

Karol Fjalkowski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

INTERDYSCYPLINARNE PERSPEKTYWY NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Streszczenie: W artykule zaproponowano model związków nowej ekonomii instytucjonalnej z innymi naukami społecznymi, głównie psychologią i socjologią. Nauki te byłyby źródłami pojęć, wyników badań i teorii, NEI zaś oferowałaby efektywne narzędzie teoretyczne wyjaśniania również pozagospodarczych zagadnień społecznych. Psychologia i socjologia dysponują bogatym dorobkiem empirycznym dotyczącym podejmowania decyzji i otoczenia instytucjonalnego – jego wykorzystanie przyczyniłoby się do postępu badań ekonomicznych.

Słowa kluczowe: metodologia ekonomii, nowa ekonomia instytucjonalna, interdyscyplinarność, socjologia ekonomiczna.

1. Wstęp

Na temat interdyscyplinarnego charakteru bądź też potencjału nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI) w literaturze spotkać można sprzeczne opinie. Z jednej strony, np. według Ząbkowicz, zwolennicy NEI „rezygnują z interdyscyplinarności w imię spójności analiz. Z tego samego powodu przyznają, że niezbyt interesuje ich historyczny kontekst”¹. Natomiast zdaniem Godłów-Legiędź, „nowa ekonomia instytucjonalna jest nurtem w ekonomii o wybitnie interdyscyplinarnym charakterze. Wykorzystuje język i narzędzia tradycyjnej ekonomii, ale czerpie z wielu innych nauk”².

Z powyższej różnicy zdań można na wstępie niniejszego artykułu wyciągnąć przede wszystkim dwa wnioski:

1. NEI jest przecież wciąż daleka od wypracowania jednolitego, precyzyjnie określonego paradygmatu. Jak pisze Williamson: „Nowa ekonomia instytucjonalna jest wrzącym kotłem z pomysłami. Nie tylko wiele instytucjonalnych programów badawczych jest w toku, ale również w ramach większości z nich ścierają się konkurencyjne idee”³. Zaletą tej sytuacji jest pewna uprawniona swoboda interpretacji i

¹ A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 6, s. 800.

² J. Godłów-Legiędź, *Nowa ekonomia instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój*, Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica nr 169, UŁ, Łódź 2003, s. 60.

³ O.E. Williamson, *The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, no. 38, s. 610.

własnych propozycji, która i poniżej będzie wykorzystana. Niedogodnością jest natomiast to, że kiedy analizuje się NEI jako całość, za każdym razem wciąż trzeba precyzować, co dokładnie przez „NEI jako całość” się rozumie.

2. Różnice zdań na temat relacji NEI z innymi naukami wynikać mogą głównie z różnych pojęć samej interdyscyplinarności oraz jej ewentualnej roli w metodzie ekonomii. Dlatego mówiąc o interdyscyplinarności NEI, koniecznie trzeba również nakreślić konkretną wizję jej związków z innymi naukami.

Według Brzezińskiego, Goryni i Hockuby w przeszłości integracja teorii ekonomii z innymi naukami była uwarunkowana zakresem jej wewnętrznej unifikacji⁴. A zatem podobna metoda prezentacji problemu – pewna konkretna wizja integracji wewnętrznej NEI, a następnie projekt jej związków z innymi naukami – wydaje się merytorycznie uzasadniona. Podobnie, zgodnie z zaleceniem Johna Stuarta Milla, „skoro pewien model człowieka gospodarującego jest przyjmowany jako punkt wyjścia analiz ekonomicznych”⁵, on właśnie zrekonstruowany zostanie w pierwszej kolejności.

