

Jarosław Górniak

Instytucje, wiedza, działanie i kapitał instytucjonalny

Zarządzanie Publiczne nr 24-25 (2-3), 19-33

2013

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Jarosław Górniak

Instytucje, wiedza, działanie i kapitał instytucjonalny

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

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

1. Instytucje mają znaczenie!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Czym są instytucje – przegląd stanowisk

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

W zakresie definiowania pojęcia instytucji zarysowuje się węższe i szersze ujęcie. W węższym instytucje to zestawy reguł społecznych (norm, zasad, wzorów zachowań), które służą współdziałaniu ludzi. Hayek określa instytucje mianem *rules of conduct* – reguł postępowania, które wyłaniają się ewolucyjnie w toku współdziałania ludzi, i choć powstają w efekcie celowych działań, to na ogół nie przyjmują kształtu opartego na jakimś założonym projekcie². Na instytucje jako reguły zachowania kładzie nacisk także North, dla którego „Instytucje są regułami gry w społeczeństwie lub, bardziej formalnie, są wy-

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

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

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

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

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

Część autorów rozszerza pojęcie instytucji na wszelkie regularności w zachowaniach wśród

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

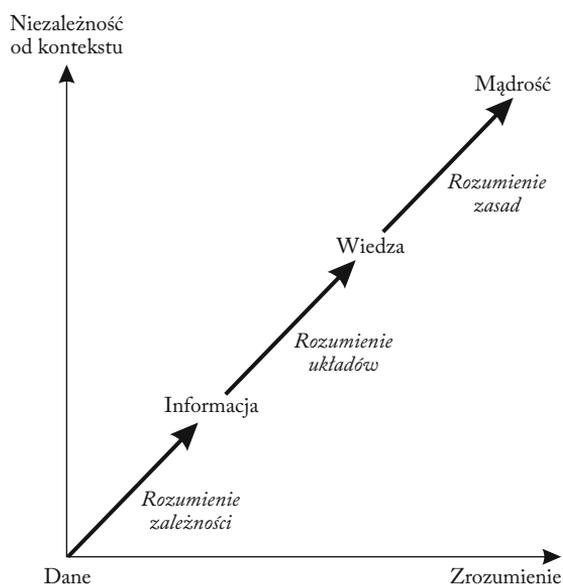
3. Działanie jako zachowanie celowe oparte na wiedzy a instytucje

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

Wszystkie działania oparte są na wiedzy, a wiedza ludzka ma charakter społeczny³, choć stale wzbogacana jest przez indywidualne innowacje. Taki jej charakter wynika z tego, że jest nabywana w procesie uczenia się od innych ludzi, za pomocą społecznie ukształtowanego języka, który na poziomie cywilizacyjnym pozwala

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

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



Ryc. 1. Od danych do mądrości

Źródło: Bellinger 2004.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

łania i wzory interakcji mogą uzyskiwać status skonceptualizowanych norm społecznych.

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

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

łym bogactwem kulturowo uwarunkowanych motywów, wśród których niepoślednie znaczenie ma chęć wyróżnienia się i uznania ze strony istotnych innych⁴.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ki poziom osiągania standardowo oczekiwanych efektów.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. Kapitał instytucjonalny

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5. Uwagi końcowe

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

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

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

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

Literatura

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

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

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

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

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

Institutions, knowledge, action, and institutional capital

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

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