i posłuchów (władza) jest taka sama albo podobna. Rządzący agenci wydają więc wiele rozkazów, zaś wielu podporządkowanych agentów podejmuje posłuszne działanie. Oznacza to, że średnio każdy rządzący agent podejmuje wiele różnych działań o charakterze rozkazów, podczas gdy każdy podporządkowany agent podejmuje mało posłusznych działań, przynajmniej sporo mniej niż rządzący agent rozkazów. Różnica w liczbie elementów zbiorów rozkazów (władza) i rządzących (władza) przynosi więc także pewne

rozpoznanie tego, jak daleko jest relacja władzy od wymiany. Im większa jest ta różnica, tym więcej rozkazów jest wydawanych przez każdego rządzącego agenta, tym silniejsza jest struktura władzy oraz tym większy dystans dzieli system od wymiany.

Pierwszą miarę dystansu relacji władzy do wymiany można ogólnie zdefiniować poprzez zsumowanie tych dwóch różnic. Być może nie jest to ostatnie słowo w kwestii porównania obu pojęć. Kluczowe jednak jest to, że definiowanie odbywa się w terminach czysto wewnętrznych; odnosi się ono jedynie do relacji władzy i do niczego innego.

Można mieć wątpliwość, czy ten asymetryczny obraz nie pozostaje w zgodzie z państwami demokratycznymi, które z pewnością powinny zostać włączone do analizy instytucji. Zarzut mógłby kłaść nacisk na fakt, że w demokracji każdy głosujący sprawuje władzę nad członkami grupy rządzącej poprzez głosowanie. W tym miejscu pojawia się druga cecha mojej analizy: przekonaniowa, częściowa przyczynowość pomiędzy działaniem *a* i działaniem *b*. Nawet jeżeli uznalibyśmy, że przekonania aktorów nie są aż tak ważne, tym zaś, co naprawdę się liczy, są „realne” związki przyczynowe (cokolwiek to znaczy), to i tak kluczowe jest, że podczas głosowania związek przyczynowy jest zaledwie częściowy – jak wiemy wybór pojedynczej jednostki jest uśredniany ze względu na innych. Przyjmując, że wszystkie teorie empiryczne mają tylko przybliżone zastosowanie, taki nikły związek będzie pełen niejasności, wykorzystywanych w uzgadnianiu danych z modelem. Dlatego ten związek tak naprawdę się nie liczy. Ujmując rzecz prościej: w ramach mojej analizy w demokracji na dużą skalę pojedynczy głosujący nie sprawuje władzy¹².

Jeżeli w definicji powyższych czterech zbiorów zastąpimy władzę przez wymianę, to uzyskamy cztery nowe zbiory, które również można wykorzystać do porównania. Można z tego wysnuć następujące wnioski (gdzie „podobny” znaczy „o podobnej liczbie elementów”):

- rządzący (władza) i podporządkowani (władza) nie są podobni,
- rządzący (wymiana) i podporządkowani (wymiana) są podobni,
- rozkazy (władza) i posłuchy (władza) są podobne,
- rozkazy (wymiana) i posłuchy (wymiana) są podobne,
- rządzący (władza) i rozkazy (władza) nie są podobne.

Oczywiście lista ta nie jest kompletna.

¹² Uwagi te nie wyczerpują zagadnienia demokratycznych instytucji. Nadal istnieje możliwość, że głosujący rozwijają jakąś wspólną intencję oraz wspólne przekonania i będą sprawować władzę na tym „wspólnym” poziomie. Analiza takiej sytuacji jest z pewnością bardzo ważna, ale wciąż jej brakuje. W kwestii bardziej wyrafinowanego i owocnego podejścia do wspólnych intencji i przekonań por. Tuomela 1992.

