

ROZDZIAŁ 10

Przeciw pogoni za nieuzasadnionymi korzyściami: o strategii tworzenia realistycznych rekomendacji

Prof. dr hab. Andrzej Zybortowicz
Instytut Socjologii
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Wprowadzenie

Komentując dwadzieścia lat tworzenia przez Polaków nowego ładu społecznego, ekonomista i były polityk Bugaj [2009, s. 65] zauważył: „Z całych przemian wyłonił się system, na którego konto trzeba zapisać szereg sukcesów. Ale też warto zastanowić się, czy jest to ustrój, który otwiera drogę do dalszych sukcesów”.

Bugaj pod znakiem zapytania stawia dalszy potencjał rozwojowy systemu, który uformował się w Polsce. To stanowi punkt wyjścia niniejszego wywodu. Następny krok to przyjęcie założenia, że ustrój, który otwiera drogę do dalszych sukcesów, musi mieć – zwłaszcza w dzisiejszym świecie – następującą cechę: zdolność do stałego reformowania się. W szczególności państwo musi posiadać zdolność do cyklicznego reformowania swej polityki gospodarczej, która jest częścią strategicznego zarządzania państwem (por. [Hausner, 2007]). Reformowanie polityki gospodarczej to przebudowa ram instytucjonalnych prowadzenia działalności gospodarczej. Dzięki analizom noblisty Northa [1990] rola instytucji jako kluczowego czynnika, od którego zależy rozwój gospodarczy, jest coraz powszechniej rozpoznawana w naukach społecznych (zob. [Wojtyna, 2009]).

Przyjęto też założenie, że zjawiskiem, które negatywnie wpływa na zdolność danego systemu do reformowania się, jest charakter i skala politycznej pogoni za rentą (dalej – PPR). Czym bardziej rozbudowana i wrośnięta w tkankę gospodarki i państwa jest PPR, tym bardziej ograniczona jest przestrzeń reformowa-

nia, zwłaszcza zaś wprowadzania w życie takich reform, które mają na celu dobro wspólne¹. Rozwój w pewnym stopniu zależy od zdolności państwa do programowania rozwoju. Z kolei zdolność ta zależy od obecności oraz jakości strategicznego przywództwa. To ostatnie zaś w istotnej mierze zależy od poziomu PPR. Wiadomo bowiem, że przywódcy państwa/reformatorzy sami mogą być zaangażowani w taką pogonь. Uzasadnienie założeń z tego akapitu i przywołanie odpowiedniej literatury zawierają wcześniejsze prace autora [Zybertowicz, Pilitowski, 2009; Zybertowicz 2010a i 2010b]. Opracowanie niniejsze należy traktować jako kontynuację analiz przedstawionych w przywołanych publikacjach. Podstawowe definicje i założenia tam przyjęte są w tym tekście traktowane jako dane.

Jako jeden ze wskaźników obecnego poziomu PPR w Polsce można przyjąć wyniki badań prof. Rybińskiego i Lewandowskiej-Kaliny [2011]. Autorzy ci piszą: „W Polsce funkcjonuje patologiczny proces uchwalania prawa. Z jednej strony mamy silne grupy interesów, z drugiej strony słabe państwo oraz mechanizmy, które pozwalają grupom interesów uzyskiwać korzyści kosztem społeczeństwa. Wejście Polski do UE przyczyniło się do dalszego narastania patologii w tym obszarze. (...)”

Pilotażowo sprawdziliśmy ustawy uchwalone przez Sejm w latach 2006–2010. Badanie ograniczono do ustaw, które miały wpływ na wolność gospodarczą i finanse publiczne, zaś pominięte zostały akty prawne, które miały charakter techniczno-prawny (...).

W sumie analizie poddano 332 ustawy spośród 1221 uchwalonych w tym okresie. Wśród 332 ustaw 27 procent ograniczało wolność gospodarczą, a 19 procent ją zwiększało. Prawie połowa ustaw generowała koszty dla finansów publicznych, zaś tylko 4 procent ustaw ograniczało koszty. (...) Następnie z grupy analizowanych ustaw wybraliśmy te, które miały wpływ na finanse publiczne, czyli na sposób dystrybucji dochodu narodowego. To właśnie w grupie tych ustaw sprawdziliśmy, czy realizowany jest interes publiczny, czy interes danej grupy. Okazało się, że aż 90 procent analizowanych ustaw realizuje interesy danej grupy, a tylko 8 procent interes publiczny. Z kolei wśród grup interesów najczęściej ustaw realizowało przywileje grup społecznych (57 procent), potem grup biznesowych (30 procent) i na końcu interesy administracji (15 procent).

(...) w Polsce w procesie uchwalania prawa brakuje mechanizmu, który eliminowałby takie rozwiązania ustawowe, które dają korzyści danej grupie nacisku kosztem reszty społeczeństwa. (...) Wielkim przegranym jest Polska, ponieważ koszty związane ze złym prawem w Polsce można szacować na miliardy złotych rocznie. Nasze wnioski są potwierdzone przez raport OECD na temat regulacji

¹ Przez dobro wspólne rozumie się zbiór takich warunków, które pomagają optymalizować wykorzystanie zasobów dostępnych danej zbiorowości oraz tworzyć nowe przydatne dla zbiorowości zasoby.

w Polsce z października 2010 roku, który stwierdza, że proces tworzenia prawa jest wadliwy, oceny skutków regulacji nie mają większego znaczenia, a proces konsultacji społecznych jest pozorny”.

Jeśli zaprezentowane w tym cytacie wyniki badań są poprawne, to można uznać, że został tu przedstawiony poważny argument empiryczny uzasadniający niepokój Bugaja.

10.1. Gracze zdolni do inicjowania odgórnej, planowej przebudowy

W dzisiejszych czasach – nowych odkryć naukowych, rozwiązań technicznych, dynamicznej gry rynkowej, stałego tworzenia i upadania firm oraz organizacji niegospodarczych – instytucje, czyli społeczne reguły, zmieniają się nieustannie. Zmiany te dzielą się na takie, które mają charakter oddolny, oraz te, które inicjowane są odgórnie. Z punktu widzenia systemu te pierwsze mają charakter spontaniczny – co nie zawsze znaczy, że są mniej dalekosiężne. O odgórnym charakterze zmian można mówić wtedy, gdy są inicjowane przez graczy dysponujących zasobami umożliwiającymi oddziaływanie na zasady organizacyjne systemu², czyli na te jego instytucje, które mają charakter strategiczny lub, inaczej mówiąc, metainstytucjonalny. Gracze tacy dysponują możliwością wysuwania impulsów strategicznych (zob. [Szalacha, 2011]).

Za metainstytucje uznaje się te instytucje, które mają możliwość efektywnego, trwałego wywierania wpływu na kształt innych instytucji (por. [Federowicz, 2004; Zybortowicz, 2011]). To od metainstytucji zależy sposób funkcjonowania oraz zmieniania reguł gry na innych polach. W szczególności metainstytucją w krajach demokratycznych jest parlament; w krajach komunistycznych – biuro polityczne monopartii rządzącej.