2. Nowa ekonomia instytucjonalna – próba definicji

Z resztą myśli neoklasycznej łączyłby zatem NEI indywidualizm metodologiczny oraz perspektywa modelowo-dedukcyjna. Natomiast wyróżniałyby NEI odmienny od neoklasycznej ortodoksji cel poznawczy i wynikająca z niego odmienna filozofia konstrukcji i stosowania modeli oraz, przede wszystkim, własny, specyficzny model jednostki gospodarującej. Model jednostki charakterystyczny dla NEI:

1. Zakłada radykalną wersję indywidualizmu metodologicznego, uznając za podmiot wyborów wyłącznie indywidualnego człowieka. Zbiorowości – grupa społeczna, państwo, partia polityczna itp., ale także gospodarstwo domowe i przedsiębiorstwo – nie są traktowane „jak gdyby podejmowały decyzje i działały”, ale ich geneza i funkcjonowanie są wyjaśniane jedynie w kategoriach poglądów i zachowań pojedynczych osób, które są ich członkami⁶. Jak podsumowuje istotę tak konsekwentnego metodologicznego indywidualizmu Buchanan: „Tylko jednostki decydują i działają. Zjawiska społeczne są rozpatrywane tylko jako wypadkowe wyborów dokonywanych i działań podejmowanych przez poszczególnych ludzi”⁷.

2. O tymże człowieku zakłada się, że:

a) dąży do ograniczonej maksymalizacji subiektywnie pojętego interesu własnego,

⁴ M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista” 2008, nr 2, s. 201-232.

⁵ B. Stępień, K. Szarzec, *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*, „Ekonomista” 2007, nr 1, s. 15.

⁶ E.G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2000, s. 2-3.

⁷ J.M. Buchanan, *Constitutional Economics*, [w:] J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (red.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, t. 1, Macmillan, London 2008, s. 586.

b) na podstawie sytuacyjnego, indywidualnego, subiektywnie wiarygodnego rachunku prywatnych kosztów i korzyści dokonuje wyborów:

- jakiej treści kontrakty zawierać oraz które ograniczenia instytucjonalne respektować,
- ile zasobów i w jaki sposób inwestować w rozluźnianie ograniczeń, a ile i w jaki sposób przeznaczyć na właściwą realizację celów.

Jak podsumowuje Ząbkowicz, „NEI proponuje model zatimizowanych stosunków międzyludzkich, w którym jednostki zachowują się jak przedsiębiorcy maksymalizujący swoją funkcję celu w każdej sferze życia społecznego”⁸. Istotnymi cechami takiego modelu byłyby:

- 1) względnie stałe postacie funkcji celu,
- 2) duże zróżnicowanie stopnia przestrzegania poszczególnych instytucji,
- 3) możliwość inwestycji zasobów w rozluźnianie ograniczeń, a więc zwłaszcza w uczenie się oraz w tworzenie i w zmianę instytucji,
- 4) kluczowa rola przekonań na temat własnego interesu i możliwości jego realizacji.

Wszystkie szczegółowe obszary zainteresowań NEI byłyby traktowane jako zastosowania tego modelu do konkretnych kontekstów dominujących celów, środków i ograniczeń. Natomiast celem NEI nie byłoby typowo neoklasyczne przewidywanie, ale wyjaśnianie i opis powtarzających się wzorów wyborów charakterystycznych dla konkretnych kontekstów instytucjonalnych. Stąd też różnica w oczekiwaniach wobec modelu⁹. Jeżeli bowiem osądza się teorię „na podstawie zgodności uzyskiwanych predykcji z rzeczywistością gospodarczą”¹⁰, „realizm” założeń rzeczywiście wydaje się nie być priorytetowo ważny¹¹. Natomiast – jak podkreśla Godłów-Legiędź – „w przeciwieństwie do Friedmana, który stwierdził, że wartość teorii przejawia się w jej implikacjach, Simon, North, Coase i Williamson akcentują znaczenie realności założeń teorii ekonomicznej, założeń dotyczących sposobu postępowania jednostki¹² [...] Ekonomia powinna badać człowieka takiego, jakim jest, w środowisku określanym przez instytucje”¹³.

⁸ A. Ząbkowicz, wyd. cyt., s. 799.

⁹ W.D. Dugger, *Methodological differences between institutional and neoclassical economics*, „Journal of Economic Issues” 1979, nr 13, s. 899-909.

¹⁰ B. Fiedor, *Problemy metodologiczne w rozwoju współczesnej ekonomii niemarksistowskiej*, [w:] B. Fiedor (red.), *Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii*, AE, 1991, s. 216.

¹¹ Dyskusja zagadnienia m.in.: M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995, s. 148-156 oraz L.A. Boland, *A critique of Friedman's critics*, „Journal of Economic Literature” 1979, no. 17, s. 503-522.

¹² Przykład obrony wiarygodności empirycznej założeń dotyczących człowieka w gospodarce: O.E. Williamson, *Opportunism and its critics*, „Managerial and Decision Economics” 1993, no. 14, s. 97-107.

¹³ J. Godłów-Legiędź, wyd. cyt., s. 66.

3. Związki nowej ekonomii instytucjonalnej z innymi naukami

Dlatego możliwa i pożądana jest złożona, jednocześnie dwukierunkowa współpraca NEI z innymi naukami społecznymi, zwłaszcza z socjologią. Na płaszczyźnie przedmiotowej inne nauki społeczne byłyby źródłami pojęć, wyników badań oraz teorii dotyczących poszczególnych elementów nowoinstytucjonalnego modelu wyborów. Na płaszczyźnie metodologicznej zaś NEI oferowałaby efektywne narzędzie wyjaśniania również pozagospodarczych zagadnień społecznych. Prawdopodobnie rację ma bowiem Hirshleifer, iż niemożliwe jest „wykroić właściwe pole zainteresowań ekonomii – sąsiadujące, ale odrębne od innych nauk społecznych”¹⁴. Model indywidualnych wyborów służących ograniczonej maksymalizacji interesu własnego ma zastosowanie uniwersalne. Becker i Buchanan zgodnie argumentują: „nie da się podzielić zachowań ludzkich na osobne grupy różniące się logiką”¹⁵, „ludzie nie doznają transformacji osobowości, kiedy porzucają role nabywców i sprzedawców i stają się wyborcami, podatnikami, beneficjentami transferów socjalnych, politykami lub urzędnikami”¹⁶. Jeżeli rzeczywiście ortodoksyjne „podejście ekonomiczne” miało taki potencjał, to tym bardziej powinno go mieć podejście nowoinstytucjonalne, bardziej precyzyjne w opisie natury ludzkiej i interakcji społecznych. Istotnie, takie projekty, jak nowa teoria organizacji, nowa historia gospodarcza, prawo i ekonomia, teoria wyboru publicznego czy teoria działań zbiorowych, mimo że nie stosują retoryki ekonomicznego ekspansjonizmu, to są przecież jednymi z najbardziej udanych przedsięwzięć tego właśnie rodzaju. Becker zastrzega jednak, że nawet największy entuzjazm dla podejścia ekonomicznego nie podważa wartości dorobku innych nauk społecznych dla zrozumienia zachowań ludzkich¹⁷.

3.1. Nowa ekonomia instytucjonalna a psychologia ekonomiczna

Jak pisze Wojciszke, psycholog społeczny, „jeżeli zakłada się, że ludzie starają się maksymalizować własne zyski, a minimalizować straty, to z takiego stwierdzenia niewiele jeszcze wynika, bowiem zyski i straty mogą być bardzo zróżnicowane wskutek powiązania z różnymi potrzebami i motywami”¹⁸. Dysponujemy już znacznym dorobkiem psychologii ekonomicznej, która „poprzez analizę mechanizmów społeczno-psychologicznych zajmuje się tworzeniem modelu właśnie *człowieka rzeczywistego*, a nie *człowieka sztucznie ekonomicznego*”¹⁹. Takie podejście zmierza

¹⁴ J. Hirshleifer, *The expanding domain of economics*, „American Economic Review” 1985, no. 75, s. 53.

¹⁵ G.S. Becker, *Ekonomiczne podejście do zachowań ludzkich*, [w:] G.S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990, s. 38.

¹⁶ J.M. Buchanan, wyd. cyt., s. 587.

¹⁷ G.S. Becker, wyd. cyt., s. 37-38.

¹⁸ B. Wojciszke, *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Scholar, Warszawa 2002, s. 21.

¹⁹ K.E. Wärmeryd, *Psychologia i ekonomia*, [w:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, GWP, Gdańsk 2004, s. 26.

wprost do nadania modelom ekonomicznym bardziej realistycznego wymiaru i przez to zwiększenia ich trafności.

W psychologii (i socjologii) od dawna obecna jest, promowana również przez Northa, perspektywa poznawcza, zgodnie z którą o treści wyborów decydują umysłowe modele sytuacji²⁰: przekonania, poglądy, oczekiwania, ideologie. Zdaniem Northa „bezkrytyczna akceptacja założenia o racjonalności jest szkodliwa dla większości ważkich zagadnień nauk społecznych i stanowi poważną przeszkodę na drodze ich dalszego postępu, [...] zapobiega głębszemu zrozumieniu procesu podejmowania decyzji związanych z niepewnością w skomplikowanym świecie, który stworzyliśmy”²¹. Według Northa ekonomista teoretyk instytucji musi zmierzyć się z zagadnieniami z zakresu psychologii poznawczej: „jak ludzie nabywają i organizują przekonania i preferencje w procesie podejmowania decyzji, jak tworzą teorie w obliczu niepewności, co sprawia, że jedne z nich rozprzestrzeniają się w społeczeństwie, a inne zanikają, i dlaczego ludzie w nie wierzą i według nich działają”²².

Poza wymienionymi potencjał współpracy między psychologią ekonomiczną a NEI dotyczy również takich obszarów, jak²³: modele potrzeb, składniki ludzkich motywacji i teorię działań celowych²⁴, poznawcze modele podejmowania decyzji²⁵, wpływ postaw, norm i wartości na wybory ekonomiczne, modele skłonności do ryzyka, socjalizacja ekonomiczna, percepcja działań i zjawisk ekonomicznych, zachowania konsumentów, zachowania w organizacji, modele dobrostanu psychicznego²⁶. Brzeziński, Gorynia i Hockuba relacjonują: „Współczesne relacje między ekonomią a psychologią są oparte na stosunku kooperacji, w którym podział pracy jest następujący: psychologia dostarcza realistycznych założeń i regularności co do zachowań jednostek, a ekonomia, za pomocą właściwych jej metod, stara się skonstruować na ich podstawie interesujące modele opisujące jednostki, grupy, rynki i gospodarki”²⁷.

3.2. Nowa ekonomia instytucjonalna a socjologia ekonomiczna

W socjologii spotykane są ujęcia instytucji zasadniczo zbieżne z NEI, ukazujące, że ekonomia jest „po prostu częścią społeczeństwa i formą działania społecznego”²⁸.

²⁰ Zob. B. Wojciszke, wyd. cyt., s. 20-21.

²¹ D.C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press 2005, s. 4.

²² D.C. North, *Economics and Cognitive Science*, Working Paper, Washington University at St. Louis, 1996.

²³ T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, GWP, Gdańsk 2004.

²⁴ Zob. R.E. Franken, *Psychologia motywacji*, GWP, Gdańsk 2005.

²⁵ Zob. T. Tyszka, *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 2000.

²⁶ Zob. J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

²⁷ M. Brzeziński, M. Gorynia, Z. Hockuba, wyd. cyt., s. 220.

²⁸ W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 13.

Przedstawiciele nowego instytucjonalizmu w socjologii ekonomicznej Nee i Swedberg zaproponowali definicję instytucji bazującą na koncepcji Northa i wpisującą się w logikę NEI, zakładającą metodologiczny indywidualizm i interes własny jako cel działań jednostek. Według tych autorów instytucję należy rozumieć jako „dominujący system wzajemnie powiązanych nieformalnych i formalnych zwyczajów, poglądów, norm i zasad, które aktorzy przyjmują za punkt odniesienia, kiedy dążą do realizacji interesów”²⁹.

Najbardziej zbliżone do standardowej ekonomii neoklasycznej elementy składowe NEI, takie jak teorie kosztów transakcyjnych i praw własności, ujmują ramy instytucjonalne (*institutional environment*, *institutional framework*) jako dane egzogeniczne względem procesu gospodarowania, pochodzące ze względnie autonomicznych obszarów „prawa”, „kultury” czy „społeczeństwa”³⁰. To bowiem analiza instytucji formalnych, a zwłaszcza prawidłowości zawierania kontraktów, wskazywane są np. przez Williamsona³¹ jako właściwy przedmiot NEI. Dlatego „intrygujące”, lecz nie centralne³² są pytania: jak powstają instytucje nieformalne oraz „co takiego tkwi w ograniczeniach nieformalnych, że mają tak przemożny wpływ na długookresową charakterystykę gospodarek?”³³. Znamienne, że w swym znanym artykule na temat NEI Williamson³⁴ w sprawie „instytucji nieformalnych, zwyczajów, tradycji, norm i religii” ustępuje pola badawczego „teorii społecznej”. Wprawdzie autorzy NEI zgodnie twierdzą, „że instytucje nieformalne są społeczną podporą dla wiarygodności zawieranych kontraktów, czynnikiem umacniającym formalne prawa własności, elementem ładu społeczno-gospodarczego, który trwale obniża koszty transakcyjne”, to jednak jako źródła ich powstawania i zmian wskazują zwykle niezbyt jasno określone „kulturę” lub „historię”, ewentualnie powołują się właśnie na socjologów, nawet klasycznych, jak Max Weber³⁵. Zaliczany do nowych instytucjonalistów w socjologii ekonomicznej Granovetter niezwykle trafnie zauważa, że „bez socjologicznej teorii konstrukcji instytucji ekonomicznych [...] ekonomia znajduje się w ironicznym położeniu, gdyż pomimo swojego przywiązania do metodologicznego indywidualizmu, nie jest w stanie wyjaśnić instytucji jako

²⁹ V. Nee, R. Swedberg, *Economic sociology and New Institutional Economics*, [w:] C. Menard, M.M. Shirley (red.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Dordrecht 2005, s. 797.

³⁰ Zob. np. L. De Alessi, *Development of the property rights approach*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1990, no. 146, s. 6-23 lub O.E. Williamson, *The economics of governance: framework and implications*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1984, no. 140, s. 195-223.

³¹ O.E. Williamson, *The New Institutional Economics...*, s. 597.

³² E.G. Furubotn, R. Richter, wyd. cyt., s. 3.

³³ D.C. North, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 1991, no. 5, s. 111.

³⁴ O.E. Williamson, *The New Institutional Economics...*, s. 596-597.

³⁵ K. Kostro, *Nieformalne instytucje w życiu gospodarczym*, „Studia Ekonomiczne” 2004, nr 1-2, s. 71-94.

wyniku indywidualnych działań³⁶. Tymczasem procesy instytucjonalizacji są integralną częścią programów badawczych socjologii³⁷. Co więcej, „funkcjonowanie instytucji – piszą jedynie enigmatycznie Furubotn i Richter – zależy po części od jednostek, które ich używają³⁸. Podczas gdy problem społecznego zakorzenienia (*embeddedness*) instytucji jest w podręcznikach NEI ledwie zauważany, ambicją nowych instytucjonalnych socjologów ekonomicznych jest jego nomotetyczna analiza. Jak podkreśla Nee, „ład społeczny nie jest efektem samych norm społecznych, lecz mechanizmów społecznych, poprzez które owe normy powstają oraz są podtrzymywane³⁹. „Społeczne mechanizmy, które ukierunkowują realizację interesów i kształtują zachowanie ekonomiczne – piszą Nee i Swedberg – zakorzenione są w sieciach i normach, na które kładą nacisk socjologowie w ich analizach życia gospodarczego⁴⁰. W słynnym artykule polemicznym wobec ekonomii kosztów transakcyjnych Williamsona, Granovetter twierdzi wręcz, że centralne w NEI instytucje i regulacje kontraktowe odgrywają mniejszą rolę w generowaniu zaufania i zniechęcaniu do oszustw niż konkretne osobiste relacje i ich sieci: „Powszechna preferencja dla transakcji z osobami o znanej reputacji oznacza, że w rzeczywistości nieliczni z zadowoleniem polegają na ogólnej moralności lub urządzeniach instytucjonalnych jako ochronie przed kłopotami⁴¹. Wszystko to oznaczałoby, że mechanizmy konformizmu i konfliktu ról, społecznej aprobaty i dezaprobaty i inne podtrzymujące normy w grupach społecznych, są co najmniej tak samo istotne dla „ładunku powinności” instytucji, jak specjalnie tworzone w tym celu sankcje, a analiza socjologiczna systemu aksjonormatywnego i jego podsystemów (zwyczajów, moralności i prawa) powinna interesować ekonomistów zajmujących się efektywnością systemu instytucjonalnego.

Tezę o „względnej sztuczności” instytucji jako konstruktów społecznych wobec więzi społecznych uwiarygodnia fakt (którego przyczyn należałoby szukać raczej w dziedzinie psychologii) powszechności wysiłków intelektualnych mających na celu ich uprawomocnienie – instytucje potrzebują „poczucia prawomocności” (*a sense of legitimacy*)⁴². Typologię gwarancji „prawomocnego porządku” odnajdziemy już u Webera⁴³, a systematyczną analizę mechanizmów pojęciowych uprawomocniających instytucje wraz z ich społeczną organizacją zawiera m.in. klasyczne dla socjo-

³⁶ M. Granovetter, *Economic institutions as social constructions: a framework for analysis*, „Acta Sociologica” 1992, no. 35, s. 5.

³⁷ Zob. np. P.L. Berger, T. Luckmann, *Społeczne tworzenie rzeczywistości*, PIW, Warszawa 1983.

³⁸ E.G. Furubotn, R. Richter, wyd. cyt., s. 7.

³⁹ V. Nee, *Instytucje jako forma kapitału*, [w:] A. Jasińska-Kania i in. (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Scholar, Warszawa 2006, s. 564.

⁴⁰ V. Nee, R. Swedberg, wyd. cyt., s. 800.

⁴¹ M. Granovetter, *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, no. 91, s. 490.

⁴² V. Nee, R. Swedberg, wyd. cyt., s. 797.

⁴³ M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 25.

logii wiedzy studium Bergera i Luckmanna pt. *Społeczne tworzenie rzeczywistości*⁴⁴. Występująca w tej pracy definicja i funkcje ideologii jako systemu przekonań powiązanego z interesami⁴⁵ są niemal tożsame z analogiczną teorią Northa⁴⁶.

Kolejnym ważnym aspektem nowoinstytucjonalnej analizy wyborów ekonomicznych jest wspomniane już wspólne dla Northa i Webera przekonanie o zapośredniczeniu działań w przekonaniach (*beliefs*) aktorów. North wielokrotnie podkreśla, że „kluczem do wyborów, które podejmują jednostki, jest percepcja układu wypłat, będąca funkcją sposobu, w jaki ich umysły interpretują otrzymanywane informacje”⁴⁷, „historia natomiast dowodzi, że idee, ideologie, mity, dogmaty i uprzedzenia mają znaczenie, a zrozumienie kierunku ich ewolucji jest konieczne dla zrozumienia działań jednostek w gospodarce i społeczeństwie”⁴⁸. Podobnie, lecz wiele lat wcześniej, Weber twierdził, że aktorzy nie mają żadnych „obiektywnych” interesów, jedynie te subiektywnie postrzegane⁴⁹. Według Morawskiego u Webera to światopoglądy nadają kierunek działaniom, które są napędzane przez interesy⁵⁰, a „działający interpretują i nadają znaczenie otaczającej ich rzeczywistości, a także działają, opierając się na tym znaczeniu”⁵¹.

Wreszcie NEI i socjologia spotykają się w próbie zrozumienia zmiany społeczno-gospodarczej. Teoretycy dynamiki instytucjonalnej w ramach NEI, szczególnie North, jako przyczyny zmian wymieniają dążenie jednostek do maksymalizacji renty ekonomicznej środkami gospodarczymi i politycznymi (najlepiej postrzegany jako najmniej kosztowny oraz najbardziej „prawomocny”), a wśród czynników konkretyzujących proces zmiany: przekonania i uczenie się aktorów, układ sił pomiędzy grupami interesu, a także dotychczasową historyczną ścieżkę rozwoju. Bardzo podobny katalog czynników odnajdujemy w niektórych współczesnych koncepcjach socjologicznych. Dla czołowych przedstawicieli socjologicznych teorii konfliktu, takich jak Dahrendorf, Coser czy Turner, podłożem konfliktów jest „nierówny podział wartościowych i rzadkich zasobów pomiędzy segmenty społeczne”, a warunkami wstępnymi konfliktu – wygaśnięcie poczucia legitymacji stanu obecnego oraz świadomość swoich interesów u grupy upośledzonej⁵². Według Sztompki we współczesnej socjologii historycznej „proces historyczny postrzega się jako [...] skumulowany efekt wytwórczych i reprodukujących wysiłków aktywnych jednostek ludzkich, które są podejmo-

⁴⁴ P.L. Berger, T. Luckmann, wyd. cyt., s. 175-201.

⁴⁵ Tamże, s. 193.

⁴⁶ D.C. North, *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York 1981, s. 49.

⁴⁷ D.C. North, *Understanding the Process...*, s. 23.

⁴⁸ D.C. North, *Efektywność gospodarcza w czasie*, [w:] A. Jasińska-Kania i in. (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Scholar, Warszawa 2006, s. 556.

⁴⁹ R. Swedberg, *Principles of Economic Sociology*, Princeton University Press 2003, s. 16.

⁵⁰ W. Morawski, wyd. cyt., s. 108.

⁵¹ J.H. Turner, *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 410.

⁵² Tamże, s. 204.

wane w warunkach strukturalnych odziedziczonych z przeszłości”⁵³. Ten dostrzegany przez autora „zarys nowej wizji świata społecznego” bardzo przypomina „wizję” przyjmowaną w nowej ekonomii instytucjonalnej.

4. Zakończenie

Specjalnej uwagi wymaga fakt, że przedstawiona wizja interdyscyplinarności NEI napotyka na poważną trudność zarysowaną już kilkakrotnie powyżej. Mianowicie we współczesnej psychologii i socjologii brak jest unifikujących teorii opisywanych zjawisk, wskazujących mechanizmy i umożliwiających predykcje. Według Williamsona „pojęcie zakorzenienia wciąż wymaga większej teoretycznej specyfikacji”, a dopiero „identyfikacja i wyjaśnienie *mechanizmów* [podkr. oryg. – K.F.], poprzez które instytucje nieformalne powstają i są podtrzymywane” byłoby szczególnie pomocne w ich zrozumieniu⁵⁴. Tym niemniej to właśnie związki z NEI mogą okazać się sposobem na poprawę kondycji innych nauk społecznych. Zdaniem Chmielewskiego, jako socjologa, „nowa analiza instytucjonalna oferuje, jak się zdaje, przydatny aparat analityczno-konceptualny, stwarzając obiecujące perspektywy zrozumienia paradoksów i dylematów społecznego życia człowieka”⁵⁵. Podobnie związki z innymi naukami to szansa na dalszy rozwój dla nowej ekonomii instytucjonalnej. Jeśli głównym wyzwaniem metodologicznym NEI jest zmniejszanie poziomu abstrakcji modeli oraz unikanie zagrożeń modelowania, takich jak wprowadzanie założeń *ad hoc* czy deformowanie rzeczywistości zamiast jej upraszczania, to właśnie w dorobku pokrewnych nauk społecznych mogą znajdować się niezbędne po temu narzędzia. Jak w innym kontekście wyraził się Iannaccone, „bez wątplenia socjologia cierpi na ubóstwo teorii, jednak jest bogata w dane”⁵⁶. Postęp badań ekonomicznych wymaga zaś nie tylko większej liczby i lepszej jakości modeli, ale również pilniejszej uwagi wobec tak wielu empirycznych regularności udokumentowanych przez socjologów⁵⁷.

Konkludując swój wykład noblowski, North wyraził nadzieję, że „hipotezy uwzględniające historyczne dane wzbogacą teorię ekonomiczną, umożliwiając wyjaśnienie szerokiego zakresu współczesnych problemów pozostających obecnie poza jej zasięgiem”⁵⁸. Tenże North, który zawsze jest wymieniany wśród głównych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej, a którego program badawczy jest przecież od początku do końca bardzo śmiałym przedsięwzięciem interdyscyplinarnym.

⁵³ P. Sztompka, *Socjologia zmian społecznych*, Znak, Kraków 2005, s. 200-201.

⁵⁴ O.E. Williamson, *The New Institutional Economics...*, s. 597.

⁵⁵ P. Chmielewski, *Nowa analiza instytucjonalna. Logika i podstawowe zasady*, „Studia Socjologiczne”, 1994, nr 3-4, s. 218.

⁵⁶ L.R. Iannaccone, *Introduction to the economics of religion*, „Journal of Economic Literature” 1998, no. 36, s. 1491.

⁵⁷ Tamże.

⁵⁸ D.C. North, *Efektywność gospodarcza...*, s. 562.

Literatura

- Becker G.S., *Ekonomiczne podejście do zachowań ludzkich*, [w:] G.S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- Berger P.L., Luckmann T., *Spoleczne tworzenie rzeczywistości*, PIW, Warszawa 1983.
- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
- Boland L.A., *A critique of Friedman's critics*, „Journal of Economic Literature” 1979, no. 17.
- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista” 2008, nr 2.
- Buchanan J.M., *Constitutional Economics*, [w:] J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (red.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, t. 1, Macmillan, London 2008.
- Chmielewski P., *Nowa analiza instytucjonalna. Logika i podstawowe zasady*, „Studia Socjologiczne” 1994, nr 3-4.
- Czapiński J. (red.), *Psychologia pozytywna. Nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- De Alessi L., *Development of the property rights approach*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1990, no. 146.
- Dugger W.D., *Methodological differences between institutional and neoclassical economics*, „Journal of Economic Issues” 1979, no. 13.
- Fiedor B., *Problemy metodologiczne w rozwoju współczesnej ekonomii niemarksistowskiej*, [w:] B. Fiedor (red.), *Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii*, AE, Wrocław 1991.
- Franken R.E., *Psychologia motywacji*, GWP, Gdańsk 2005.
- Furubotn E.G., Richter R., *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2000.
- Godłów-Legiędź J., *Nowa ekonomia instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój*, Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica nr 169, UŁ, Łódź 2003.
- Granovetter M., *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, no. 91.
- Granovetter M., *Economic institutions as social constructions: a framework for analysis*, „Acta Sociologica” 1992, no. 35.
- Hirshleifer J., *The expanding domain of economics*, „American Economic Review” 1985, no. 75.
- Iannaccone L.R., *Introduction to the economics of religion*, „Journal of Economic Literature” 1998, no. 36.
- Kostro K., *Nieformalne instytucje w życiu gospodarczym*, „Studia Ekonomiczne” 2004, nr 1-2.
- Morawski W., *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Nee V., *Instytucje jako forma kapitału*, [w:] A. Jasińska-Kania i in. (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Scholar, Warszawa 2006.
- Nee V., Swedberg R., *Economic sociology and New Institutional Economics*, [w:] C. Menard, M.M. Shirley (red.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Dordrecht 2005.
- North D.C., *Economics and Cognitive Science*, Working Paper, Washington University at St. Louis, 1996.
- North D.C., *Efektywność gospodarcza w czasie*, [w:] A. Jasińska-Kania i in. (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, Scholar, Warszawa 2006.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press 1990.
- North D.C., *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 1991, no. 5.
- North D.C., *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York 1981.
- North D.C., *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press 2005.
- Stępień B., Szarzec K., *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*, „Ekonomista” 2007, nr 1.

- Swedberg R., *Principles of Economic Sociology*, Princeton University Press 2003.
- Sztompka P., *Socjologia zmian społecznych*, Znak, Kraków 2005.
- Turner J.H., *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Tyszka T., *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 2000.
- Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, GWP, Gdańsk 2004.
- Wärneryd K.E., *Psychologia i ekonomia*, [w:] T. Tyszka (red.), *Psychologia ekonomiczna*, GWP, Gdańsk 2004.
- Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Williamson O.E., *Opportunism and its critics*, „Managerial and Decision Economics” 1993, no. 14.
- Williamson O.E., *The economics of governance: framework and implications*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1984, no. 140.
- Williamson O.E., *The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, no. 38.
- Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, Scholar, Warszawa 2002.
- Ząbkowicz A., *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 6.

INTERDISCIPLINARY PERSPECTIVES OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS

Summary: The paper is a proposition of a model of connections between New Institutional Economics and other social sciences, mainly psychology and sociology. These sciences could be sources of notions and research results, whereas the NIE would offer an effective tool of explaining also non-economic social phenomena. Psychology and sociology developed a rich body of empirical data concerning decisions and their institutional environment that could effectively contribute to progress in economic research.