4. Idealizacja

Zbliżanie się do granicy w ramach relacji władzy, gdzie zbiega się ona (w sensie wprowadzonym przez właśnie zdefiniowane odległości) z relacją wymiany, może być dobrze wyrażone w sformułowaniu, że na każdym kroku stosowane są tu abstrakcje lub idealizacje. Moja analiza precyzyjnie ukazała, od jakich cech się abstrahuje czy też jakie z nich podlegają idealizacji. W „realnych” systemach – instytucjach z ustaloną hierarchią statusu – istnieją asymetryczne relacje władzy. Asymetria jest obecna w postaci oporu po stronie podporządkowanych oraz w różnej liczbie osób działających jako rządzący i jako podporządkowani. Kiedy pomijamy tę asymetrię, dochodzimy do wymiany. W realistycznych terminach: kiedy kontrfaktycznie zakładamy, że nie istnieje opór podporządkowanych, który naprawdę istnieje, oraz że liczba agentów po „obu stronach” jest taka sama, gdy naprawdę jest inaczej, to nasz system wygląda jak model teorii równowagi (Nowak 1980).

Głoszenie, że teoria równowagi jest wyidealizowaną teorią instytucji, nie jest zbyt ogólną hipotezą. Zasadnicze sprawy zostały już przedyskutowane. Modelowo-teoretyczne ujęcie, które wzięłoby pod uwagę pełne modele obu teorii, nie wniosłoby wiele do naszkicowanego obrazu.

Pytanie nie dotyczy wszakże oceny tego, czy tego typu idealizacje są użyteczne lub dopuszczalne. Występują one we wszystkich gałęziach nauki, zwłaszcza w fizyce, dlatego mogą być traktowane jako uzasadnione naukowo procedury. Metateoretyczne pytanie odnosi się do ogólnej struktury idealizacji oraz do roli idealizacji w nauce. Pragnę więc zakończyć krótkimi uwagami dotyczącymi obu punktów.

Ogólna struktura idealizacji została po raz pierwszy modelowo uchwycona przez L. Nowaka, którego dorobek stanowił impuls dla wielu obecnych prac nad tym zagadnieniem. Jego model sformułowany jest w terminach przechodzenia aksjomatów z jednego poziomu na następny, gdzie aksjomaty z mniej wyidealizowanego poziomu zawierają pewne nie-zeroowe parametry, których zbieżność do zera oznacza, że osiągnięto poziom wyidealizowany. Zastosowanie modelu do konkretnego przypadku zakłada wstępnie, że cechy, które zostają „wyidealizowane”, będą wyrażalne w sposób ilościowy. Sytuacja w naszym przykładzie wydaje się korzystna dla takiego rozumowania. Potrafilibyśmy zdefiniować pewne liczbowe miary „dystansu od wymiany”, które w zasadzie można uczynić częścią teorii instytucji.

Taka procedura nie wydaje się jednak naturalna. Intuicyjnie rzecz biorąc, miara dystansu nie jest częścią żadnej z dwóch teorii. Jest ona – i po to została wprowadzona – jedynie środkiem służącym do ich porównania. Bardziej naturalne ujęcie idealizacji mogłoby tę miarę uznać za zewnętrzną i opisać

przejście do granicy poprzez zbieganie się sekwencji modeli. Idea ta może zostać opracowana według linii zaproponowanej formalnie przez D. Mayra (1981). Ogólna sytuacja przedstawiana w rozważanym przypadku jest taka, że model L. Nowaka potrafi uchwycić to, co dla idealizacji jest podstawowe, lecz czyni to kosztem wykorzystania raczej restrykcyjnego formalizmu, który może zostać ulepszony we wskazany sposób.