Z punktu widzenia danego systemu graczami, którzy mają możliwości skutecznego oddziaływania na metainstytucje, czyli inicjowania impulsów strategicznych, są:

- kierownictwo państwa,
- grupy oligarchiczne (wewnętrzne lub zewnętrzne), które potrafią poddać kierownictwo państwa swemu wpływowi lub nawet kontroli – na przykład w trybie *state capture* (zob. [Afeltowicz, 2010]),
- niektóre państwa obce.

² Według Habermasa, od którego zapożyczono określenie „zasady organizacyjnej”: „Zasada organizacji danego społeczeństwa wyznacza pole możliwości: w szczególności ustala, w obrębie jakich struktur możliwe są zmiany systemu instytucji: w jakim zakresie można społecznie wykorzystywać zasoby sił wytwórczych już istniejące lub pobudzać rozwój nowych sił wytwórczych: a tym samym – jak dalece można zwiększać złożoność i sterowność systemu” [1983, s. 503].

W sytuacjach odświętnych graczem mogącym zmieniać metainstytucje stają się ruchy społeczne: rewolucyjne lub reformatorskie. Dzieje się tak wtedy, gdy jednocześnie spełnione są dwa warunki: ruchy te niesione są falą silnego społecznego poparcia, a kierownictwo państwa jest osłabione. Tutaj w dalszym ciągu przedmiotem zainteresowania będzie tylko pewna klasa sytuacji normalnych – takich, w których kierownictwo państwa ma wolę wprowadzania odgórnych reform.

W dzisiejszym świecie przebudowa następuje nieustannie. Na co dzień dzieje się to oddolnie, na przykład w wyniku innowacji technicznych inicjowanych przez podmioty gospodarcze. Gdy takie innowacje są już zaakceptowane przez istotną część aktorów społecznych (na przykład upowszechnianie się sieci telefonii komórkowej), wytwarza to presję na innych aktorów, aby swoje zachowania do nich dopasowywali. Gdy tego nie zrobią, ponoszą straty ekonomiczne (na przykład firmy tracą konkurencyjność ze względu na zbyt powolny obieg informacji między pracownikami) lub społeczne (osoby trudniej dostępne z powodu nieposiadania telefonu komórkowego są wyłączone z pewnych form życia towarzyskiego, co zresztą przekłada się na obieg informacji przydatnych w biznesie).

Przebudowa systemu następuje odgórnie na przykład wtedy, gdy państwo przekształca prawne oprzyrządowanie wyznaczające ramy przebiegu procesów gospodarowania (zob. [Ménard, du Marais, 2006]). Ten typ przebudowy stanowi główny przedmiot zainteresowania w tym rozdziale. Analizę ograniczono do pewnego typu interakcji przebiegających między władzą polityczną a gospodarką. Celem tekstu jest bowiem rozważenie warunków, od których zależy skuteczność wprowadzenia przez kierownictwo państwa³ reform, w szczególności mających na celu poprawienie warunków rozwoju gospodarczego.

10.2. Nauki społeczne a przywództwo strategiczne

Powszechnie chyba uznaje się, że obecnie nauki społeczne nie są w stanie podać zestawu wymogów, po spełnieniu których odgórne reformowanie niezawodnie prowadziło do skutecznych reform [Rothstein, 2005]. Gdyby badacze to potrafili, to – w pewnym sensie – oznaczałoby to rozwiązanie wielu dylematów zarządzania publicznego (zob. [Hausner, 2008]); więcej, oznaczałoby zbliżenie się do odnalezienia kamienia filozoficznego teorii społecznej.

Zarazem wydaje się jednak, że zgromadzona współcześnie naukowa wiedza o procesach społecznych umożliwia określenie w trybie intersubiektywnie sprawdzalnym pewnych **warunków niezbędnych, które muszą być spełnione**,

³ Kierownictwo państwa rozumiane w sensie przyjętym w [Levi 1988, s. 2].

jeśli reforma ma odnieść sukces⁴. Próbę wskazania tych warunków podjęto w tekście.

Na problem reform mających na celu ograniczenie PPR można spojrzeć z perspektywy socjologii. Socjologia jako dziedzina dociekań zajmująca się całokształtem życia społecznego szczególnie dobrze nadaje się do rozważania interakcji między polityką i gospodarką. Punktem styku przedmiotowego między dyscyplinami socjologii i ekonomii są w szczególności te instytucje, które tworzą prawne oprzyrządowanie działalności gospodarczej. Podobnie jak we wcześniejszych publikacjach autora, przyjęto tu ogólną perspektywę interpretacyjną teorii wyboru publicznego. Założono, że istotą tej teorii jest interpretowanie zachowań jednostek przebiegających poza gospodarką jako nastawionych na osiąganie korzyści – ujmowanych z perspektywy teorii kosztów transakcyjnych. Zatem zachowanie się aktorów, których działania podtrzymują lub zmieniają instytucje kultury i polityki stanowiące infrastrukturalny kontekst dla gospodarki (dla instytucji ekonomicznych), także podlega kalkulacji ekonomicznej, co nie znaczy, że zachowanie to nie jest jednocześnie uwarunkowane kulturowo [Rothstein, 2005].

Takie podejście oznacza między innymi odrzucenie wcześniej dominujących założeń ekonomii neoklasycznej, na gruncie których instytucje ujmowano jako egzogenne wobec procesów gospodarowania. Jako takie zaś instytucje uznawano albo za nieistotne dla analizy ekonomicznej, albo też – w wersji słabszej – za znajdujące się poza obszarem dociekań ekonomii jako dyscypliny naukowej (por. [Ménard, du Marais, 2006]). Prezentowane podejście oznacza zatem, że bardziej przepuszczalne stają się bariery odgradzające ekonomię od socjologii. Jest to zresztą zgodne ze stylem myślenia o zjawiskach społecznych tak wybitnych badaczy, jak noblistka Ostrom (na przykład [1990, 2005]; por. [Rothstein, 2005]).

Pora na przedstawienie hipotezy *socjologicznej*, która określa metawarunki niezbędne do formułowania efektywnych rekomendacji praktycznych dla kierownictwa państwa wprowadzającego reformy. Hipoteza ta brzmi następująco: te rekomendacje (projekty) reform ekonomicznych, które nie uwzględniają dwóch następujących metarekomendacji socjologicznych, obarczone są wysokim ryzykiem nieskuteczności.

⁴ Od razu w celu uniknięcia nieporozumień warto skomentować wytluszczony fragment poprzedniego zdania. Chodzi o to, że podmiot-reformator działa tak, jakby miał adekwatną mapę tych mechanizmów społecznych, które są istotne z punktu widzenia reformy, nie zaś, że koniecznie jest tego świadomy. Psychologia poznawcza i socjologia wiedzy od lat wskazują, że ważnym obszarem kompetencji aktorów jest tak zwana wiedza milcząca [Sojak, 2010]. Aktorzy nie zawsze potrafią tego typu wiedzę artykułować i nie zawsze mają świadomość, że w ogóle taką wiedzę mają. Wielu władców, przywódców, reformatorów odnosiło sukcesy, mimo że nie potrafili wyartykułować żadnej empirycznie sprawdzalnej teorii sprawowania władzy i wywierania społecznego wpływu.

Metarekomendacja socjologiczna I: projektując reformy odgórne, *należy brać pod uwagę formalne i nieformalne instytucje* występujące na obszarze zjawisk podlegających reformie.

Metarekomendacja socjologiczna II: projektując reformy odgórne, *należy brać pod uwagę zarówno rozproszone, jak i koordynowane formy oporu wobec reform.*

Są to *metarekomendacje*, ponieważ określają kluczowe warunki, po spełnieniu których konkretne już rekomendacje, wyprowadzane z diagnoz społecznych projekty zmian, mają większe szanse powodzenia. Są *metarekomendacjami* także z tego powodu, że istnieje bardzo szerokie pole ich ewentualnego zastosowania. Dalszy wywód głębiej skonceptualizuje i uzasadni przedstawione dwie *metarekomendacje*.

W ocenie autora naukowe analizy takich zjawisk, jak polityka gospodarcza, polityka strukturalna (zob. [Hausner, 2008]), unikną wielu błędów, jeśli *metarekomendacje* te uwzględnią. Nie biorąc pod uwagę tych wymiarów życia społecznego, na które rekomendacje te wskazują, reformator porusza się na terenie gry społecznej, posługując się niewłaściwą mapą. W najlepszym wypadku jest to mapa o zbyt małej rozdzielczości; w gorszym – zawiera błędne informacje. Reformator przemieszcza się wtedy na przykład w złym kierunku, błędnie alokując zasoby, które trzeba uruchomić w celu realizacji reformy albo też próbuje osiągnąć pewne rezultaty, nie rozumiejąc, że jest to możliwe tylko w pewnej, niedowolnej sekwencji posunięć.

Przedstawione *metarekomendacje* opierają się na pewnych twierdzeniach teoretycznych co do ogólnych mechanizmów życia społecznego. Aby wywód był jasny, trzeba *explicite* przywołać niektóre z tych twierdzeń.

10.3. Automatyzmy jako nieusuwalny element tkanki społecznej

Każda reforma jest zmianą zastanych, rozpowszechnionych form działania jednostkowego i kolektywnego. Każda taka zmiana **zawsze** jest dla aktora, którego dotyczy, pewnym kosztem. Jest tak niezależnie od tego, czy w krótszej, czy dłuższej skali przynosi jednostkom korzyści lub straty – w obszarze władzy, bogactwa, statusu, tożsamości. Koszt ten wynika z konieczności przeprogramowania mózgu jednostki, zmiany jej nawyków i często form relacji z innymi osobami. Angażując się w nowe typy działań, niezależnie od innych kosztów (cena nabycia komputera) lub korzyści (objęcie stanowiska kierowniczego dającego jednostce wyższy, pożądany przez nią status społeczny), jednostka *zawsze* przechodzi przez fazę kosztów czy dolegliwości.

Dlaczego tak jest? Współczesna psychologia poznawcza (zob. na przykład [Kolańczyk, 2009]) wszystkie czynności wykonywane przez ludzi (a zdaniem autora można to rozróżnienie odnieść także do organizacji) dzieli na dwie grupy: automa-

tyczne i świadome. Ogromna większość ludzkich działań ma charakter automatyczny. Z punktu widzenia prowadzonej analizy najważniejsza jest następująca różnica między tymi dwoma rodzajami działań: czynności automatyczne są nisko- lub bezwysiłkowe, natomiast czynności świadome wymagają od aktorów zaangażowania dużej ilości zasobów mózgu (przynajmniej dopóki nie zostaną zautomatyzowane).

Opanowywanie nowych typów praktyk, nowych umiejętności (na przykład obsługi komputera, komunikowania się z klientem), ról społecznych (na przykład szefa zespołu), przyswojenia nowych tożsamości (na przykład dyplomaty) wiąże się z przechodzeniem przez proces uczenia się wielu wcześniej nieznanymi mózgowi automatyzmów. Taki proces przez większość jednostek subiektywnie odbierany jest jako pewna dolegliwość, niewygoda, obciążenie. Działania automatyczne cechują się tym, że do ich wykonania angażowana jest nieduża część zasobów mózgu; działania świadome wymagają zaś wykorzystania wielu zasobów – słusznie zatem kojarzą się ze zwiększonym wysiłkiem.

Na poziomie zdroworozsądkowym koszty psychiczne (emocjonalne, czasowe) związane z opanowaniem nowych umiejętności zostały odnotowane w porządku: „lepsze jest wrogiem dobrego”. Zanim jednostka odniesie korzyści z nowych możliwości działania (na przykład samodzielnego kierowania autem), ponosi koszty w postaci czasu zużytego na opanowanie nowych umiejętności oraz dolegliwości, stresu, emocjonalnych niepowodzeń w procesie uczenia się. Znaczy to, że żadna – najlepiej nawet zaprojektowana – reforma społeczna nie może być bezkosztowa. Zmiana zawsze napotyka na jakiś opór.

W dodatku w każdej chyba zbiorowości część jednostek nie potrafi swojego interesu postrzegać w dłuższej perspektywie, ma kłopoty z wyobrażaniem sobie przyszłych (często niepewnych!) korzyści i koncentruje się na dolegliwościach już odczuwanych bądź już niebawem spodziewanych. Jeśli pominiemy przypadek reform wprowadzanych na fali społecznego entuzjazmu wytłumiającego dolegliwości związane ze zmianą, to każda – najbardziej nawet korzystna reforma – napotyka pewne przeszkody. Zużycie części zasobów reformatora na pokonanie tych przeszkód to jeden z kosztów transakcyjnych reformy. W niektórych przypadkach koszty te okazują się tak wysokie, że osłabiając wolę polityczną reformatorów, mogą prowadzić do niepełnego, niekonsekwentnego wprowadzania zmian bądź nawet rezygnacji z nich.

Reformatorom, którzy nie pojmują, choćby intuicyjnie, tego – wynikającego z natury pracy ludzkich mózgów – wymiaru zmian społecznych, opór ten może się on jawić jako nieracjonalny; jego źródła są bowiem dla nich często niewidoczne. Z braku naukowych narzędzi opisu natury oporu mówi się w takich kontekstach o inercji ludzkiej lub organizacyjnej, o oporze materii biurokratycznej lub administracyjnej.

Ale to nie jest wszystko, czego reformatorzy, jak i wielu doradzających im badaczy często nie dostrzegają.

10.4. Dwie warstwy tkanki społecznej, czyli co trudniej dostrzec i opisać?

Tkanka społeczna zbudowana jest z reguł postępowania i reagowania jednostek w różnych typach sytuacji. W literaturze ekonomicznej i socjologicznej reguły te, a raczej całe sploty takich reguł, zazwyczaj nazywa się instytucjami.

W ostatnich dekadach badacze coraz częściej zauważają i podkreślają, że należy odróżniać to, iż instytucje są dwóch podstawowych typów – formalne i nieformalne, i że relacje między nimi stanowią osobne, godne bliższego namysłu zjawisko (na przykład [Efendic i inni, 2011; Helmke, Levitsky, 2004; Meyer, 2008; de Soysa, Jütting, 2006; Waldstrøm, 2001; Winiecki, 2000]). Z punktu widzenia tworzenia efektywnych rekomendacji dla reformatorów istotne są dwie różnice między wskazanymi typami instytucji. Pierwsza różnica dotyczy stopnia ich społecznej widzialności, tj. innego poziomu ich intersubiektywnej uchwytności. Druga różnica wiąże się ze sposobem planowego przekształcania instytucji – zupełnie inne technologie oddziaływania należy zastosować w zależności od tego, który typ instytucji ma być poddany zmianie.

Wysoka społeczna widzialność instytucji formalnych – zwłaszcza dla przedstawicieli władzy państwowej – wynika z samej ich natury. Formalne akty prawne są tekstami wyrażonymi w dobrze skonwencjonalizowanym języku i – jeśli tylko nie są niejawne – są dla fachowców łatwo intersubiektywnie dostępne. Z technicznego punktu widzenia względnie łatwa wydaje się też ich zmiana. Gdy już jest się podmiotem kierującym państwem, zazwyczaj ma się kontrolę nad procesem legislacyjnym, wystarczy zatem wprowadzić nowe akty prawne, jednocześnie uchylając bądź modyfikując stare. Po zakończeniu procesu legislacyjnego można powiedzieć, że jakaś instytucja została zmieniona.

Została przekształcona instytucja formalna, ale czy zostały przekształcone faktyczne reguły gry, to znaczy, czy aktorzy operujący w sferze, której dotyczą dane akty prawne, faktycznie zmienili wzorce swych zachowań? Od czego to ostatnie zależy? Dla celów analitycznych odpowiedź sprowadzono do dwóch punktów. Po pierwsze, od tego, w jakich relacjach z innymi, zastanymi instytucjami formalnymi pozostaje nowa regulacja. Po drugie, od tego, w jakich relacjach pozostaje z instytucjami nieformalnymi (por. [Federowicz, 2004; Helmke, Levitsky, 2004]).

W pierwszym przypadku może być na przykład tak, że system prawny jest nie-spójny, a wcześniejsze od wprowadzonej nowej regulacji akty prawne dotyczące tej samej lub pokrewnych sfer działania wiążą się z poważniejszymi – i w dodatku skuteczniej egzekwowanymi – sankcjami prawnymi niż nowe rozwiązanie. Wtedy podmiotom po prostu może się nie opłacać działanie według nowych reguł gry.

Podobny mechanizm wyboru bardziej racjonalnych ścieżek działania występuje, gdy wprowadzane przez nową ustawę reguły gry kolidują z dobrze ugruntowa-

wanymi, na przykład na poziomie nieuświadomianych nawyków myślowych, instytucjami nieformalnymi. Instytucje nieformalne to – z definicji – między innymi te obyczaje, rytuały, przyzwyczajenia, nawyki, automatyzmy myślowe i behawioralne (na przykład style podejmowania decyzji w organizacjach), które stanowią faktycznie występujące wzorce reagowania w różnych sytuacjach, ale które nie zostały zapisane w mających status oficjalny aktach normatywnych (por. [Helmke, Levitsky, 2004; March i inni, 2005]). Trzeba pamiętać, że ludzkimi zachowaniami rządzą nie tylko interesy, lecz także nawyki, które z czasem mogą stać się irracjonalne. Niekiedy nawyki sprzyjają realizacji interesów, niekiedy zaś utrudniają bądź nawet uniemożliwiają skuteczne działania na rzecz interesów (zob. [Martin, 2010]).

Z instytucjami nieformalnymi ludzie żyją w bardziej bezpośredniej bliskości niż z instytucjami formalnymi. Autorzy badający relacje między intersubiektywnie podzielanymi wyobrażeniami i znaczeniami a działaniami kolektywnymi wskazują, że chcąc formułować skuteczne rekomendacje, należy dobrze uchwycić relacje między instytucjami a intersubiektywnie podzielanymi znaczeniami oraz to, w jakim stopniu jedne warunkują drugie [Gauri i inni, Desai, 2011].

Oczywiście mogą łącznie wystąpić przeszkody obu wskazanych rodzajów. Wtedy nowy akt prawny, nowa instytucja, nowe reguły gry w ogóle nie wejdą w życie.

Ale mimo to legislator może być dumny, że nowy akt prawny został uchwalony. Nauki społeczne w pewien sposób przyczyniały się i przyczyniają nadal do swoistych fikcji prawno-pojęciowych, na przykład polegających na utożsamianiu ram wyznaczonych przez zapisy legislacyjne z przebiegiem rzeczywistych procesów społecznych. Dzieje się tak z powodów natury ontologiczno-metodologicznej: badaczowi – ekonomiście, socjologowi, prawnikowi, politologowi – łatwiej jest sprawdzić obowiązujący stan prawny (zwłaszcza dziś, gdy ma dostęp do elektronicznej bazy danych), niż ustalić, czy i w jakim zakresie zmieniły się wzorce ludzkich zachowań. Badacze świetnie sobie radzą z badaniem rzeczywistości tekstowej, znacznie gorzej zaś z odtwarzaniem reguł stanowiących faktyczne przyczyny ludzkiego działania (por. [Böröcz, 2000; Zybertowicz, 2009]). Rzeczywistość tekstowa jest łatwo widzialna, wysoce intersubiektywna i badawczo testowalna. Inaczej jest ze światem praktycznych ludzkich działań i ich intencji – nie tylko jest on mniej spójny, systematyczny niż świat reguł spisanych. W dodatku spora jego część jest intencjonalnie ukrywana (zob. [Marx, Muschert, 2009]).

W dyskursie publicystycznym mówi się niekiedy o politykach jakiejś partii, że utracili kontakt z wyborcami, że nie tylko na co dzień nie żyją tym, czym żyje przeciętny obywatel (co jest zrozumiałe, gdyż nie na tym polega rola polityka), ale w ogóle *nie wiedzą*, o czym i *jak* ludzie myślą. Można powiedzieć, że tacy politycy nie wiedzą, jak wyglądają i funkcjonują instytucje nieformalne, czyli najbardziej codzienne schematy życia społecznego. W efekcie nie wiedzą też, jak wyglądają prawdopodobne pola oporu wobec projektowanych wobec nich reform

i wobec wysyłanych przez nich w przestrzeń publiczną argumentów na rzecz pewnych projektów.

Teza o gorszej widzialności instytucji nieformalnych dotyczy zapewne całości nieformalnych zjawisk społecznych. Kolejny podrozdział poświęcono jednemu z nich – nieformalnym, choć niekiedy bardzo sprawnie zorganizowanym grupom interesów.

10.5. Nieformalne grupy interesów

Niekiedy można mieć do czynienia z nieformalnością silnie zlokalizowaną, to jest ograniczoną do pewnych środowisk, kontekstów społecznych. Niektóre środowiska (na przykład etniczne, profesjonalne), grupy interesów (na przykład organizacje przestępcze, elitarne stowarzyszenia biznesu) są tak zamknięte, że bez przeniknięcia do nich lub choćby kontaktu z członkami tych zbiorowości nie sposób dokładniej poznać nieformalnych reguł gry, jakie w środowiskach tych obowiązują. Liczne badania wykazały (zob. [Krackhardt, 1990]), że wiedza o faktycznych, nieformalnych regułach funkcjonowania organizacji jest pochodna wobec faktu przynależenia do rdzeniowej grupy aktorów danej organizacji. Stąd między innymi wynika newralgiczna rola „obserwacji uczestniczącej” w wykonaniu dziennikarzy śledczych, badaczy społecznych, niekiedy wreszcie agentury tajnych służb.

Oczywiście ani władza, ani nauka nie muszą wiedzieć wszystkiego – nie jest tak, że każda enklawa życia społecznego musi być natychmiast rozpoznana. Wiele z takich enklaw funkcjonuje na uboczu głównych procesów przemian instytucjonalnych i mogą być one pomijane w procesie projektowania reform. Z punktu widzenia badacza pomagającego projektować reformy, formułującego rekomendacje o kolejności posunięć na przykład legislacyjnych, istotne są te obszary życia społecznego, których pominięcie w reformatorskim rachunku może istotnie podnieść koszty reform lub je nawet uniemożliwić.

O tym, że taka rzeczywistość zjawisk nieformalnych, trudno widzialnych, ale realnych istnieje, reformator dowiadywa się, gdy napotyka opór. Opór tworzony jest zawsze przez coś, co jest rzeczywiste. To właśnie opór świadczy o ograniczeniach, jakie tworzy „obiektywna” rzeczywistość.

Druga z zaprezentowanych metarekomendacji mówi, aby odróżniać dwa rodzaje oporu wobec reform: rozproszony oraz koordynowany, często strategicznie skoordynowany.

Jak już nadmieniono, pewna dawka oporu rozproszonego występuje przy każdej zmianie społecznej wymagającej od jednostek przebudowy nawyków. Taki opór jest względnie łatwo przezwyciężyć, gdy korzyści ze zmiany, podjęcia nowego typu czynności są szybkie i łatwo zauważalne. Wtedy tak zwany efekt demonstracji

(zob. na przykład [Fisher, 2004]), czyli sukcesy odniesione przez tych, którzy pierwsi zastosowali nowe praktyki, skłaniają innych do naśladowania. Tego typu mechanizm przewycięzania oporu słabiej działa, gdy reforma jest tego typu, że wiąże się z potrzebą przebudowy form koordynacji działania kolektywnego. Wtedy nowy wzór zachowania nie jest w stanie rozprzestrzeniać się po prostu metodą dyfuzji jednostkowych wzorów zachowania. W takim przypadku, aby efekt demonstracji zadziałał, muszą być najpierw na jakimś polu poniesione koszty transakcyjne działań zbiorowych – tym wyższe, im w danej zbiorowości jest niższy kapitał społecznygo zaufania; pogłębioną analizę tego mechanizmu wraz z kompetentnym przeglądem literatury daje Rothstein [2005]. Oznacza to, że w zbiorowościach cechujących się niskim poziomem zaufania niektóre strategie reform są z góry skazane na niepowodzenie. I zdaniem autora współczesne nauki społeczne w wielu przypadkach są w stanie to ustalić – jeśli tylko reformatorzy zawczasu podzielią się z badaczami swoimi zamiarami i informacjami.

Odmierna typologicznie pod względem wchodzących w grę mechanizmów sytuacja występuje wtedy, gdy dana reforma narusza nie tylko czyjeś nawyki (dające się przebudować w wyniku niezbyt czasochłonnego treningu), lecz także dobrze zdefiniowane interesy materialne. Gdy reforma penalizuje pewne typy działalności gospodarczej, na przykład wprowadzając zakaz obrotu pewnymi substancjami, uderza w interesy określonej kategorii podmiotów rynkowych. Tu – dla powodzenia reform – kluczowe jest ustalenie charakteru owego rynku. Czy owe interesy materialne są rozproszone, czy też jakoś zagregowane. Czy występują faktycznie niezależne od siebie podmioty, czy też dany sektor rynku już uległ jakiejś formie konsolidacji – na przykład działają w nim silne grupy kapitałowe. Przy tym grupy takie mogą posiadać zdolności do skoordynowanego działania zarówno wtedy, gdy są prawnie sformalizowane (na przykład w jakiejś branżowej organizacji pracodawców), jak i wtedy, gdy występuje słabo widoczna konsolidacja kapitałowa, na przykład przez cichych udziałowców.

Czym większymi zasobami dana grupa kapitałowa dysponuje i w im większym stopniu uznaje swoje interesy za zagrożone, tym większy potencjał oporu wobec reformatora jest w stanie wyzwolić. Może interweniować – na przykład w trybie legalnego lobbingu – w sam proces legislacyjny, aby pozbawić ostrza planowane nowe rozwiązania prawne. Może nawet taki proces przechwycić i jego ostrze odwrócić. Jak wykazano we wcześniejszym tekście autora [Zybertowicz, 2010b], jest sporo oznak, że takie przechwycenia miały miejsce podczas prac tak zwanej komisji Palikota „Przyjazne państwo”. Grupa interesów pragnąca zatrzymać lub zneutralizować reformę może mobilizować media, te zaprzyjaźnione lub poddane kontroli ekonomicznej (na przykład przez strumienie zamówień reklamowych), wywierając wpływ na opinię publiczną tak, aby przekonać ją o społecznej szkodliwości projektowanych reform. Już samo nagłośniecie znaku zapytania co do społecznej

pożyteczności planowanych reform podwyższa ich koszty transakcyjne. Niekiedy dzieje się to aż do poziomu powodującego osłabienie woli politycznej reformatora – przeciw któremu może zwrócić się jego własne zaplecze polityczne.

Gdy opór przeciwko reformie jest organizowany przez nieformalną grupę (lub grupy) interesów, reformator może napotkać różne przeszkody, których natura wcale nie musi być dla niego jasna. Reformator może na przykład nie wiedzieć, czy za różnymi, na pierwszy rzut oka niepowiązanymi ze sobą zdarzeniami, takimi jak: negatywna opinia eksperta komisji sejmowej, fala krytycznych debat w telewizji, protesty jakiejś grupy zawodowej w odległej części kraju, nagłe wycofanie się tak zwanego autorytetu wcześniej popierającego reformę, krytyczne głosy z zagranicy, kryje się jakiś wspólny interes i jego koordynator, czy jest to fala niezależnych od siebie reakcji społecznych. Praktyka społeczna wskazuje przecież, że może być tak i tak, i często nie sposób tego ustalić bez bliższego zbadania sprawy – co samo w sobie staje się dodatkowym kosztem reformy.

Skuteczność różnych sposobów przezwycięzania oporu wobec reform zależy od tego, jaka jest społeczna natura tego oporu. Gdy źródłem oporu jest tylko brak wiedzy pewnych grup co do sensu zmian i niechęć do opanowania nowych umiejętności (na przykład procedur biurokratycznych przez administrację samorządową), to może wystarczyć kampania edukacji i konsultacji. Natomiast gdy opór jest koordynowany na przykład przez oligarchę biznesu, który obawia się utraty korzyści już uwzględnionych w jego biznesplanach, potrzebne może być sięgnięcie po zupełnie inne instrumenty dostępne kierownictwu demokratycznego państwa. Tu celowe może być skorzystanie z podpowiedzi teorii gier i na przykład zawiązanie sojuszu (jawnego bądź cichego) z częścią innych silnych aktorów, aby zneutralizować opór. Tu celowe może być sięgnięcie po instrumenty prawne – na przykład kontrolę skarbową, aby podwyższając koszty transakcyjne działania oligarchy, osłabić w ten sposób jego wolę przeciwstawiania się reformie.

Należy także pamiętać, że projektowanie reform często rozgrywa się w pułapce błędnego koła: „bez presji żadne szersze i dalekosiężne przygotowania do wprowadzenia nowego systemu nie są prowadzone; jednak gdy presja już występuje, reformy muszą być wprowadzane bez czekania na szczegółowo opracowany plan. (...) Nie znaczy to, że w »okresach bez presji« nie jest wykonywana żadna praca przygotowująca reformy, jednak z reguły nie jest ona dostatecznie wielowymiarowa i dalekosiężna” [Zieliński, 1968, s. 195].

Spostrzeżenie powyższe jest zgodne z tym, co na temat zachowania polityków przewiduje teoria wyboru publicznego – zgodnie z właściwym im typem racjonalności reagują oni tylko na te problemy, które są *społecznie* rozpoznawane jako problemy przez dostatecznie wpływowe podmioty (por. [Frysztacki, 2009]). Zgodnie z tą perspektywą politycy sięgają po pewne reformy, gdy z ich władczego rachunku wynika, że jest to niezbędne dla zachowania władzy; tak na przykład należy interpretować posunięcia władz PRL, które doprowadziły do Okrągłego Stołu.

10.6. Mapa grup interesów dla reformatora

Jasne jest, że gdy reformy są już podejmowane, to należy je realizować zgodnie z zasadą efektywności, czyli dążyć do jak największych możliwych społecznych korzyści przy minimalnym możliwym nakładzie środków. Do tego reformatorowi potrzebna jest w miarę dokładna mapa rozkładu głównych, zwłaszcza zorganizowanych, interesów w społeczeństwie.

Potrzeba takiej mapy nabiera ostrości, gdy kierownictwo państwa chce przeprowadzać reformy, które mają wysokie polityczne koszty transakcyjne. To ważne pojęcie, podobnie jak wiele innych kategorii teoretycznych w naukach społecznych, jest definiowane rozmaicie. W tym opracowaniu odwołano się do często cytowanej wypowiedzi Levi [1988, s. 12] wskazującej, że są to koszty „pomiaru, monitorowania, wytworzenia i wyegzekwowania zachowań zgodnych z oczekiwaniami (ang. *the costs of measuring, monitoring, creating, and enforcing compliance*)”.

Można powiedzieć, że każda reforma kierowana jest przez pewien interes teoretyczny (por. [Staniszkis, 2006]). Wejdzie w życie i utrwali się jednak tylko wtedy, gdy nowe reguły gry będą związane z interesem praktycznym, konkretnym interesem konkretnych aktorów. Zmiana reguł gry zazwyczaj przekształca już istniejącą konfigurację interesów indywidualnych i grupowych na inną – nowe reguły tworzą nowych wygranych i przegranych. Nawet w systemach autorytarnych, w których władza, wprowadzając pewne reformy, może odwołać się do przemocy, muszą istnieć – lub też zostać powołani do życia – konkretni beneficjenci danej reformy. Tym bardziej beneficjenci tacy są potrzebni w warunkach demokracji.

Można przypuszczać, że sposobem obniżenia kosztów realizacji danej reformy jest taka rekonfiguracja (za pomocą instrumentów działania dostępnych reformatorowi) istniejącej sieci interesów praktycznych, aby część aktorów znalazła się w sytuacji, w której dążąc do realizacji swoich interesów praktycznych, wytwarzają oni efekty zgodne z zaplanowanym interesem teoretycznym. Aby takiej rekonfiguracji dokonywać, reformator musi posiadać dostatecznie przybliżoną do rzeczywistości wiedzę na temat tego, jakie są główne pola i grupy interesów w społeczeństwie. Ponieważ zaś aktorzy, realizując swoje interesy, działają na gruncie swoich wyobrażeń na temat świata, wiedza reformatora musi obejmować wiedzę o wiedzy innych aktorów.

Teza, że wiedza reformatora niezbędna do skutecznego działania musi obejmować wiedzę o wiedzy innych aktorów, o tym, jak postrzegają i hierarchizują oni swoje interesy, jest zgodna i z doświadczeniem potocznym, i z założeniami teorii gier (zob. na przykład [Dixit, Nalebuff, 2009]). Co się dzieje, gdy reformator ma deficyt wiedzy o interesach ważnych aktorów? Gdy nie potrafi zhierarchizować najważniejszych grup interesu pod kątem ich siły oddziaływania na otoczenie społeczne? Gdy nie jest pewien, czy w ogóle potrafi rozpoznać, którzy aktorzy aktualnie są kluczowi? Gdy nie wie, jakimi faktycznymi interesami kierują się niektórzy politycy jego własnego

ugrupowania, przedstawiciele opozycji, istotne grupy administracji publicznej albo środowiska biznesu? Gdy nie wie na przykład, czy może liczyć na to, iż kluczowe kadry ważnej instytucji (na przykład tego typu jak Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji) są lojalne wobec oficjalnie określonej misji tej instytucji, czy też są uwikłane w taką sieć zależności korupcyjnych, że ich działalność jest ukierunkowana niezgodnie z interesem publicznym (zob. na przykład [Jachowicz, 2011])?

Gdy reformator takiej wiedzy nie posiada, jego działanie przypomina chodzenie po polu minowym: zwykły, wydawałoby się, krok może powodować niebezpieczne skutki. Nieduża nowelizacja ustawy może się okazać niekorzystna dla grupy interesów bliżej nieznaney reformatorowi, ale na przykład mającej zdolność szybkiego zmobilizowania medialnego poparcia lub uruchomienia biurokratycznej obstrukcji w wybranych ogniwach administracji.

10.7. Jak przełamywać inercję instytucji nieformalnych?

Jakie są sposoby na obejście lub przełamanie oporu, inercji instytucji nieformalnych? Sporo rozwiązań zostało już wypróbowanych przez organizacje rynkowe (na przykład wielkie korporacje) i polityczne (na przykład państwa). Poniżej przedstawiono dwa.

Sposób pierwszy to „nowi ludzie”. Sposób drugi obejmuje „szytywne” rozwiązania techniczne. Sposób „nowi ludzie” był już wielokrotnie z powodzeniem wypróbowany. Na stanowiska kierownicze w firmie wprowadza się osoby, które nie są wdrożone w funkcjonowanie starych instytucji nieformalnych, nie mają złych nawyków ani powiązań i lojalności ograniczających ich pole manewru. Dzięki temu nie są uwikłani w trudne do przezwyciężenia konflikty interesów (por. [Zybertowicz, 2011]). Jeśli u podwładnych nowych przełożonych występuje już typ osobowości, w którym wdrożona jest pewna niezbędna minimalna racjonalność ekonomiczna⁵, wtedy przymus ekonomiczny (ang. *hire and fire* – prawo przełożonego do zatrudniania i zwalniania), jakim dysponują szefowie, może wystarczyć do przeprowadzenia zmiany, czyli narzucenia nowej kultury organizacyjnej, na przykład obejmującej wymóg punktualności. Może być jednak tak, że stary kontekst zewnętrzny, w jakim firma operuje – czyli główne normy kulturowe oraz dominujące typy interesów – jest silniejszy, wtedy zmiana kończy się niepowodzeniem. Wydaje się, że przykładem sytuacji tego ostatniego typu było wycofywanie się firm, w tym wielkich międzynarodowych korporacji, z prowadzenia interesów na obszarze krajów byłego ZSRR (por. [Rodriguez i inni, 2005]).

⁵ Niezbędne jest, aby taki typ roli był już obecny w skrzynce narzędziowej danej kultury (por. [Rothstein, 2005, s. 37–38]).

Także drugi sposób – „sztywne” rozwiązania techniczne – był nieraz z powodzeniem stosowany. Systemu technicznego monitorującego zachowania pracowników – na przykład zegara podbijającego kartę pracy – nie można „oswoić”, przekupić, tak jak można zrobić to z kolegą. Podobnie rzecz wygląda z taśmą produkcyjną. Tempo jej przesuwania się (które w dodatku może być na przykład elektronicznie monitorowane, aby utrudnić manipulacje ze strony osób odpowiedzialnych za nadzór nad obiegiem taśmy) w sposób *fizyczny* wymusza dostosowanie się pracowników do rytmu taśmy pod groźbą ich usunięcia poza daną organizację. Innym, znanym przykładem jest system działających automatycznie radarów drogowych, których nie można przekonać do zmiany zachowania w odróżnieniu od funkcjonariuszy drogówki. Dlatego niektóre reformy od początku powiązane są z wprowadzeniem nowych rozwiązań technicznych.

Wnioski

Standardowym twierdzeniem teorii wyboru publicznego i nowej ekonomii instytucjonalnej jest teza, że czym bardziej rozbudowana PPR, tym gorszej jakości jest rozwój, tym częstsze i poważniejsze są jego bariery. Jeden z wniosków z przedstawionego rozumowania jest następujący: system, który dla samego siebie jest nieprzejrzysty, narażony jest na wysoki poziom PPR i nie ma skutecznych instrumentów, aby tę pogoń ograniczać.

W jaki sposób badacze społeczni mogą przyczynić się do tego, aby system – czyli pewna konfiguracja instytucji formalnych i nieformalnych – otwierał społeczeństwu drogę do dalszych sukcesów, umożliwiał optymalne wykorzystanie dotychczasowych i generowanie nowych zasobów? Drogę wskazują przedstawione analizy i metarekomendacje.

Zadaniem nauk społecznych jest, po pierwsze, stałe monitorowanie faktycznych reguł gry w społeczeństwo – takich, jakie wyłaniają się i stabilizują na różnych obszarach praktyki społecznej. Badacz obywatel, który wymaga od rządzących demokratycznym państwem podejmowania racjonalnych decyzji na rzecz dobra wspólnego, winien przyczynić się do posiadania przez kierownictwo państwa wiedzy o faktycznej kondycji społeczeństwa. Niezależnie od tego, czy naukowa wiedza na temat faktycznych reguł gry występujących w różnych domenach praktyki społecznej jest dla kogoś wygodna, czy nie. To samo dotyczy drugiego zadania: dostarczania społeczeństwu, w tym kierownictwu państwa, map faktycznych gier interesów, w tym zwłaszcza wiedzy o tych najsilniejszych podmiotach tej gry, które działają w sposób nieformalny, zwłaszcza zaś tych, które prowadzą nielegalną PPR.

Realizowanie tych zadań przez obdarzone autonomią – formalną wprawdzie, ale jednak w wielu przypadkach można ją czynić faktyczną – nauki społeczne jest niezbędne z wielu powodów. Ważny jest ten, który mówi, że politycy nie tylko

podlegają ciśnieniu, zachętom ze strony poszukiwaczy politycznej renty, ale często sami aktywnie się w PPR angażują. Reformy mogą sprzyjać PPR – gdy są czynione pod naciskiem grup interesu. Mogą też mieć na celu tworzenie takich warunków, w których PPR zostaje ograniczona. Politycy zatem często znajdują się w konflikcie interesów utrudniającym takie definiowanie zdań podległych im informacyjno-analitycznych pionów rządu, aby piony te rzeczywiście uzyskiwały wiedzę o istotnej systemowo części świata nieformalnego.

To, że nauki społeczne często nie realizują w wielu krajach tak podstawowego dla rozwoju – z perspektywy demokracji – zadania, jakim jest rozpoznawanie tych reguł gry, które sprzyjają PPR, może być wskazówką, iż nauki te (zgodnie z założeniem indywidualizmu metodologicznego – ich kluczowi przedstawiciele) są na tyle głęboko zaangażowane w PPR, że w wielu dyscyplinach nauk społecznych nawarstwiają się konflikty interesów na tyle silne, iż można mówić o strukturalnym charakterze tego zjawiska (zob. [Zybertowicz, 2011]). Ale wskazanie sposobów radzenia sobie z nim to już zadanie innej opowieści.

Bibliografia

- Afeltowicz Ł. [2010], *Zawłaszczone państwa, sieci społeczne i wyobrażenia socjologiczna: krytyczna analiza koncepcji state capture*, „Studia Socjologiczne” nr 1.
- Böröcz J. [2000], *Informality Rules*, „East European Politics and Societies” vol. 14, nr 2.
- Bugaj R. [2009], *Lecimy bez pilota*, „Więź” nr 8–9, sierpień–wrzesień.
- Dixit A., Nalebuff B.J. [2009], *Sztuka strategii: Teoria gier w biznesie i życiu prywatnym*, MT Biznes, Warszawa; dane oryginału: *The Art of Strategy: A Game Theorist's Guide to Success in Business and Life*, W. W. Norton, New York, 2010.
- Efendic A., Pugh G.T., Adnett N. [2011], *Confidence in Formal Institutions and Reliance on Informal Institutions in Bosnia and Herzegovina*, „Economics of Transition” vol. 19, issue 3, July.
- Federowicz M. [2004], *Różnorodność kapitalizmu: Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, IFiS PAN, Warszawa.
- Fisher D. [2004], *The Demonstration Effect Revisited*, „Annals of Tourism Research” vol. 31, nr 2, April.
- Frysztański K. [2009], *Socjologia problemów społecznych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Gauri V., Woolcock M., Desai D. [2011], *Intersubjective Meaning and Collective Action In 'Fragile' Societies: Theory, Evidence and Policy Implications*, June 1, World Bank Policy Research Working Paper Series, <http://ssrn.com/abstract=1871603> (data dostępu: 8.2011).
- Habermas J. [1983], *Próba rekonstrukcji materializmu historycznego* [w:] J. Habermas, *Teoria i praktyka*, PIW, Warszawa.
- Hausner J. [2007], *Ekonomia społeczna jako kategoria rozwoju*, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej AE w Krakowie; <http://www.cogito.msap.pl/downloadFiles/ESJakoKategoria.pdf?PHPSESSID=2f7c85-d538327892c1a9b1d63ea2d5f2> (data dostępu: 7.2011).
- Hausner J. [2008], *Zarządzanie publiczne*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Helmke G., Levitsky S. [2004], *Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda*, „Perspectives on Politics” vol. 2, nr 4, Dec.
- Jachowicz J. [2011], *III RP w szponach SB*, „Uważam Rze”, 22–28 sierpnia.
- Kolańczyk A. [2009], *Procesy świadome a automatyzmy w poznaniu społecznym* [w:] M. Kossowska, M. Kofta (red.), *Psychologia poznania społecznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Krackhardt D. [1990], *Assessing the Political Landscape: Structure, Cognition, and Power in Organizations*, „Administrative Science Quarterly” vol. 35, no. 2, June.
- Levi M. [1988], *Of Rule and Revenue*, University of California Press, Berkeley.
- March J., Johan G., Olsen P. [2005], *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa; dane oryginału: *Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics*, Free Press, New York 1989.
- Martin N. [2010], *Siła przyzwyczajenia: 95% zachowań konsumentów pomijanych przez specjalistów od marketingu*, Wolters Kluwer, Warszawa; dane oryginału: *Habit: The 95% of Behavior Marketers Ignore*, FT Press, New Jersey 2008.
- Marx G.T., Muschert G.W. [2009], *Simmel on Secrecy: A Legacy and Inheritance for the Sociology of Information* [w:] C. Rol, Ch. Papilloud (red.), *Soziologie als Möglichkeit: 100 Jahre Georg Simmels Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*, Wiesbaden, Germany: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Ménard C., du Marais B. [2006], *Can We Rank Legal Systems According to Their Economic Efficiency?* [w:] P. Nobel (red.), *New Frontiers of Law and Economics*, Schulthess, Zürich.
- Meyer G. (red.) [2008], *Formal Institutions and Informal Politics in Central and Easter Europe: Hungary, Poland, Russia and Ukraine*, Opladen & Farmington Hills: Barbara Budrich Publishers.
- North D.C. [1990], *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, CUP Press, Cambridge.
- Ostrom E. [1990], *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, CUP, Cambridge.
- Ostrom E. [2005], *Understanding Institutional Diversity*, PUP, Princeton.
- Rodriguez P., Uhlenbruck K., Eden L. [2005]. *Government Corruption and the Entry Strategies of Multinationals*, „The Academy of Management Review” vol. 30, no. 2, Apr.
- Rothstein B. [2005], *Social Traps and the Problem of Trust*, CUP, Cambridge.
- Rybiński K., Lewandowska-Kalina M. [2011], *Czyje interesy realizuje Sejm?*, portal Forsal.pl, 4 lipca, http://forsal.pl/artykuly/528284,rybinski_czyje_interesy_realizuje_sejm.html (data dostępu: 8.2011).
- Sojak R. [2010], *Wiedza milcząca w ujęciu socjologii wiedzy* [w:] P. Bytniewski, M. Chałubiński (red.), *Teoretyczne podstawy socjologii wiedzy*, t. II, UMCS, Lublin.
- de Soysa I., Jütting J. [2006], *Informal Institutions and Development: Think local, act global?*, The OECD Development Center and the Development Assistance Committee-Network on Governance (GOVNET); www.oecd.org/dataoecd/52/16/37790393.pdf (data dostępu: 9.2009).
- Staniszki J. [2006], *Ontologia socjalizmu*, OMP, Kraków.
- Szalacha J. [2011], *Non-state actors as the main factor of power shift in global intelligence issues*, <http://www.essex.ac.uk/ecpr/events/generalconference/pisa/papers/PP1731.pdf> (data dostępu: 8.2011).
- Waldstrøm Ch. [2001], *Informal Networks in Organizations – A literature review*, DDL Working Paper No. 2, February.
- Winiecki J. [2000], *Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition* [w:] A. Brzeski, J. Winiecki (red.), *A Liberating Economic Journey: Post-Communist Transition: Essays in Honour of Ljubo Sirc*, CRCE, London.
- Wojtyła A. [2009], *O badaniach nad »głębszymi« przyczynami wzrostu gospodarczego* [w:] R. Rapacki (red.), *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Zieliński J.G. [1968], *On the theory of economic reforms and their optimal sequence The Polish experience 1956–1967*, „Economics of Planning” vol. 8, nr 3.
- Zybertowicz A. [2009], *Kontrola społeczna trzeciego stopnia* [w:] J. Kwaśniewski, J. Winczorek (red.), *Idee naukowe Adama Podgóreckiego*, PTS, IPSiR UW, Warszawa.
- Zybertowicz A., Pilitowski B. [2009], *Polityczna pogoń za rentą: peryferyjna czy strukturalna patologia polskiej transformacji?* [w:] M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodar-*

czy. *Uwarunkowania instytucjonalne*, zeszyt nr 14, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.

Zybertowicz A. [2010a], *Polityczna pogoń za rentą jako zagrożenie dla spójności społecznej i modernizacji (część I: Perspektywa teoretyczna)* [w:] M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, zeszyt nr 16, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.

Zybertowicz A. [2010b], *Polityczna pogoń za rentą jako zagrożenie dla spójności społecznej i modernizacji (część II: Ilustracje i rekomendacje)* [w:] M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, zeszyt nr 17, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.

Zybertowicz A. [2011], *Strukturalny konflikt interesów jako fundament III RP* [w:] *Racja stanu*, praca zbiorowa, Zysk i S-ka, Poznań.