Rozważając rolę idealizacji w nauce, mam dwie uwagi¹³. Po pierwsze, uznajemy idealizację za godną uwagi jedynie wtedy, gdy dysponujemy ideą co do tego, które dokładnie cechy zostają pominięte w wyidealizowanym obrazie. Jeżeli zakładamy, że naukowcy są wystarczająco inteligentni, by uwzględnić wszystkie te cechy, o których sądzą, że są istotne w ich własnych modelach, to jesteśmy zmuszeni przyjąć, że idealizację można wykryć dopiero w momencie stworzenia lepszej teorii. Jedynie kiedy wiemy lepiej, możemy odnotować braki wyidealizowanej teorii. Pogląd ten potwierdza rozwój nauk przyrodniczych. Po drugie, materialści będą wykazywać, że podejście idealizacyjne ma tendencję do pozostawiania poza dziedziną rozważań niektórych prawdziwych cech systemu. Jako że nie mamy lepszego dostępu do prawdy niż ten, jaki dają nasze najlepsze teorie, postulat niezależnej rzeczywistości jest silnie metafizyczny i obecnie nie wydaje się mieć wielu obrońców¹⁴. Obie uwagi podkreślają jednak rolę pojęcia idealizacji w nauce jako środka podnoszenia świadomości oraz „mierzenia” naukowego postępu, którą to rolę uważam za najważniejszą.

Z języka angielskiego przetłumaczył Tomasz Zarębski

Literatura

- Arrow, K. J., Hahn, F. H. (1971). *General Competitive Analysis*. San Francisco: Holden-Day.
- Balzer, W. (1990). A Basic Model of Social Institutions. *Journal of Mathematical Sociology*, **16**, s. 1-29.
- Balzer, W. (1992a). Game Theory versus Power Theory: A Critical Comparison. W: T. E. Wartenberg (red.), *Rethinking Power*. Albany: Suny Press.
- Balzer, W. (1992b). A Theory of Power in Small Groups. W: H. Westmeyer (red.), *The Structuralist Program in Psychology: Foundations and Applications*. Seattle: Hogrefe & Huber, s. 191-210.

¹³ Uwagi te bazują bardziej na naukach naturalnych niż na ekonomii. Artykuł Hoovera (1994) ukazuje nieco inny pogląd, który zdaje się przeważać w ekonometrii. Jednakże zagadnienie nie może – i nie powinno – być rozważane w obecnej postaci, gdyż wymagałoby to precyzyjnej eksplikacji idealizacji, która zawierałaby procedurę konfrontacji danych z modelem (i stąd proces ustalania parametru).

¹⁴ Oczywiście przesłanka w tym zdaniu jest także metafizyczna, lecz jej metafizyka jest bardziej zaawansowana niż materializm.

- Balzer, W., Moulines, C. U., Sneed, J. D. (1987). *An Architectonic for Science*. Dordrecht: Reidel.
- Bardhan, P. (1989). The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment, *World Development*, **17** (9), s. 1389-1395.
- Braudel, F. (1980). *On History*. Chicago: University of Chicago Press.
- Debreu, G. (1972). *Theory of Value*. New Haven: Yale University Press.
- Haendler, E. W. (1979). *Logische Struktur und Referenz von mathematischen ökonomischen Theorien* (dissertation, University of Munich).
- Hamminga, B. (1989). Sneed versus Nowak: An Illustration in Economics. W: W. Balzer, B. Hamminga (red.), *Philosophy of Economics*. Dordrecht: Kluwer, s. 247-265.
- Hildebrand, W. (1974). *Core and Equilibria of a Large Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Hoover, K. D. (1994). Six Queries about Idealization in an Empirical Context. W: B. Hamminga, N. De Marchi (red.), *Idealization VI: Idealization in Economics (Poznań Studies in the Philosophy of the Science and the Humanities, 38)* Amsterdam – Atlanta: Rodopi, s. 43-54.
- Lewis, D. (1973). *Counterfactuals*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mayr, D. (1981). Approximative Reduction by Completion of Empirical Uniformities. W: A. Hartkamper, H. J. Schmidt (red.), *Structure and Approximation in Physical Theories*. New York: Plenum, s. 55-70.
- Nowak, L. (1980). *The Structure of Idealization. Towards a Systematic Interpretation of the Marxian Idea of Science*. Dordrecht: Reidel.
- Taylor, M. (1976). *Anarchy and Cooperation*. London: Wiley.
- Tuomela, R. (1992). Group Beliefs. *Synthese*, **91**, s. 285-318.
- Wartenberg, T. E. (1990). *The Forms of Power*. Philadelphia: Temple University Press.
- Weber, M. (1980). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr.