

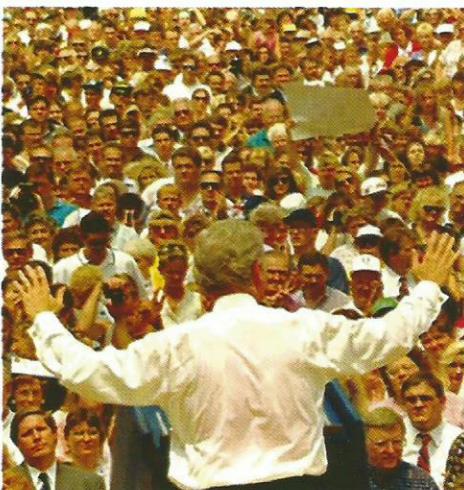
Ştiinţe politice

Adrian Miroiu

FUNDAMENTELE POLITICII

..

Raţionalitate şi acţiune colectivă



Volumul al II-lea

Collegium

POLIRO

Adrian Miroiu

FUNDAMENTELE POLITICII

Volumul II

Raționalitate și acțiune colectivă

POLIROM
2007

Cuprins

<i>Cuvânt introductiv</i>	7
Partea a III-a	
RATIONALITATE ȘI ACȚIUNE COLECTIVĂ	
Capitolul 11	
Dilema prizonierului	11
11.1. Jocuri – bazele conceptuale	13
11.2. Conflict și coordonare	27
11.3. Structura și semnificația dilemei prizonierului	38
11.4. Extinderi ale dilemei	64
11.5. Puterea de vot	86
Capitolul 12	
Raționalitate și cunoaștere comună	101
12.1. Cunoaștere și acțiune	102
12.2. Cunoașterea comună	109
Capitolul 13	
Acțiunea colectivă	117
13.1. Alegerea rațională și bunurile publice	126
13.2. Logica acțiunii colective	142
13.3. Soluții la problemele de acțiune colectivă	164
Capitolul 14	
Aplicații și dezvoltări ale logicii acțiunii colective	173
14.1. Democrație și dictatură	174

14.2. Acțiuni colective de nivel superior	197
14.3. Un exemplu: bugetul de stat ca bun comun	213
Capitolul 15	
Instituții și acțiune colectivă	228
15.1. „Instituțiile contează”	229
15.2. Institutionalism și alegere rațională	242
<i>Bibliografie</i>	251
<i>Indice de autori și tematic</i>	263

Capitolul 12

Raționalitate și cunoaștere comună (*)

Acest capitol continuă analiza situațiilor care pot fi modelate cu ajutorul teoriei jocurilor și se concentrează asupra unui aspect specific – *presupozitia cunoașterii comune*. Am introdus pe scurt acest aspect atunci când am discutat mai devreme ideea de *cunoaștere disponibilă*, aflată la îndemâna agenților, și, cu referire îndeosebi la punctul de vedere susținut de D. Lewis, atunci când am introdus conceptul de *convenție socială*. Semnificația presupozitiei cunoașterii comune nu este întotdeauna direct empirică ; mai curând avem de-a face cu o chestiune de natură conceptuală, deși extrem de importantă în înțelegerea funcționării instituțiilor sociale. Fiind prioritar conceptuală, nu cred că e surprinzător că problema presupozitiei cunoașterii comune în acțiunile agenților raționali poate fi tratată într-o modalitate mai tehnică, mai formalizată. În consecință, capitolul va consta în prezentarea unor rezultate formale, care presupun un grad mai ridicat de sofisticare. *Cititorul care nu este doritor să se aplece asupra acestor aspecte poate sără peste întreg acest capitol.*

Structura capitolului este următoarea. În prima secțiune voi introduce conceptul de *cunoaștere comună* și voi prezenta cele două modalități principale de definire a sa : abordarea iterativă și abordarea de tip punct fix (cu două variante). De asemenea, voi prezenta câteva situații provocatoare pentru analiza acestui concept, care în același timp au o deosebită semnificație pentru înțelegerea interacțiunilor umane repetitive. În cea de-a doua secțiune voi arăta cum poate fi analizat într-un mod mai subtil conceptul de cunoaștere comună și voi discuta câteva modele în acest sens.

O observație interesantă (chiar dacă marginală în contextul de față) este aceea că tema cunoașterii comune arată cât de fragile sunt granițele disciplinare pe care de atât de multe ori suntem tentați să le luăm ca date. Problema noastră este una care, la modul direct, ține de teoria matematică a jocurilor ; dar

aplicațiile cele mai importante sunt cele din economie și știință politică. Filosofii, în particular logicienii, au dezvoltat instrumentele formale pentru studierea cunoașterii comune. De aceea, bibliografia citată va fi din toate aceste domenii, iar instrumentele teoretice la care voi face apel provin în special din logică.

12.1. Cunoaștere și acțiune (*)

Să ne amintim de discuția din secțiunea 9.3 din primul volum al acestei lucrări, în care am introdus conceptul de *inducție inversă*. Am menționat că exemplificare un joc celebru. Presupunem că doi actori raționali, *eu* și *tu*, sunt provocăți să joace următorul joc (Rosenthal : 1981) : atât eu, cât și tu putem sau nu să apăsăm pe un buton. Eu sunt primul : dacă apăs pe buton, primesc 2 lei, iar tu nu primești nimic. Urmezi tu : dacă și tu apeși pe buton, primești 2 lei, iar mie mi se cere înapoi 1 leu ; dacă, apoi, eu mai apăs o dată pe buton, primesc 2 lei, iar tie și se cere înapoi 1 leu. Și tot aşa apăsăm pe rând pe buton până la a suta rundă, când tu primești 2 lei, ajungând să ai 51 de lei, iar mie mi se scade 1 leu, rămânând cu 50 de lei. După a suta rundă jocul se încheie (iar fiecare dintre noi știe de la început acest lucru). De asemenea, fiecare dintre noi știe de la începutul jocului că se poate opri oricând din joc, apăsând pe buton și anunțând imediat după aceea încheierea jocului.

$$\begin{array}{ccccccc}
 1_{eu} & \rightarrow & 2_{tu} & \rightarrow & 3_{eu} & \rightarrow & \dots 98_{tu} \rightarrow 99_{eu} \rightarrow 100_{tu} \\
 \downarrow & & \downarrow & & \downarrow & & \downarrow \\
 2,0 & & 1,2 & & 3,1 & & 49,50 \quad 51,49 \quad 50,51
 \end{array}$$

Cum va proceda fiecare dintre cei doi jucători ? Ca să putem prezice ceva în legătură cu comportamentul lor, e nevoie să facem unele supozitii. Primele ar fi următoarele (vezi și McClenen : 1992) :

(I) *Informația* : fiecare jucător are informație completă cu privire la regulile jocului și la structura acestuia.

(R) *Raționalitatea* : jucătorii urmăresc maximizarea utilității ; pentru fiecare, a obține mai mult e mai bine decât a obține mai puțin.

Aceste supozitii nu sunt însă suficiente. Eu am nevoie nu doar de informația cu privire la joc, ci și despre felul în care te comporti tu. Conform cu (R), tu eşti o persoană rațională ; dar pentru mine nu este suficient felul în care stau

în realitate lucrurile. Pentru ca eu să acționez, am nevoie să știu cum vei acționa tu ; dacă eu cred că tu îndeplinești condiția (R), mă voi comporta într-un fel ; dar, dacă eu cred că nu îndeplinești această condiție, poate că mă voi comporta într-un alt fel. Și la fel și tu.

Să vedem într-adevăr ce se presupune în raționamentul prin inducție inversă. Să presupunem că am ajuns deja la mutarea numărul 99. Eu urmez să joc. Ce voi face ? Înainte de a suta rundă, eu aveam 51 de lei, iar tu – 49 ; dacă tu joci, primești 2 lei – deci e rațional pentru tine să joci în a suta rundă. Dar atunci eu pierd. Pentru mine e mai bine să am 51 de lei decât 50. De aceea, dacă la runda 99 eu nu închid jocul, pierd 1 leu. Ca urmare, voi închide jocul după ce în runda 99 apăs pe buton. Tu știi însă că eu sunt o persoană rațională, de aceea poți refacă în propria minte raționamentul meu și știi că voi opri jocul după mutarea 99. Dar atunci știi că, dacă tu nu închizi jocul după runda 98, vei pierde 1 leu : în loc de 50 de lei rămâi doar cu 49. Așadar, decizi să închizi jocul după runda 98. Acum eu știu că tu ești o persoană rațională și că vei raționa ajungând la concluzia că vei închide jocul după runda 98. De aceea, eu voi închide jocul la runda 97 ; și aşa mai departe, raționând relativ la fiecare rundă, luate în ordine inversă, vom ajunge la concluzia că – fiind pus la runda întâi să apăs pe buton – voi închide imediat jocul.

În acest loc nu ne vom concentra asupra rezultatului atât de îndepărtat de un optim al jocului. (Rezultatul e că eu voi ajunge să obțin doar 2 lei, iar tu nu vei primi nici un leu, chiar dacă era posibil ca eu să fi obținut 50 de lei, iar tu 51.) Alta este chestiunea importantă aici. Și anume, am văzut că la fiecare mutare trebuia să presupunem că celălalt este rațional și că știe că cel care joacă este rațional. Mai mult, dacă încercăm să fim mai riguroși în formularea raționamentului, observăm că la a 99-a rundă eu judec așa : presupunând că tu ești rațional, vei admite că eu sunt rațional acum, la cea de-a 99-a rundă ; și vei admite că eu voi accepta că tu ești rațional la a 98-a rundă, presupunând că tu vei fi fost rațional la runda 97, la care, presupunând că tu vei fi fost rațional la cea de-a 96-a rundă etc. Deci, presupunerea de raționalitate este una iterată, de forma : presupun că ești rațional și admiți că eu sunt rațional și, presupunând aceasta, presupun că ești rațional și admiți că sunt rațional și, presupunând aceasta, presupun că ești rațional și admiți că sunt rațional și.a.m.d. Iterarea este de un număr finit de ori (eu joc de 50 de ori) ; dacă jocul ar fi avut 1.000 de runde, iterarea ar fi fost de 500 de ori etc. Cu alte cuvinte, iterarea e finită, dar poate fi arbitrar de mare.

Pentru moment, să admitem că ideea de iterare a supozиiilor privind faptul că ceilalți cunosc ceva și că sunt raționali joacă un rol important în argumentările

pe care le facem privind comportamentele celorlalți. Așa cum vom vedea, ideea de cunoaștere comună, pe care o vom construi în cele ce urmează, implică iterări de acest tip. Dar până atunci să formulăm o a treia supozitie implicită, chiar dacă semnificația ei deplină va fi evidențiată mai jos :

(CC) *Cunoașterea comună* : (I), (R) și (CC) reprezintă cunoaștere comună pentru jucători.

Nevoia de a formula o supozitie cu privire la ceea ce știu jucătorii – atât despre joc, cât și despre ceilalți jucători – este deosebit de importantă. Ea indică faptul că eliminarea acestei supozitii face ca raționamentele pe care le producem să nu permită obținerea concluziilor dorite. Căci uneori câștigăm din faptul că știm ceva nu despre situația efectivă, ci despre ceea ce știu jucătorii.

Un exemplu foarte cunoscut este cel al *copiilor murdari*¹. Trei copii s-au jucat și s-au putut murdări pe față ; dar nici unul nu își poate vedea fața și nu știe dacă este sau nu murdar. Când învățătoarea îi întrebă dacă sunt murdari pe față, nici unul nu poate să răspundă – afirmativ sau negativ. De fapt, toți trei sunt murdari pe față. Dar învățătoarea îi adună pe cei trei în cerc în fața ei și le spune : „Cel puțin unul dintre voi e murdar pe față”. Ea furnizează copiilor o informație. Să observăm că aceasta nu e nouă pentru nici unul dintre cei trei copii, căci fiecare îi vede pe ceilalți doi murdari pe față și deci fiecare putea infera de aici că cel puțin unul dintre ei e murdar. Dar să vedem ce se întâmplă dacă învățătoarea îl întrebă pe primul copil : „Crezi că ești murdar pe față ? ”. Exemplul e interesant fiindcă primul copil va răspunde : „Nu știu”. Dacă și al doilea e întrebat : „Crezi că ești murdar pe față ? ”, și el va răspunde la fel. Însă când i se pune aceeași întrebare și celui de-al treilea copil, acesta va răspunde : „Da, sunt murdar pe față”.

Cum a raționat acesta ? Căci el pare să tragă o concluzie sigură nu din faptele existente privind situația în care se află, ci mai degrabă din faptul că ceilalți copii nu cunosc ceva. Să încercăm să răspundem. Primul copil știe că fiecare din ceilalți doi este murdar pe față ; și mai știe ceea ce a spus învățătoarea : cel puțin unul dintre ei e murdar. Dar de aici el nu poate trage nici o concluzie în ceea ce îl privește. De aceea va spune : „Nu știu”. Acum, cel de-al doilea copil are o informație în plus : ceea ce a spus primul copil. Și – cum sunt îndeplinite condițiile (I), (R) și (CC) – știe cum a raționat primul copil. Cum primul a răspuns că nu știe dacă e murdar pe față, cel de-al doilea poate conchide că acesta a văzut că cel puțin unul dintre ceilalți doi –

1. Geanakoplos (1992) susține că exemplul era cunoscut dinainte de 1953.

adică al doilea și al treilea – e murdar pe față și de aceea din afirmația învățătoarei nu poate trage nici o concluzie în ceea ce îl privește. Dar el ar fi putut să vadă că al treilea copil e murdar, de aceea al doilea nu poate spune dacă el însuși e murdar pe față – și deci va răspunde și el: „Nu știu”. În sfârșit, să trecem la al treilea copil. El mai are o informație, anume că al doilea a spus că nu știe dacă el e murdar sau nu pe față. În virtutea condițiilor (I), (R) și (CC), el va raționa astfel: dacă eu aş fi fost curat pe față, atunci al doilea copil ar fi răspuns că el e murdar, căci cu toții știm că cel puțin unul din noi doi e murdar pe față. Dar cum el a spus că nu știe înseamnă că eu sunt murdar pe față.

Informația pe care oricum o aveau cei trei copii – cel puțin unul e murdar pe față –, odată ce e rostită în mod public în fața lor, dobândește un alt statut: devine *cunoaștere comună* – în particular, acum fiecare copil știe că fiecare copil știe că e adevărată. Pe baza ei, fiecare face raționamente, iar enunțurile primilor doi copii – enunțuri privind ignoranța lor în ceea ce îi privește – sunt la rândul lor publice (constituind aşadar *cunoaștere comună*). Dar pe baza lor, cel de-al treilea copil poate realiza o deducție că el știe ceva¹ (că e murdar pe față).

Alte două exemple :

1. *Plicurile cu bani*. Să presupunem că părintele a doi copii a pus în două plicuri o sumă de bani, în unul 10^n lei și în altul 10^{n+1} lei, n fiind unul dintre numerele 1, 2, ..., 6. Părintele a dat cu zarul pentru a alege numărul n . Apoi el împarte aleatoriu cele două plicuri copiilor. Aceștia le deschid. Primul vede că are în plic $10^4 = 10.000$ de lei. Desigur, șansa ca în celălalt plic să se afle suma mai mare este de $\frac{1}{2}$. În celălalt plic se află fie 1.000 de lei, fie 100.000 de lei ; de aceea, el calculează că se poate aștepta să fie $(1.000 + 100.000)/2 = 50.500$ de lei în

-
1. Să luăm ca exemplu o simplificare a celui discutat aici, anume acela în care avem doar doi copii. Cum în realitate amândoi sunt murdari pe față, propoziția „Cel puțin un copil e murdar pe față” e adevărată și e cunoscută ca adevărată de fiecare copil. Într-adevăr, primul o știe fiindcă vede că al doilea copil e murdar pe față, iar al doilea o știe fiindcă vede că primul copil e murdar pe față. Însă propoziția aceasta nu este cunoaștere comună. Ea devine astfel când învățătoarea le spune amândurora că cel puțin un copil e murdar pe față. Atunci fiecare copil știe că și celălalt cunoaște că e adevărată propoziția – și, aşa cum se poate arăta ușor, din această nouă informație se pot face apoi raționamente (care, analog exemplului de mai devreme, îi permit celui de-al doilea copil să conchidă că el e murdar pe față).

celălalt plic. Al doilea copil deschide la rândul său plicul și descoperă în el $10^3 = 1.000$ de lei. La fel, el calculează că în celălalt plic e o șansă egală să se găsească fie 100 de lei, fie 10.000 de lei. Ca urmare, se poate aștepta că în plic să fie $(10.000 + 100)/2 = 5.050$ de lei. Părintele îi spune fiecărui copil în parte că ar putea să schimbe între ele plicurile dacă acesta e dispus să dea 1 leu: ideea este că un copil ar fi dispus să dea 1 leu dacă ar crede că în celălalt plic sunt mai mulți bani. Fiecare copil răspunde „da”, iar părintele spune fiecărui ce a hotărât celălalt. Apoi repetă în același fel întrebarea. Ambii copii răspund iarăși „da”, iar părintele spune fiecărui ce a hotărât celălalt. Părintele pune a treia oară întrebarea: ambii copii răspund iarăși „da”, iar părintele spune fiecărui ce a hotărât celălalt. Dar, când părintele pune pentru a patra oară aceeași întrebare, copilul care avea în plic 1.000 de lei spune „da”, iar cel care avea în plic 10.000 de lei spune „nu”. Cum a raționat fiecare?

2. *Parlamentarii care merg la Strasbourg*¹. Să presupunem că doi parlamentari români, unul dintr-un grup parlamentar aflat la putere, iar celălalt dintr-un grup de opoziție, sunt euroobservatori². Ei știu procedurile prin care o lege este votată în Parlamentul român. Să presupunem acum că fiecare se gândește să promoveze o lege care vizează o anumită politică socială. Fiecare a realizat o anumită cercetare a problemei și și-a format un punct de vedere. Cei doi merg săptămânal împreună la Strasbourg cu avionul și se întorc de asemenea împreună. În timpul zborului, fiecare îi spune celuilalt nu cum a ajuns la o anumită propunere, ce argumente are și pe ce fapte se bazează, ci ce propunere intenționează să facă. (Într-o anumită măsură, cei doi parlamentari nu își împărtășesc informațiile pe care le au și argumentele formulate pentru că ei consideră că celălalt, aflat în tabăra adversă, nu le va accepta – și nu doresc să poarte în avion discuții aprinse pe teme ideologice.) Auzind ce spune celălalt, fiecare parlamentar poate să-si schimbe opinia și să indice o altă propunere. Dacă vor călători îndeajuns de multe ori cu avionul, ei vor ajunge să facă aceeași propunere legislativă – chiar dacă vor avea motive, argumente diferite pentru a o susține³. Cum se ajunge la acest final?

1. Exemplul – pe care Geanakoplos (1992) îl atribuie lui Bacharach – e formulat în mod obișnuit în raport cu doi detectivi care investighează o crimă.
2. Am scris acest pasaj în anul 2006. Dar desigur că exemplul poate fi ușor reformulat.
3. Cititorul primului volum al acestei lucrări va recunoaște aici încă un argument în favoarea ideii lui A. Downs că platformele partidelor politice tind să se apropie tot mai mult între ele.

3. *Generalii*. O armată e alcătuită din două corpuri, iar a doua zi va avea loc o bătălie decisivă. Dacă ambele corpuri atacă simultan inamicul, atunci bătălia va fi câștigată. Dar, dacă numai unul atacă, atunci acesta va fi distrus de inamic. Ca urmare, fiecare general care comandă un astfel de corp va ataca numai dacă e sigur că și celălalt va face la fel. Să presupunem acum că generalii pot comunica numai prin mesageri. Primul general trimite un mesaj celui de-al doilea, anunțându-l că va ataca a doua zi dimineață. Dar el nu știe dacă mesajul a ajuns la destinație și deci nu va ataca; dar al doilea general știe acest lucru și nu va ataca nici el. Însă mesajul a ajuns – și, conștient fiind de felul în care judecă primul general, cel de-al doilea trimite și el un mesaj primului, anunțându-l că a primit mesajul și că va ataca. Însă el nu e sigur că mesajul a ajuns la destinatar, aşa încât nu va ataca. Dar și primul general, care a primit mesajul, știe că al doilea nu știe dacă l-a primit – și, ca urmare, nu va ataca. Dar primul general va trimite acum un alt mesager, anunțând că a primit mesajul. Însă nici acum nu va fi sigur că mesajul a ajuns la destinație – și aşa mai departe. Problema (faptul că generalii nu își pot coordona acțiunile) apare nu din cauză că nu există comunicare între ei, ci întrucât ceea ce știu ei nu e cunoaștere comună (Nozick : 2001, pp. 199-200).

Pentru a ne face o idee mai bună, deși încă preliminară, cu privire la ceea ce este cunoașterea comună, să mai luăm câteva exemple (două exemple asemănătoare sunt date de Heal : 1978). Să presupunem că tu și cu mine suntem căpitanii a două echipe de fotbal care joacă un meci de calificare. Meciul se încheie la egalitate. Atunci arbitrul ne cheamă și ne spune că intrăm în prelungiri. Vom aplica regula golului de aur – adică, dacă în timpul celor două reprise de prelungiri una dintre echipe înscrie, meciul se încheie automat cu victoria acelei echipe. Amândoi am înțeles ceea ce ne-a spus arbitrul. Și nu numai atât. Eu știu că tu ai înțeles ce a spus arbitrul, iar tu știi că eu am înțeles ce a spus el. Mai mult, tu știi că eu știu că tu ai înțeles ce a spus arbitrul, iar eu știu că tu știi ce a spus el. De asemenea, eu știu că tu știi că eu știu ce a spus arbitrul, iar tu știi că eu știu că tu știi ce a spus el §.a.m.d., indefinit de mult. Uneori formulăm situația altfel: zicem că toate aceste concluzii decurg din presupunerea că anunțul făcut de arbitru este *public*.

Într-adevăr, când spunem că un anumit lucru constituie o *informație publică* (de pildă, când spunem că o reglementare – o lege sau o hotărâre de guvern etc. – este publică), admitem că :

- informația respectivă există ;
- ea este cunoscută de către fiecare membru al grupului ;

- fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului o cunoaște ;
- fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului o cunoaște ;
- fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului știe că fiecare membru al grupului o cunoaște ș.a.m.d.

Formulări de acest gen au făcut deliciul presei internaționale. Sunt celebre afirmațiile fostului secretar american al Apărării, Donald Rumsfeld (le redau aici în engleză) :

As we know, there are known knowns. There are things we know we know. We also know there are known unknowns. That is to say we know there are some things we do not know. But there are also unknown unknowns, the ones we don't know we don't know (12 februarie 2002).

Să comparăm această situație cu următoarea : sunt la un restaurant cu cineva. Mâncând, din furculiță îmi alunecă o bucătă de friptură pe jos. Eu observ acest lucru, dar sper ca tu să nu fi observat și deci să nu fiu într-o situație jenantă față de tine. În realitate, tu ai observat, dar te prefaci că nu ai observat. Eu cred că tu nu ai observat, iar tu crezi că eu cred că nu ai observat. În acest al doilea exemplu, faptul – acela că o bucătă din friptura pe care o mâncam a căzut pe jos – nu e cunoaștere comună între noi (deși, de fapt, și eu, și tu îl cunoaștem).

Să ne mai gândim la cazul în care tu vorbești cu mine la telefon. De data aceasta faptul e cunoscut atât de mine, cât și de tine – eu știu că tu știi că vorbim la telefon, tu știi că eu știu că vorbim la telefon ș.a.m.d. În mod obișnuit, spunem că pentru noi doi faptul că acum vorbim între noi la telefon este unul evident. Un *fapt evident* e unul din a cărui definiție decurge că îl știm ca efectiv.

Cu aceasta am ajuns în miezul discuției privind conceptul de *cunoaștere comună*. Ar trebui să putem răspunde la câteva întrebări : *Ce este cunoașterea comună ? Cum ajungem să o obținem ? Suntem capabili să o mânuim ?*

12.2. Cunoașterea comună (*)

Două strategii de a defini cunoașterea comună sunt foarte discutate¹: cea *iterativă* și cea a *punctului fix*. Pentru a le face mai limpezi, e nevoie să introducem unele notații. Poate fi cunoaștere comună o propoziție. Să notăm cu φ , ψ etc. propozițiile. Negarea unei propoziții φ o notăm cu $\sim\varphi$; conjuncția a două propoziții φ și ψ va fi notată cu $\varphi \wedge \psi$ (aceasta e propoziția: φ și ψ); disjuncția lor va fi notată cu $\varphi \vee \psi$ (aceasta e propoziția: φ sau ψ); iar implicația: dacă φ atunci ψ va fi notată cu $\varphi \rightarrow \psi$. Un actor a poate avea diferite atitudini față de propoziții precum acestea: poate să le credă sau nu adevărate, poate să le cunoască sau nu. Să notăm cu $B_a\varphi$ propoziția: φ este crezută de actorul a și cu $K_a\varphi$ propoziția: φ este cunoscută de actorul a . Dacă $K_a\varphi$, vom spune că φ este o cunoștință a lui a ; iar dacă $B_a\varphi$, vom spune că φ e o crezare² a lui a .

Intuiția principală în legătură cu deosebirea dintre o crezare și o cunoștință este că ceea ce credem nu e neapărat adevărat, dar ceea ce cunoaștem admitem că e adevărat. În formalismul propus aici, înseamnă că e întotdeauna adevărat că :

$$K_a\varphi \rightarrow \varphi,$$

dar nu e întotdeauna adevărat că :

$$B_a\varphi \rightarrow \varphi.$$

Putem să ne gândim la diferite proprietăți ale celor două atitudini pe care le avem. De pildă, concentrându-ne numai asupra propozițiilor de tipul lui $K_a\varphi$, ne-am putea întreba dacă e adevărat că :

$$\text{Dacă } \varphi \rightarrow \psi, \text{ atunci } K_a\varphi \rightarrow K_a\psi.$$

Această proprietate spune că, dacă o propoziție φ implică o alta ψ și agentul a cunoaște că φ e adevărată, atunci el va cunoaște și că ψ e adevărată. Proprietatea pare dificil de admis, căci nu e obligatoriu ca un agent să cunoască toate consecințele lucrurilor pe care le cunoaște.

-
1. Ar putea exista și alte astfel de strategii. Una e cea tractariană (numele trimită la *Tractatus logico-philosophicus* al lui L. Wittgenstein), iar alta e cea a circularității. În alt context, ele sunt descrise în Miroiu (1998).
 2. În acest din urmă caz cred că e mai bine să folosim acest barbarism, fiindcă nu e întru totul corect să spunem că φ e o credință a lui a : în limba română cuvântul „credință” are și alte înțelesuri, pe care e bine să le evităm aici.

De asemenea, să ne gândim la următoarele două proprietăți :

$$\begin{aligned} K_a\varphi &\rightarrow K_aK_a\varphi \\ \sim K_a\varphi &\rightarrow K_a\sim K_a\varphi. \end{aligned}$$

Prima spune că, dacă un agent cunoaște ceva, atunci el cunoaște că are acea cunoștință. De bună seamă, s-ar putea replica : nu știm tot ceea ce știm – există lucruri pe care le cunoaștem, dar nu știm că le cunoaștem. Cea de-a doua spune că, dacă cineva nu cunoaște ceva, atunci știe că e ignorant în acea privință¹. Iarăși, o replică ar putea fi că există pe lume foarte multe lucruri pe care nu le știm și nici nu știm că nu le știm. Cu toate aceste obiecții, de multe ori cele trei proprietăți sunt admise ca adevărate atunci când se încearcă modelarea a ceea ce cunoaște un actor rațional (lucrarea clasică a lui Hintikka : 1962 e încă folositoare în acest sens).

Să presupunem acum că avem un grup G de actori. Pentru fiecare membru a al grupului, expresia $K_a\varphi$ descrie faptul că a cunoaște că φ . Să notăm cu $K_G^1\varphi$ conjuncția $\wedge_{a \in G} K_a\varphi$. Ea spune că fiecare membru a al lui G cunoaște că φ . Să notăm cu $K_G^2\varphi$ conjuncția $\wedge_{a \in G} K_a K_G^1\varphi$. Ea spune că fiecare membru al lui G cunoaște că $K_G^1\varphi$. În sfârșit, să notăm cu $C_G\varphi$ expresia² : $\wedge_{n \in N} K_G^n\varphi$.

Definiția iterativă a cunoașterii comune. Potrivit acestei definiții, membrii unui grup G au cunoaștere comună cu privire la evenimentul descris de propoziția φ atunci când e adevărat că $C_G\varphi$. Cu alte cuvinte, toți membrii grupului G știu că φ , toți știu că toți știu că φ , toți știu că toți știu că toți știu că φ – și tot așa la infinit. Evenimentele publice, de exemplu, sunt cunoaștere comună în grup. Dacă două persoane fac un contract împreună, atunci acest fapt este pentru ele cunoaștere comună. În particular, dacă o persoană promite alteia ceva, atunci această promisiune este pentru ele cunoaștere comună.

Această definiție este poate cea mai intuitivă. Ea a fost implicită în abordarea oferită de D. Lewis (1969) convenției și e cea care a motivat abordările economiștilor (Aumann : 1976 ; vezi și Aumann : 1999). Felul în care am introdus concepțele preliminare s-a bazat pe o atare înțelegere a cunoașterii comune.

-
1. Conceptul de *necunoaștere* este el însuși dificil de definit ; vezi, de exemplu, Modica, Rustichini (1999), Heifetz, Meier, Schipper (2006).
 2. Pentru logicieni : am scris aici „expresia” – iar nu „conjuncția” ori „propoziția” – fiindcă aceasta nu e o propoziție, conform cu definiția dată mai devreme propozițiilor. Motivul e acela că această expresie este o conjuncție infinită de propoziții ; or, definiția propozițiilor admitea doar conjuncții finite.

Dar această înțelegere ridică probleme dificile de îndată ce ne întrebăm : Cum ajung membrii unui grup să aibă cunoaștere comună într-o anumită chestiune ? Sunt ei capabili să o mânuiască ? Când arbitrul ne-a spus nouă, celor doi căpitani, că meciul de fotbal se va încheia prin aplicarea regulii golului de aur, am obținut imediat o cunoaștere comună a acestui fapt. Dar am făcut noi doi raționamente până la urmă infinit de lungi cu privire la faptul că eu știu că tu știi că eu știu că tu știi că eu știu că tu știi... etc. ? Pare rezonabil să presupunem că noi doi am dobândit o cunoaștere comună fără să fi făcut astfel de raționamente (despre modul în care se poate obține cunoașterea comună, vezi Bacharach : 1992).

Definiții de tip punct fix. Cercetătorii care au exprimat dubii cu privire la faptul că noi dobândim în acest fel cunoașterea comună și că aceasta poate fi definită într-un mod iterativ, aşa cum am încercat aici, acceptă totuși că, dacă membrii unui grup au cunoaștere comună cu privire la φ , atunci din această cunoaștere a lor decurge că pentru orice n avem $K^n_G\varphi$. Punctul lor de plecare este conceptul de *fapt evident*, pe care l-am introdus mai devreme. Am văzut că, potrivit definiției conceptului de *cunoștință*, pentru orice φ , dacă noi cunoaștem φ , atunci este adevărat că φ . Nu putem spune că noi cunoaștem că a avut loc ceva, când în realitate acel fapt nu s-a întâmplat. Formal scris, avem pentru membrii oricărui grup G :

$$K_G\varphi \rightarrow \varphi.$$

Un fapt evident exprimă implicația inversă :

$$\varphi \rightarrow K_G\varphi.$$

Dacă se întâmplă ceva, fiecare știe că a avut loc. Eu semnez un contract cu tine : dacă fac acest lucru, cu siguranță că știu că semnez un contract cu tine. Cele două expresii permit să tragem concluzia că, pentru orice fapt evident, avem :

$$\varphi \equiv K_G\varphi,$$

adică cele două propoziții sunt echivalente. Evident, de aici putem imediat demonstra că :

$$\varphi \equiv K_G\varphi \equiv K_GK_G\varphi \equiv K_GK_GK_G\varphi \equiv K_GK_GK_GK_G\varphi \dots ;$$

cu alte cuvinte, obținem o iterare infinită.

Definițiile de tip punct fix nu se bazează pe iterări infinite, ci pe un alt mod de a construi ideea de cunoaștere comună¹. Aceste definiții sunt de două

1. Care au totuși drept consecințe astfel de iterări.

tipuri : definiții care fac apel la situații împărtășite și cele propriu-zise de tip punct fix. Primele au fost dezvoltate de J. Barwise (Barwise : 1989, pp. 201-220 ; Barwise, Moss : 1996) și se bazează pe o teorie specială a mulțimilor (teoria mulțimilor care nu sunt bine fundate – Aczel : 1988), care permite modelarea situațiilor în care apare reflexivitatea. Aici doar le amintesc că există. Definițiile de tip punct fix propriu-zise construiesc conceptul de cunoaștere comună C_G într-un mod axiomatic ; cu alte cuvinte, sunt definite anumite proprietăți pe care le are operatorul C_G și se argumentează că, astfel definit, el satisface toate proprietățile pe care intuitiv le considerăm ca potrivite ideii de cunoaștere comună (vezi Milgrom : 1981 ; Lismond, Mongin : 1994 ; Heifetz : 1999 ; Halpern, Moses : 1992).

Foarte pe scurt, iată cum se construiește această definiție. Într-un prim pas, definim proprietățile pe care le are operatorul K_a , pentru orice membru a al grupului nostru G .

- Dacă φ este o lege logică, atunci $K_a\varphi$.
- $K_a\varphi \wedge K_a\psi \rightarrow K_a(\varphi \wedge \psi)$
- $K_a\varphi \rightarrow \varphi$
- $K_a\varphi \rightarrow K_aK_a\varphi$
- $\sim K_a\varphi \rightarrow K_a\sim K_a\varphi$

La al doilea pas introducem proprietățile operatorului C_G al cunoașterii comune a membrilor grupului G . Sunt două grupuri de proprietăți : primele privesc doar cunoașterea comună, celelalte leagă cunoașterea comună de operatorii de tip K_a .

- Dacă φ este o lege logică, atunci $C_G\varphi$.
- $C_G\varphi \wedge C_G\psi \rightarrow C_G(\varphi \wedge \psi)$
- Dacă e valid că $\varphi \rightarrow K_G\varphi$, atunci avem și $K_G\varphi \rightarrow C_G\varphi$.
- $C_G\varphi \rightarrow K_G(\varphi \wedge C_G\varphi)$; echivalent : $C_G\varphi \rightarrow K_G\varphi$ și $C_G\varphi \rightarrow K_GC_G\varphi$.

Primele două proprietăți reiau proprietățile pe care le are orice operator de tip K_a . Cea de-a treia spune că, dacă un fapt este evident, atunci dacă el se produce va fi cunoaștere comună. Cea de-a patra proprietate permite să demonstrăm două proprietăți importante : mai întâi, că avem :

$$C_G\varphi \rightarrow C_GC_G\varphi,$$

adică : dacă φ e cunoaștere comună, atunci va fi cunoaștere comună că φ e cunoaștere comună. Cea de-a doua proprietate care se poate demonstra este că :

$$C_G\varphi \rightarrow K^n_G\varphi;$$

cu alte cuvinte, C_G nu contrazice ideea de bază a concepției iterative a cunoașterii comune.

Abordarea semantică a cunoașterii comune

Există însă și o altă modalitate de a studia conceptul de *cunoaștere comună*. Cea pe care am avut-o până acum în vedere (pentru ambele tipuri de definiție) este una care de obicei e numită *sintactică*. Ea constă în studierea propozițiilor pe care o persoană le poate sau nu accepta ca fiind cunoscute ori care pot constitui crezări ale sale. Plecând de la propoziții simple, de pildă φ și ψ , am construit apoi propoziții mai complexe, precum $\varphi \rightarrow \psi$, dar și propoziții de forma $K_a\varphi$, $K_G\varphi$, $K^n_G\varphi$ sau $C_G\varphi$. Abordarea sintactică constă în studierea relațiilor dintre astfel de propoziții. De exemplu, ne interesa dacă pentru orice propoziții φ și ψ e adevărat că $(K_a\varphi \wedge K_a\psi) \rightarrow K_a(\varphi \wedge \psi)$ sau e adevărat că $C_G\varphi \rightarrow K_G\varphi$.

Abordarea *semantică* se concentrează nu asupra propozițiilor care descriu fapte (publice sau nu, evidente sau nu, care implică sau nu conceptul de cunoaștere etc.), ci direct asupra unor astfel de fapte. Să începem prin a defini principalele concepte; apoi, pe baza unui exemplu, vom încerca să vedem cum funcționează acestea. (Abordarea semantică de tipul celei prezentate mai jos e foarte cunoscută în logica modală; o discuție extinsă se află, de pildă, în Miroiu: 2002; abordarea standard economică a cunoașterii comune e tot de tip semantic; vezi Aumann: 1976).

Să începem cu o mulțime W ale cărei elemente sunt stări posibile ale lumii (sau, mai pe scurt, „lumi posibile”). Un eveniment¹ este o submulțime E a lui W . De pildă, dacă avem în vedere evenimentul că Steaua câștigă campionatul de fotbal ediția 2006/2007, atunci acest eveniment este identificat în formalismul nostru cu mulțimea stărilor posibile ale lumii în care realmente Steaua câștigă campionatul de fotbal ediția 2006/2007. Se pot defini apoi uniuni de evenimente (care corespund reuniunii respectivelor mulțimi de lumi posibile), intersecții de evenimente (corespunzătoare intersecției respectivelor mulțimi de lumi posibile) etc. De pildă, evenimentul că fie Steaua, fie Dinamo câștigă campionatul de fotbal ediția 2006/2007 rezultă din reuniunea evenimentelor: 1) Steaua câștigă campionatul de fotbal ediția 2006/2007; și 2) Dinamo câștigă campionatul de fotbal ediția 2006/2007.

1. Acest tip de abordare pare semnificativ că e familiar cititorilor care au cunoștințe de teoria probabilității; în logică, de asemenea, această abordare este un bun comun.

Pentru un actor a , cum se poate modela cunoașterea pe care o are cu privire la evenimentele pe care le descriem prin intermediul mulțimii W ? Să ne gândim la o hartă; de pildă, sunt pe Google Earth și apropii tot mai mult o anumită zonă – să spunem, orașul București. La început văd doar zona unde e orașul și văd că aceasta este diferită de altele, de localități precum Otopeni sau Voluntari. În acest moment am putea spune că pentru mine multe lumi posibile (cele în care Piața Victoriei și Piața Romană ar fi spre periferia de sud a orașului București și cele în care ele sunt situate aşa cum sunt în realitate) sunt de nedistins între ele. Cunoașterea mea îmi permite să partionez clasa tuturor lumilor posibile (deci să o împart în mulțimi care nu se suprapun și care, la un loc, cuprind toate lumile posibile). Dacă apropii mai mult, atunci unele lumi care nu se puteau distinge între ele pot fi bine identificate ca diferite; cunoașterea pe care o am acum e deci ca un instrument mai fin de a distinge între lumile posibile: pot face acum o partaționare mai fină a lumilor posibile. Apropii și mai mult și pot să văd clădirea SNSPA unde lucrez, ba chiar locul unde îmi parchez autoturismul etc.

Să luăm un exemplu – din nou exemplul celor trei copii murdar (refac aici un argument din Geanakoplos : 1992). Fiecare copil poate fi sau murdar, sau curat pe față. Dacă ne uităm cu atenție, vedem că sunt posibile exact opt stări distincte ale lumii (deci opt lumi posibile) :

Copilul	Lumea posibilă							
	1	2	3	4	5	6	7	8
I	murdar	curat	curat	murdar	murdar	murdar	curat	curat
II	murdar	murdar	curat	curat	murdar	curat	murdar	curat
III	murdar	murdar	murdar	murdar	curat	curat	curat	curat

Deci în acest caz avem $W = \{1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8\}$. Cunoașterea fiecărui dintre cei trei copii este o parte a lui W . De exemplu, copilul I nu poate distinge între lumile posibile 1 și 2: într-adevăr, el nu se poate vedea pe sine și deci – deși vede că ceilalți doi copii sunt murdar – nu poate spune dacă el este sau nu murdar pe față. La fel, dacă al doilea copil ar fi murdar și al treilea curat, copilul I nu va putea distinge între lumile posibile 5 și 7 etc. Cititorul poate verifica faptul că pentru cei trei copii cunoașterea pe care o au este definită de următoarele trei partiții :

$$k_I = \{\{1, 2\}, \{3, 4\}, \{5, 7\}, \{6, 8\}\}$$

$$k_{II} = \{\{1, 4\}, \{2, 3\}, \{5, 6\}, \{7, 8\}\}$$

$$k_{III} = \{\{1, 5\}, \{2, 7\}, \{3, 8\}, \{4, 6\}\}$$

Dacă starea reală de lucruri e cea descrisă de lumea posibilă 1, atunci cunoașterea pe care o are copilul I va consta în $k_I(1) = \{1, 2\}$; cunoașterea pe care o are II va putea fi reprezentată prin $k_{II}(1) = \{1, 4\}$, iar cunoașterea lui III va putea fi reprezentată prin $k_{III}(1) = \{1, 5\}$.

Să refacem argumentul. Când învățătoarea anunță că cel puțin un copil e murdar înseamnă că starea reală de lucruri nu este lumea posibilă 8. Când primul copil anunță că nu știe dacă e murdar pe față, el anunță că starea reală de lucruri nu este lumea posibilă 6, fiindcă, dacă aceasta ar fi fost starea reală, atunci din acest lucru și din anunțul învățătoarei el ar fi putut să deosebească între lumile posibile 6 și 8, care până atunci erau pentru el de nedistins. Al doilea copil anunță că nu cunoaște dacă este sau nu murdar pe față. Se poate verifica ușor faptul că aceasta înseamnă că starea reală a lumii nu poate fi nici lumea posibilă 5, nici lumea posibilă 7 (dacă, de pildă, ar fi fost 7, el ar fi putut spune că e murdar, fiindcă știa că lumea nu poate fi în starea 8). Acum al treilea copil știe că starea reală nu este 2, fiindcă vede că ceilalți doi copii sunt ambii murdari. Însă el poate acum deosebi între lumile posibile 1 și 5, care la început erau pentru el în aceeași clasă $\{1, 5\}$: el știe că starea reală a lumii nu este 5 – de unde va conchide că aceasta este 1, deci că el este murdar pe față.

Într-o măsură considerabilă, cercetarea teoretică a conceptului de cunoaștere comună s-a concentrat asupra modului în care abordările sintactică și semantică se coreleză. Se poate infera ceva despre modul în care un jucător partiziionează stările posibile ale lumii plecând de la atitudinile sale față de propozițiile de tipul celor menționate mai devreme? Sau invers, dacă știm cum partiziionează un jucător stările lumii, ce putem spune despre propozițiile pe care le acceptă sau le respinge? Rezultatele obținute poartă numele de *teoreme de completitudine*. Din păcate, ele sunt foarte tehnice și nu e cazul să fie discutate aici.

Concluzie

Am văzut că principalul motiv pentru care am discutat conceptul de cunoaștere comună este faptul că, alături de supozиiile privind raționalitatea celorlalți jucători într-un joc cooperativ, cele privind cunoașterea pe care o au ceilalți jucători sunt esențiale pentru a putea prezice comportamentul acestora¹. Cunoașterea

1. Pentru o introducere cuprinzătoare în această problemă, vezi Kaneko : 2002 ; 2005.

comună e necesară, mai întâi, pentru a permite *coordonarea* acțiunilor simultane ale actorilor care interacționează. În al doilea rând, ea este necesară uneori pentru a *preveni* acțiunea separată a actorilor care interacționează. De pildă, să presupunem că două persoane raționale se întâlnesc pe piață și urmăresc să schimbe între ele mărfuri. Fiecare știe că cealaltă vrea să participe la schimb – ceea ce, desigur, înseamnă că, raționali fiind, cei doi actori vor avea estimări diferite ale prețului la care să se facă schimbul (unul vrea să vândă mai scump, altul vrea să cumpere mai ieftin). Cele două persoane au în vedere acest lucru, iar dacă încă diferă în ceea ce privește prețul, aceasta e o nouă informație de care de asemenea trebuie să țină seama. Dar, dacă faptul că au estimări diferite ale prețului e cunoaștere comună, atunci cum vor proceda cei doi? Răspunsul – formulat de Aumann (1976) – este că cele două persoane nu pot „*fi de acord că sunt în dezacord*”.

Însă supozitia cunoașterii comune este una care permite să modelăm comportamentul jucătorilor în situații de repetare a jocurilor și în cazurile în care încercăm să detectăm mecanismele prin care iau naștere *regularități de comportament, convenții sociale* sau *încrederea* în ceea ce privește comportamentul celorlalți. În acest sens, ea permite un alt tip de soluții decât cele menționate ale dilemelor sociale precum cea a prizonierului¹ (Bicchieri : 1989).

1. Așa cum vom vedea în capitolul 15, aceste soluții sunt instituționale.

Capitolul 13

Acțiunea colectivă

În acest capitol voi reveni la problema cooperării între actorii rationali. De data aceasta accentul va cădea pe o altă caracterizare a acestora, anume cea care se bazează pe ideea de *acțiune colectivă*. Numele trimite desigur imediat la celebra carte *Logica acțiunii colective* a lui M. Olson (1965). Așa cum vom vedea pe larg în acest capitol și în următorul (dedicat dezvoltărilor aduse abordării lui Olson), ideea de acțiune colectivă urmărește să ofere o perspectivă asupra problemei centrale analizată în această lucrare și cu care ne-am întâlnit încă din primul ei volum : cum este posibil să facem ca raționalitatea individuală să fie consistentă cu cea de grup.

Teoria acțiunii colective este subiectul central al științei politice. Ea este miezul justificării statului. Problemele de acțiune colectivă străbat relațiile internaționale, se află în fața legislatorilor atunci când formulează bugetele publice, pătrund în birocrațiile publice și sunt în miezul explicării votului, formării grupurilor de interes, controlului cetățenilor asupra guvernării într-o democrație. În situația în care cercetătorii din domeniul științei politice nu au o teorie întemeiată empiric a acțiunii colective, mai degrabă facem cu mâna întrebărilor noastre centrale decât să formulăm o teorie coerentă și întemeiată empiric. Și mi-e teamă că în mare măsură doar facem cu mâna (Ostrom : 1998, p. 1).

În primul volum am analizat un mod particular de a construi această problemă : cum este posibil ca, prin agregarea preferințelor individuale, să se obțină o preferință socială consistentă. Căci, am văzut, este plauzibil să admitem că în unele situații comportamentul rațional al membrilor unui grup (în particular al votanților în cazul alegerilor în comitete sau al alegerilor de masă) va produce prin agregare o preferință socială inconsistentă (netranzitivă). În capitolul 11 am abordat dintr-o altă perspectivă chestiunea alegerilor în cadrul grupurilor. Am văzut că situațiile de tipul dilemei prizonierului nu sunt deloc excentrice, improbabile ; or, ele arată că un comportament individual rațional (maximizator) nu garantează că alegerea făcută este optimă, deci că e una care le asigură jucătorilor cele mari câștiguri posibile. Dimpotrivă, deși

oamenii sunt raționali, ei nu reușesc să facă alegerile cele mai bune. Cum e posibil să avem în același timp oameni raționali, dar o societate irațională? (Barry, Hardin : 1982)

Există și alte conceptualizări ale acestei probleme. Una e cea a lui Olson : teoria acțiunii colective. Alta a fost formulată într-un articol celebru – „Tragedia bunurilor comune”¹ – publicat în revista *Science* în 1968 de G. Hardin. Iată pe scurt argumentul lui Hardin.

Să ne gândim la o pășune pe care se află mai multe turme de oi. Vreme îndelungată păstorii au folosit acea pășune fără probleme : numărul oilor era îndeajuns de mic încât pășunea să se regenereze în chip natural de-a lungul fiecărui an. Dar, odată cu creșterea numărului de oi (și a numărului de turme), s-a ajuns la o situație în care pericolul suprapopulației pășunii este acut, iar creșterea în continuare a acestui număr conduce inevitabil la suprautilizarea pășunii – cu nedoritul rezultat că ea nu se va mai putea regenera și, deci, că nici măcar oile existente nu vor mai putea găsi hrana necesară. Să presupunem acum că păstorii sunt persoane raționale : ei încearcă aşadar să-și maximizeze utilitatea. Fiecare dintre ei va judeca în felul următor : dacă adaug turmei mele încă o oaie, atunci utilitatea pe care o voi obține este 1 ; dar noua oaie va crește pericolul suprautilizării pășunii, deci voi avea și costuri. Acestea se distribuie între toți păstorii și deci sunt egale cu $1/n$, unde n este numărul total de oi aflate pe pășune. Or, este evident că pentru fiecare păstor câștigurile sunt mai mari decât costurile – și deci alternativa pe care este rațional să o aleg este aceea de a adăuga încă o oaie turmei mele. Necazul este însă acela că, dacă toți păstorii sunt raționali, vor judeca toți în același fel, deci vor decide să adauge noi oi turmelor lor. Însă, în acest caz, pășunea se va suprapopula în mod sigur, ea nu se va mai putea regenera și, posibil, păstorii își vor pierde o mare parte din turme, din cauza lipsei de hrănă. Vrând să acționeze rațional, deci să-și maximizeze utilitatea, ei vor aluneca spre o situație în care rezultatele vor fi mai proaste decât dacă nu ar fi procedat rațional. Bunul comun (pășunea), conchide Hardin, va fi distrus : e tragic ce se întâmplă cu bunurile

1. Traducerea titlului articolului lui Hardin nu este cea mai fericită, chiar dacă îmi vine greu să mă gândesc la o alta mai bună ; la fel stau lucrurile și dacă traducem cartea Elinorei Ostrom *Governing the Commons* (1990) prin : *Cum se guvernează bunurile comune*. Aici *commons* se referă, desigur, la bunurile comune (pe care le vom defini în secțiunea 13.1), dar termenul privește practicile, structurile în care acestea apar (la Ostrom putem zice mai direct : structurile instituționale de folosire a bunurilor comune). O altă traducere ar putea fi „bunuri în comun”, pentru a sugera că e vorba de aranjamentele pentru gestionarea acestor bunuri.

comune – nu în sensul că desfășurarea lucrurilor va conduce la o situație nefericită, ci în acela că un astfel de deznodământ pare să fie de neocolit¹. Tragedia, zice Hardin, constă în aceea că fiecare păstor

este blocat într-un sistem care îl constrânge să-și mărească turma fără limite – într-o lume care este limitată. Ruina este destinația către care toți se grăbesc, fiecare urmărindu-și interesul cel mai mare într-o societate care crede în libertatea bunurilor comune.

Din nou, avem aceeași morală : o societate ai cărei membri sunt persoane raționale nu este neapărat o societate rațională ; dimpotrivă, în astfel de situații raționalitatea individuală intră în conflict cu cea socială². Din păcate, situația pe care o descrie Hardin nu este una fantezistă. Foarte des o întâlnim în lumea reală. „Pășunea” poate fi atmosfera Pământului nostru, în care fiecare stat aruncă imense cantități de dioxid de carbon. Multă vreme, Pământul a fost capabil să regenereze oxigenul, dar astăzi am depășit limita în care acest proces se poate produce natural. Or, fiecare stat, în scopul dezvoltării sale economice, produce anual o cantitate tot mai mare de dioxid de carbon care ajunge în atmosferă. Este rațional să se întâmpile astfel, însă, la nivel global, acest lucru produce tragedia : incapacitatea atmosferei planetei de a se regenera, încălzirea globală etc. Un alt exemplu : oceanele lumii au fost în mod tradițional considerate de națiunile maritime ca fiind inepuizabile în ceea ce privește cantitatea de pește care poate fi extrasă ; dar ultimele decenii au arătat că această rezervă nu este infinită, iar accesul nelimitat și liber la ea poate provoca distrugerea acesteia. Sau, exemplifică mai departe Hardin, parcurile naționale în care accesul vizitatorilor este liber și nelimitat se erodează cu fiecare vizită și pot ajunge în situația în care ele nu vor mai avea nici o valoare pentru nimeni³. (Un exemplu : în Cantabria, în Spania, se găsește o peșteră

1. Hardin citează aici din A.N. Whitehead : esența tragediei, spunea acesta, „nu este nefericirea. Ea se găsește în solemnitatea felului neîndurător în care funcționează lucrurile” (Whitehead : 1948, p. 17).
2. De multe ori se argumentează că tragedia bunurilor comune a lui Hardin nu este decât un alt mod de a formula o dilemă a prizonierului cu *n* jucători (păstorii).
3. Putem căuta și exemple care nu privesc neapărat planeta ca întreg sau mari teme ale politicii mondiale (Hardin își începe articolul cu o discuție cu privire la înarmarea nucleară). Cărțile aflate într-o bibliotecă publică sau chiar în una universitară sunt bunuri comune de genul celor discutate de Hardin : cititorii, fiecare în parte, nu au grija de ele, iar distrugerea lor e rapidă. La fel și căminele studențești : ritmul rapid de deteriorare a acestora e provocat de statutul lor de bunuri comune, pe care generațiile de studenți le folosesc.

celebră – Altamira – cu picturi rupestre. Peștera e mică, dar la finele secolului trecut ajunsese să fie vizitată anual de peste o sută de mii de turiști. Pentru a nu fi distrusă, în ultimul ceas s-a decis închiderea ei pentru vizitatori și construirea unui artefact în locul respectiv, deschis vizitatorilor.)

Iată un exemplu de tragedie a bunurilor comune care se referă la situația din fostele țări socialiste. Exemplul privește Rusia, dar în multe privințe el poate fi generalizat.

Sfârșitul socialismului a generat și o altă surpriză : o cantitate extraordinară de corupție oficială și de delicte în stil mafiot. Occidentalii, cel puțin, nu se așteptau ca ridicarea „cortinei de fier” să genereze o situație atât de deprimantă. În loc ca o „mână invizibilă” virtuoasă să producă un optim colectiv, Rusia pare să sufere de o prăbușire colectivă, mai apropiată de „tragedia bunurilor comune”. Urmărindu-și scopurile individuale raționale, agenții produc un rezultat colectiv sub cel optim.

Acest rezultat intrigă. Regimul sovietic dedicase o cantitate imensă de resurse pentru protejarea drepturilor pozitive, de asigurare a protecției sociale, ceea ce impusese o sarcină importantă finanțelor publice. Odată cu sfârșitul regimului, costurile aplicării planului economic, sprijinirii întreprinderilor ineficiente, finanțării asistenței sociale și reprimării delictelor precum specula au dispărut. Noua Rusie ar fi trebuit să aibă la dispoziție mai multe resurse pentru a defini și proteja drepturile de proprietate, care sunt piatra unghiulară a economiei de piață și sunt mai puțin costisitoare decât drepturile pozitive. Așa ceva nu s-a întâmplat. Problema pe care o studiez eu este de ce acest lucru nu s-a materializat. [...] Argumentul meu este că [managerii întreprinderilor] au fost capabili să influențeze distribuția inițială a drepturilor de proprietate asupra acțiunilor, au avut stimulente pentru a preveni o definire clară a drepturilor de proprietate și au influențat guvernul pentru a obține protecție împotriva importurilor, subsídii guvernamentale, împrumuturi aproape gratuite și scutiri de taxe. Odată atinse aceste scopuri, sectorul privat rămas a fost expus unui sistem de taxe prădalnic și a trebuit să mituască oficialii pentru a evita plata taxelor. Acestea se întâmplau într-un moment în care oportunitățile pentru a comite delicte au crescut imens și când în paralel avea loc o creștere a cererii pentru încredere și protecție. Cum sectorul privat era implicat adânc în practici corupte, el era stimulat să evite tribunalele și formele de protecție oferite de stat și să caute forme extralegale de a pune capăt disputelor (Varese : 1997, p. 580).

Conceptualizările acestei probleme persistente solicită și ele răspunsuri. De obicei, acestea iau două forme principale. Prima, cea mai la îndemână, e

de a sugera că argumentele care întemeiază problema sunt greșite. Pur și simplu, în particular, nu există nici o tragedie de care să ne însăjământăm: căci comportamentele actorilor raționali nu vor duce în chip implacabil la consecințe de felul celor pe care le evidențiază Hardin; sau, în cazul agregării preferințelor individuale, asta nu înseamnă neapărat apariția inconsistențelor; sau, în cazul dilemei prizonierului, jucătorii nu vor ajunge să aleagă neapărat acele alternative care vor produce rezultatele neoptime. Deși simplă și atrăgătoare, această replică pare puțin plauzibilă când argumente construite în modalități foarte diferite invocă același tip de concluzie: că există o tensiune gravă între raționalitatea individuală și cea colectivă. Cea de-a doua formă este aceea că, deși problema există, chiar e ceva obișnuit și o întâlnim în cele mai diverse situații, oamenii au totuși la îndemână mijloace pentru a-i evita consecințele. Lucrarea, în cele ce urmează, se va concentra asupra posibilelor răspunsuri la problema noastră.

Răspunsurile vor fi formulate pornind de la – și raportându-ne în primul rând la – abordarea lui Olson. Voi proceda în felul următor. Mai întâi, voi introduce câteva concepte esențiale. Cum am văzut, Hardin argumentează că situațiile descrise de el privesc comportamentul nostru când suntem confruntați cu „bunuri comune”. Ce sunt acestea? Ce caracteristici speciale au ele? Cum se deosebesc ele de alte bunuri? Apoi voi prezenta punctul de vedere formulat de Olson și voi analiza aplicațiile și dezvoltările acestuia, mereu în raport cu principalele tipuri de răspunsuri sugerate.

Înainte de aceasta voi da însă un exemplu în care analiza lui Hardin se aplică direct. E vorba de programul european de mobilități studențești ERASMUS¹.

Programul ERASMUS și tragedia bunurilor comune

Programul SOCRATES este un program al Uniunii Europene care are ca scopuri fundamentale sprijinirea cooperării în educație la toate nivelurile și facilitarea mobilităților transnaționale pentru elevi, studenți, profesori sau alți actori din domeniul educațional, în vederea accesului la resursele europene în ceea ce privește educația. Programul a fost inițiat în 1995 de țările membre ale Uniunii Europene, apoi s-au asociat treptat și alte țări, printre care și România, în 1996. Bugetul programului este, pentru România, de circa 8 milioane de euro/an, din care jumătate sunt plătiți de Guvernul român din bugetul Ministerului Educației și Cercetării (MEdC), iar cealaltă jumătate sunt plătiți din Fondul Național PHARE.

1. Expunerea care urmează îi datorează foarte mult doamnei Monica Calotă.

Autoritatea națională sub care se derulează programul SOCRATES este MEdC, iar instituția care-l administrează este Agenția Națională pentru Programe Comunitare în Domeniul Educației și Formării Profesionale (ANPCDEF), înființată prin Hotărârea de Guvern nr. 76/27.01.2005 ca instituție publică cu personalitate juridică, în subordinea MEdC. Pentru comparație, trebuie spus că acest model nu e unic pentru toate țările participante la program. În unele țări (de exemplu, Belgia sau Italia) nu există o agenție independentă, ca în România, ci departamente în cadrul Ministerelor Educației. În alte țări, precum în Ungaria, există o fundație care administrează toate programele europene din educație. În continuare vom avea în vedere una dintre componentele programului, și anume *acțiunea ERASMUS pentru învățământul superior*.

Mecanismul alocării fondurilor în ERASMUS. În fiecare an, până la 1 noiembrie, o universitate poate depune la Comisia Europeană de la Bruxelles un proiect prin care cere finanțare pentru următoarele activități :

- a) Cooperare europeană interuniversitară.
- b) Granturi de mobilitate pentru studenți și cadre didactice.

Cooperarea interuniversitară se referă la contractele de cooperare bilaterală încheiate între orice facultate din universitatea respectivă și una similară a unei universități dintr-o țară membră a Uniunii Europene, prin care cele două facultăți se angajează să dezvolte împreună noi programe curriculare, să introducă noi obiecte de învățământ și să schimbe studenți între ele. Evident, punctele (a) și (b) sunt corelate, deoarece mobilitățile studențești se fac doar în cadrul unui contract de cooperare.

Pentru a completa formularul de proiect în ceea ce privește mobilitatea studenților, universitatea trebuie să estimeze câți studenți ar putea beneficia de granturi în anul universitar următor și pentru câte luni (înănd cont că regulile Comisiei impun un minim de 3 și un maxim de 12 luni), rezultând un total general de luni-student al universității respective. Toate proiectele depuse sunt evaluate de către Comisie, care în general le aprobă fără mari modificări.

Suma alocată Acțiunii ERASMUS pentru România este aproximativ aceeași în fiecare an. Comisia Europeană însumează numărul total de luni-student cerut de fiecare universitate, împarte suma fixă la totalul general obținut și astfel rezultă grantul mediu pe lună pentru un student.

Observația esențială de la care voi pleca este că suma fixă destinată Acțiunii ERASMUS are caracteristicile „păsunii” lui Hardin : este un *bun comun* (nu *public* !), cu ambele caracteristici ale acestuia : nu îl poți împiedica pe altul (o altă universitate) să-l folosească – deci nu există exclusivitate ; dar, dacă-l

folosești, altcineva nu-l poate folosi – deci există rivalitate. (În secțiunea următoare voi defini precis aceste concepte.)

Suprautilizarea bunului. Situația „idilică” anterioară apariției problemei suprautilizării bunului comun a existat în primul an de aplicare a Acțiunii ERASMUS în România (1998-1999), când pe „pășune” se găseau doar 26 de universități, care au cerut în total 8.291 de luni-student și grantul mediu rezultat conform mecanismului descris anterior a fost de 359 de euro/lună. (Aici trebuie precizat că maximul admisibil, conform regulilor Comisiei, este de 500 de euro/lună și că semnificația grantului nu este aceea a unei burse care să acopere toate costurile de transport, cazare și subzistență ale studențului în străinătate, ci este un supliment de bursă, care se adaugă la alte finanțări: bursa în România a studentului, cofinanțare proprie, sponsorizări etc. Principalul beneficiu al unui student ERASMUS este acela că nu plătește taxa de cursuri la universitatea-gazdă.)

Dar și în aceste condiții universitățile au preferat să reducă numărul de luni-student (deci să trimită același număr de studenți, pe mai puține luni decât au prevăzut), reușind astfel să crească grantul lunar real la 472 de euro/lună. Acest lucru a dus la scăderea ratei de realizare a programului la 73% (pe ansamblul universităților, față de numărul total de luni-student cerute în proiectele depuse la Comisie).

În 1999-2000 situația începe să se schimbe, apropiindu-se de cea care definește o „tragedie a bunurilor comune”. „Pășunea” e comună, deci mai apar și alți păstorii! Numărul universităților care au depus proiecte a crescut la 32, iar numărul total de luni-student cerute, la 13.685; urmarea a fost că grantul mediu pe lună pentru un student a scăzut la 258 de euro. (În realitate, universitățile au micșorat numărul de luni pentru un student, crescând grantul real mediu la 368 de euro/lună, dar rata de realizare a coborât la 65,5%).)

Pentru 2000-2001, numărul de universități care au depus proiecte a crescut la 39, cu o cerere de 22.942 de luni-student – creștere spectaculoasă față de cea a numărului de universități! –, ceea ce ne arată tot mai accentuat faptul că universitățile se comportau ca actori raționali. Grantul mediu lunar a scăzut la 145 de euro/lună, iar pentru a-l ridica la 250-300 de euro/lună universitățile au scăzut rata de realizare undeva în jur de 50%. Or, scăderea ratei de realizare sub 50% atrage sancționarea din partea Comisiei Europene, prin scăderea substanțială a sumei aferente Acțiunii ERASMUS pentru România. Cu alte cuvinte, acționând rațional, universitățile au ajuns foarte repede să producă o situație de tipul „tragediei bunurilor comune”. Pe de o parte, scăderea ratei de realizare crea pericolul ca bunul comun – finanțarea Acțiunii ERASMUS de

către Comisia Europeană – să nu se mai realizeze la nivelul de până atunci. Pe de altă parte, scăderea grantului lunar pentru studenți crea pericolul ca aceștia să nu mai poată participa la mobilități din cauza lipsei de fonduri¹ (sau ca studenții incluși în aceste mobilități să fie doar cei cu posibilități financiare proprii – contrar spiritului programului ERASMUS²).

Comportamentul actorilor relevanți. În anii care au urmat, situația a evoluat tot mai mult în direcția deja evidențiată. Care au fost tipurile de comportamente ale actorilor implicați? Actorii semnificativi sunt universitățile, autoritățile la nivel național (ANPCDEFP și MEdC) și Comisia Europeană. Nu voi insista asupra acțiunilor acesteia din urmă³ și voi avea în primul rând în vedere comportamentul primelor două categorii de agenți.

Începând cu anul 1999, Agenția Națională SOCRATES (ANS) a încercat să determine universitățile să-și estimeze realist cererea de luni-student. Astfel, ANS a introdus sistemul de bonusuri și penalizări aplicate sumei totale alocată fiecărei universități, în funcție de rata de realizare – de exemplu, la o rată de realizare mai mare de 100% s-a acordat un bonus de 20% ; pentru o rată de

-
1. Problema eșecului în obținerea unui rezultat apropiat de cel optim în desfășurarea acțiunilor de mobilități ERASMUS a apărut și pe agenda publică în perioada octombrie 2000 – martie 2001. Motivul a fost oferit de întârzierea cu totul excepțională în transferul fondurilor SOCRATES de la Comisia Europeană către Agenția Națională SOCRATES (precedesoarea actualei ANPCDEFP, înființată în 1998). Astfel, deși fondurile aferente bugetului pe anul 2000 trebuiau să ajungă, în mod normal, în noiembrie 2000 în țară, ele au sosit abia în martie 2001. Acest fapt, adăugat quantumului mai mic al grantului mediu, a agravat foarte mult situația financiară a studenților plecați deja din septembrie-octombrie la universitățile partenere (plecați fie avansând banii din fonduri proprii, fie beneficiind de avansuri din partea universităților de proveniență) și din ce în ce mai multe ecouri au ajuns în presă ; articolele numeroase din presă, precum și alte presiuni făcute asupra MEdC – fie din partea universităților partenere, fie din partea părinților studenților, fie din partea Agenției Naționale SOCRATES și a Delegației Comisiei Europene – au determinat în sfârșit intrarea problemei pe agenda formală a MedC.
 2. Așa cum rezultă și din cercetările din cadrul proiectului OBSER-ERASMUS (coordonat de Adrian Miroiu și finanțat de Comisia Europeană în cadrul măsurilor SOCRATES 6.1), realizate de Mihai Păunescu și Marius Precupețu. Datele cercetării, efectuată în 2005-2006, sunt disponibile on-line la adresa www.students-mobility.ro.
 3. În Mundall (2006) este menționată îngrijorarea Comisiei Europene cu privire la starea programului de mobilități ERASMUS și la felul în care această problemă e abordată în Marea Britanie. Vezi și Lanzendorf, Teichler (2003), Teichler (2004).

80-90% s-a aplicat o penalizare de 5%, ajungând ca la coborârea ratei de realizare sub 60% penalizarea să fie de 20%. Acest sistem, cuprins și în planurile naționale anuale de acțiune ERASMUS și aprobat de Comisia Europeană, nu a produs schimbări substanțiale de comportament.

A doua alternativă s-a conturat după intrarea problemei pe agenda formală a MEdC. Împreună cu Consiliul Național SOCRATES, MEdC a decis ca proiectele universităților să fie trimise la Bruxelles numai după ce au fost depuse în prealabil la ANS, care putea verifica cererile de luni-student și propune modificări, în sensul diminuării rezonabile a numărului acestora, ținând cont de realizările anterioare ale fiecărei universități. Rezultatele implementării acestei alternative, concomitent cu prima, au fost minore; de pildă, s-a obținut un grant mediu puțin mai ridicat, în jur de 200 de euro/lună, și o ușoară ridicare a ratei de realizare a lunilor de mobilități.

O soluție intuitivă este aceea de a mări pășunea: dacă pășunea e mai mare, fiecare oaie va avea mai multă iarbă să mănânce, iar păstorii pot crește turmele. În acest sens, ANS a avut inițiativa demarării unui proiect pe baza căruia să se poată obține o cofinanțare a granturilor ERASMUS pentru studenți – din fonduri PHARE. Proiectul, numit „PHARE end-users support”, a adăugat, pentru prima dată în anul universitar 2002/2003, încă 3 milioane de euro de la bugetul ERASMUS, ceea ce a dublat practic grantul pentru fiecare student selectat. Alternativ, MEdC a propus Consiliului Național al Rectorilor o strategie de cofinanțare a studenților ERASMUS din veniturile extrabugetare ale universităților.

Problema este însă că MEdC nu poate face decât recomandări – el nu poate impune, de exemplu, condiționarea participării unei universități la programul ERASMUS prin obligativitatea asigurării, pentru fiecare student ERASMUS, a unei sume minime de circa 600-700 de euro/lună (grant ERASMUS + cofinanțare din venituri extrabugetare). Trebuie remarcat că o asemenea soluție hobbesiană (așa cum o vom numi mai jos, în secțiunea 13.3) e nefezabilă (chiar dacă MEdC a avut inițial intenția să o adopte ca decizie!): fiindcă, pe de o parte, ea ar fi încălcat principiul autonomiei universitare (care în țara noastră are un caracter constituțional), iar pe de altă parte, ar fi încălcat principiul accesului nediscriminatoriu la program pentru toate universitățile eligibile¹.

1. După cum se vede, analiza s-a referit la primii ani ai aplicării programului în România. În prezent situația este diferită, cel puțin în sensul că sprijinul de care beneficiază studenții prin programul ERASMUS nu mai apare atât de important ca în primii ani.

13.1. Alegerea rațională și bunurile publice

Ne amintim (din secțiunea 11.4) că, atunci când avem o situație de tipul dilemei prizonierului cu n jucători, este posibil să apară un element nou – anumite beneficii sociale. Exemplul pe care l-am discutat era următorul. Presupunem că n jucători interacționează. Dacă cel puțin m dintre aceștia cooperează (și deci cel mult $n - m$ defectează), se produce un *beneficiu social*. Să zicem că cei n jucători sunt proprietarii terenurilor de pe marginea unui drum de servitute. Dacă m dintre ei cooperează, atunci fondurile strânse sunt suficiente pentru a pietrui drumul de servitute – fapt care, evident, este în beneficiul fiecărui dintre cei n jucători (accesul cu automobilul e mult mai bun; prețul cu care terenul poate fi vândut e mai mare etc.). Am notat cu c costul cooperării (suma de bani care trebuie plătită pentru asfaltarea drumului) și cu b beneficiul obținut de fiecare în urma asfaltării. Avem :

	Mai puțin de m jucători aleg C	Cel puțin m jucători aleg C
Jucătorul: cooperează C	$-c$	$b - c$
Jucătorul: defectează D	0	b

Câștigurile pe care le obține jucătorul nostru în fiecare din cele patru cazuri se pot aranja astfel :

$$b > b - c > 0 > -c$$

Dacă este rațional – deci urmărește să-și maximizeze câștigul –, jucătorul nostru va alege să defecteze, deci va alege alternativa **D**. Dacă însă și ceilalți jucători sunt raționali¹, atunci fiecare va considera că strategia cea mai bună de acțiune este aceea de a defecta. Cum în această situație mai mult de $n - m$ jucători vor defecta, beneficiul social nu se va produce, iar fiecare jucător va obține un beneficiu egal cu 0 – exact aşa cum prezice teoria în cazul aranjamentelor de tipul dilemei prizonierului. Nou în acest caz e faptul că astfel beneficiul social (asfaltarea drumului) nu se mai produce. Sau, reluând exemplul din secțiunea 11.4, când acum câțiva ani în urma unui control s-a constatat că într-un tren personal folosit de navetiști majoritatea covârșitoare a

1. Iar acest lucru este cunoaștere comună între ei !

acestora nu aveau bilet, compania de căi ferate a decis suspendarea trenului respectiv – rezultatul fiind deci neproducerea beneficiului social. Să ne mai amintim și că am definit comportamentul jucătorului care încearcă să beneficieze de bunul social fără ca el însuși să coopereze ca fiind unul de tip blalist.

Problema pe care suntem pe cale să o analizăm este crucială pentru știința politică, deoarece vizează în mod direct felul în care interacțiunile „politice” diferă de celelalte interacțiuni ale oamenilor. Atunci când oamenii interacționează privat, coordonarea dintre ei este în general considerată ca realizându-se prin intermediul diferențelor piețe. Exemplul cel mai simplu este vânzarea-cumpărarea de bunuri precum alimente, hrană, automobile, locuințe. Coordonarea schimburilor se face aici prin mecanismul cererii și ofertei. Când însă oamenii interacționează în chestiuni publice, lucrurile par să aibă o cu totul altă natură. Coordonarea activităților oamenilor pare evident că se face acum nu prin mijlocirea pieței, ci a instituțiilor guvernamentale, care oferă servicii prin sistemul administrației publice. În aceste cazuri, nu cererea și oferta sunt instrumentele care fac ca oamenii să beneficieze de serviciile publice. Piața este un mecanism orizontal de coordonare ; administrația este unul vertical. Coordonarea sectorului public se realizează printr-un sistem integrat de comandă, în care nivelurile mai joase ale administrației sunt subordonate celor superioare¹.

Probabil că argumentarea în acest sens este dintre cele mai cunoscute în știința politică. Obiectivul ei este dublu : pe de o parte, să indice o diferență esențială între sectorul public și cel privat – iar pe această bază să confere autonomie politicului, ca domeniu al vieții sociale, în raport cu alte domenii ale societății. Pe de altă parte, această argumentare permite să susținem că știința politică este autonomă ca disciplină intelectuală, fiindcă abordează un spațiu bine definit al vieții sociale.

Punctul de vedere pe care îl susțin aici este sceptic în privința acestor obiective. Așa cum am argumentat în primul volum al *Fundamentelor politicii*, încercările de a defini o știință prin raportare la un domeniu al realității nu

1. Plecând de aici se poate realiza și o distincție între public și privat : „Linia de demarcație dintre privat și public trebuie trasată pe baza mărimii și extinderii consecințelor faptelor care sunt atât de importante încât solicită controlul, fie prin interdicție, fie prin încurajare” (J. Dewey, *The Public and Its Problems*, Holt, New York, 1927, apud Ostrom, Tiebout, Warren : 1999, pp. 32-33). Dacă suntem însă înclinați să respingem supozitia că ceea ce este public e definit de intervenția instituțiilor statului (pentru a interzice, a obliga ori a permite), atunci această înțelegere a distincției dintre public și privat e greu de susținut.

sunt convingătoare ; mai degrabă știința se definește nu prin „ontologia” ei – prin domeniul pe care îl studiază (un *locus* în natură sau societate) –, ci prin metodele prin care se raportează la anumite *probleme*. Am convenit să înțelegem prin politică nu studiul instituțiilor statului, nu teme specifice precum puterea, ci procesele prin care, prin interacțiunile dintre oameni, se formează și se implementează deciziile sociale. Însă ar mai fi o problemă : dacă într-adevăr se poate susține că interacțiunile oamenilor în spațiul public solicită ca instrumentele de coordonare ale acestora să fie de tip vertical, prin intermediul administrației publice. Argumentarea formulată mai devreme indică un temei al acestei distincții : faptul că serviciile oferite de stat prin intermediul instituțiilor administrației publice sunt diferite de cele care se pot obține prin intermediul pieței libere. După care se conchidea că mecanismele de coordonare pentru furnizarea serviciilor trebuie să fie diferite.

Voi analiza mai întâi prima dintre cele două susțineri : că putem distinge între bunuri sau servicii diferite, de care noi beneficiem ca membri ai societății. Voi defini în această secțiune patru tipuri de bunuri – *private, comune, vănuite și publice* – și voi discuta care sunt mijloacele prin care acestea pot fi corect caracterizate. O mare parte din capitolul următor se concentrează asupra problemei consecințelor ce pot fi trase din asumarea diferențelor între aceste tipuri de bunuri. Vom vedea că multe dintre supozиțiile și temele centrale în știința politică pornesc de la înțelegeri specifice – deși nu întotdeauna bine motivate – ale modului în care se pot realiza furnizarea acestor bunuri și accesul la ele ; și voi propune o înțelegere mai generală (în perspectiva unei teorii institutionale a alegerii raționale) a acestei probleme.

Patru tipuri de bunuri

Bunurile cele mai obișnuite – cu care ne întâlnim la tot pasul – sunt cele private. Sunt bunurile pe care le utilizează direct fiecare dintre noi : cele pe care le mâncăm, cu care ne îmbrăcăm, telefoanele, computerele, automobilele pe care le cumpărăm sau locuințele pe care le avem. Dar fiecare dintre noi beneficiază și de alte bunuri. Dacă vreau să merg în excursie ori în concediu undeva, vreau să aflu cum va fi vremea acolo peste două zile – și pot face rost de informațiile respective chiar fără să le plătesc ; dacă mă plimb seara târziu prin centrul orașului, sunt în siguranță – iar acesta este un bun pe care mi-l oferă instituțiile statului etc. Întrebarea este : în ce fel diferă între ele aceste bunuri ? Există oare caracteristici care pot diferenția între ele ? În literatură

sunt indicate mai multe astfel de caracteristici (literatura consacrată domeniului este foarte extinsă ; vezi, de exemplu, Ostrom, Ostrom : 1999 ; Lipsey, Chrystal : 1999, cap. 23 ; Matei : 2003 ; Batina, Ihori : 2005). De obicei, două caracteristici sunt considerate relevante în acest context, permitând să distingem între bunuri precum cele private și cele care nu sunt astfel : *exclusivitatea și rivalitatea*¹.

Exclusivitatea privește existența unui agent care are capacitatea de a împiedica un utilizator potențial al aceluia bun să îl folosească. De pildă, pe piață liberă, o persoană nu poate folosi un anumit bun dacă nu îndeplinește anumite condiții. Eu merg la magazin și vreau să cumpăr o sticlă cu o băutură răcoritoare : atâta vreme cât nu îndeplinesc condiția de a o plăti, vânzătorul îmi poate respinge în mod legitim pretenția de a bea din acea sticlă. Dar, odată ce am cumpărat sticla, pot să o folosesc și pot, la rândul meu, să nu permit altcui să folosească acest bun. Exclusivitatea e o caracteristică necesară a bunurilor private.

Însă uneori accesul unui agent la folosirea unui bun nu poate fi realizat. Nimeni nu mă poate împiedica să respir aer ; și nu pot fi împiedicat să ascult un post de radio când merg cu autoturismul. În primul caz, aerul este un bun „furnizat” de natură ; în al doilea caz, emisiunile pe care le ascult pot fi ale unui post public de radio, dar pot fi și ale unui post privat de radio : bunul e furnizat de un agent uman, fie el public sau privat. Unii agenți vor să furnizeze astfel de bunuri ; în alte dăți, faptul că beneficiezi de un bun nu e rezultatul unei acțiuni intentionate în acest sens. De exemplu, dacă cineva își zugrăvește foarte frumos casa pe lângă care trec în fiecare zi, iar altcineva pune flori minunate la balconul pe sub care trec în drum spre birou, atunci ei îmi oferă un bun pe care nu e ușor să îl excludă (ar putea, desigur, să închidă balconul sau să ridice un gard atât de înalt încât să nu mai văd casa : dar poate că e prea scump ori, în general, prea dificil să facă acest lucru). Dacă cineva poluează aerul sau apa, chiar dacă scopul acțiunii sale nu a fost ca eu să sufăr, el îmi oferă un „rău”.

1. Am prezentat această distincție și în Miroiu (2001). Acolo am făcut acest lucru într-un mod foarte simplificat (lucrarea era gândită ca un curs adresat studenților înscriși în programe de primul ciclu), fără a lua în discuție distincții mai subtile și concentrându-mă asupra argumentului standard care încearcă să ne facă să conchidem că e nevoie de intervenția instituțiilor statului pentru a produce bunuri care nu sunt private. În cele ce urmează, validitatea acestui argument va fi pusă sub semnul întrebării.

Rivalitatea. Rivalitatea în ceea ce privește un anumit bun există atunci când faptul că un agent consumă acel bun împiedică un alt actor să folosească ori să consume bunul. Prăjitura pe care am mâncat-o nu poate fi mâncată de altcineva ; iar apartamentul meu e cel în care eu locuiesc (cu familia mea) și nu poate fi în același timp locuit de altcineva. Prăjitura, respectiv apartamentul au fost extrase din suma bunurilor disponibile inițial și nu mai sunt disponibile. Dar unele bunuri nu au această proprietate : dacă eu folosesc ori consum un bun, el rămâne disponibil și pentru alții – într-o cantitate și calitate nediminuante. Dacă eu ascult un anumit post de radio când merg cu autoturismul meu, aceasta nu înseamnă că tie îți rămâne mai puțin din acea transmisiune și de o calitate mai proastă. Tot așa, eu beneficiez de ordinea publică și de apărarea națională fără ca astfel să se reducă beneficiile altora în această privință.

Dacă ne raportăm la două proprietăți pe care un bun le poate avea sau nu, desigur că imediat e posibil ca pe baza acestora să construim o clasificare a bunurilor (să observăm că aşa ceva se întâmplă când cele două proprietăți sunt independente între ele !). Evident, obținem patru clase de bunuri. Tabelul care urmează descrie simplu acest rezultat :

Exclusivitate/Rivalitate	Rivalitate	Nerivalitate
Exclusivitate	BUNURI PRIVATE – îl poți împiedica pe altul să le folosească ; – dacă le folosești, altcineva nu le mai poate folosi.	BUNURI VĂMUITE – îl poți împiedica pe altul să le folosească ; – dacă le folosești, altcineva poate de asemenea să le folosească.
Neexclusivitate	BUNURI COMUNE – nu îl poți împiedica pe altul să le folosească ; – dacă le folosești, altcineva nu le poate folosi.	BUNURI PUBLICE – nu îl poți împiedica pe altul să le folosească ; – dacă le folosești, altcineva poate de asemenea să le folosească.

Exemple de bunuri private – cele mai comune, descrise aici în căsuță din stânga-sus – au fost formulate deja. E interesant să notăm că bunurile care nu sunt private – și sunt numite uneori *colective* – sunt de trei feluri. Mai întâi avem bunuri vămuite¹ (caracterizate prin exclusivitate și nerivalitate), precum

1. În engleză, *toll goods*.

autostrăzile cu taxă, emisiunile codate ale unor posturi de televiziune, televiziunea prin cablu, bibliotecile, teatrele, programele de studii universitare. De exemplu, emisiunile unui post de televiziune codat sunt accesibile doar celor care au plătit, deci bunul respectiv are proprietatea exclusivității ; dar nu o are și pe cea a rivalității, fiindcă faptul că eu mă abonez la emisiunile aceluiași post nu face ca vecinul meu să aibă mai puțin acces la el. Programele de studii oferite de universitățile din România sunt de asemenea vănuite. Căci accesul unei persoane la un program de studii este restricționat (de numărul de locuri oferite, subvenționate sau nu de stat) ; dar, odată ce o persoană este acceptată într-un program (devine deci studentă), ea va trebui să beneficieze de aceleasi facilități ca oricare alt student¹. Cluburile sunt exemple semnificative de bunuri vănuite (Sandler : 1992). Ele sunt asociații voluntare care derivă un beneficiu mutual din faptul că împărtășesc unele caracteristici precum costuri de producție, caracteristici ale membrilor sau în general un bun nerival. În cazul lor, problema esențială este aceea a găsirii mecanismelor de excludere a nemembrilor, pentru ca aceștia să nu beneficieze de bunul respectiv. Cluburile pot fi foarte diverse, de la universități, parcuri, facilități de recreere, terenuri de golf, librării, teatre, până la organizații precum Uniunea Europeană.

Bunurile comune – caracterizate prin neexclusivitate și rivalitate – sunt de tipul păsunii lui Hardin ; alte exemple, alături de cele pe care deja le-am menționat, sunt : apa folosită pentru irigații de fermierii de pe malurile unui râu, peștele pescuit dintr-un lac sau un ocean, o bancă din parc.

În căsuța opusă celei în care sunt bunurile private sunt bunurile publice (pure), caracterizate atât prin neexclusivitate, cât și prin nerivalitate : un actor nu poate fi împiedicat să le folosească ; iar faptul că cineva le consumă nu implică și că altcineva nu poate de asemenea să le folosească. Drumurile publice, buletinele meteorologice, emisiunile standard (necodate) ale posturilor de radio și televiziune, împrăștierea de substanțe împotriva Tânărilor, apărarea națională, ordinea publică într-o comunitate – toate acestea sunt bunuri publice. Căci, de pildă, dacă se împrăștie de către primărie substanțe împotriva Tânărilor pe întreaga suprafață a orașului (și pe o întinsă suprafață în jurul orașului !), atunci nici unul dintre locuitori nu este exclus de la protecția împotriva începerilor acestora, iar de acest bun beneficiem cu totii – și la fel

1. În privința universităților românești, uneori știm prea bine că nu este așa ; nu sunt suficiente cărți ori reviste la bibliotecă, locurile în cămine sunt puține etc. Supraaglomerarea face ca bunul respectiv să nu mai fie nerival.

se poate argumenta pentru celelalte bunuri date aici ca exemplu. Între aceste bunuri unele sunt evident furnizate de către stat prin intermediul instituțiilor sale. Ordinea publică este, în mod paradigmatic, un bun public : este neexclusiv, fiindcă nimănui nu îl se respinge posibilitatea de a beneficia de ea ; și este un bun nerival, fiindcă (în cazurile obișnuite¹) faptul că un actor consumă acel bun nu împiedică un alt actor să folosească ori să consume acel bun. Rezultatul alegerilor este de asemenea un bun public : un votant știe că va putea beneficia de alegerea candidatului preferat de el, chiar dacă el însuși nu contribuie la alegerea acestuia.

Diferențele între aceste bunuri se reflectă în faptul că fiecare dintre noi poate avea comportamente diferite față de ele. Să ne gândim, de exemplu, la bunurile care nu sunt exclusive. Deoarece pot beneficia de un astfel de bun chiar fără a plăti, nu am nici un stimulent să contribu la producerea lui (să ne uităm din nou la tabelul prezentat la începutul acestei secțiuni). Un post de radio local poate anunța că are dificultăți financiare și poate solicita tuturor celor care îl ascultă să plătească o sumă de bani pentru a-l sprijini. Dar eu nu pot fi obligat să plătesc acea sumă : chiar dacă alții fac acest lucru, eu pot continua să ascult postul de radio fără să contribu. Comportamentul de *blatist* al actorilor este posibil în acest caz.

Detalieri ale clasificării

Am clasificat bunurile de care beneficiem în patru grupe. E însă important să fim atenți ce presupune și, de asemenea, *ce nu presupune* această clasificare.

Exclusivitatea și relațiile de proprietate. De multe ori se admite că la temelia distincției între cele patru tipuri de bunuri sunt implicate, într-un fel sau altul, raporturile de proprietate asupra acestora. Când, de exemplu, am definit exclusivitatea, am arătat că aceasta constă în capacitatea unui agent de a împiedica un utilizator potențial al acelui bun să îl folosească. Când sunt proprietarul bunului (al autoturismului meu sau al apartamentului meu), pot foarte bine să fac acest lucru. Tot aşa, merge mai departe argumentul, dacă un bun este în proprietate comună, atunci exclusivitatea nu se aplică, fiindcă nici un membru al comunității nu poate fi împiedicat să beneficieze de acel bun. Un parc în orașul în care locuiesc este în proprietate comună – și oricine poate să se plimbe prin el etc.

1. În cazuri excepționale – de exemplu, de dezordine socială, de revoltă etc. – poliția nu mai poate asigura ordinea în orice loc din circumscripția respectivă.

Distincția dintre bunuri care sunt exclusive și bunuri care nu sunt exclusive e însă independentă de relațiile de proprietate (individuală, respectiv colectivă) asupra acelor bunuri. Mai întâi, neexclusivitatea poate proveni din două surse : fie din faptul că într-adevăr asupra unui bun se exercită o relație de proprietate în comun (de exemplu, proprietatea în devălmășie în satele românești), fie din faptul că asupra aceluia bun nu sunt definite raporturi de proprietate. Peștele din ocean este un bun comun, iar proprietatea lui de neexclusivitate nu decurge din faptul că există proprietate comună asupra lui, ci din acela că nu au existat reguli stabilite privind accesul la acel bun și la modul de utilizare a lui. Una dintre cele mai puternice critici la adresa punctului de vedere al lui Hardin a fost aceea că el a confundat un aranjament de folosire a unui bun comun – faptul că accesul la folosirea acestuia este deschis – cu existența proprietății comune asupra aceluia bun. În schimb, s-a arătat, există cazuri în care cei care dețin proprietatea comună asupra unui bun au dezvoltat sisteme foarte extinse de reguli privind accesul la bun și utilizarea lui (Ostrom : 1990).

Iată pe scurt un exemplu în acest sens privitor la modul de exploatare a unor bunuri comune – precum pădurile, păsunile sau iazurile – în satele tradiționale românești (citatul de mai jos este din Miroiu, Pircă : 2002, pp. 62-63).

Organizarea exploatarii, de pildă, a pădurilor s-a realizat o lungă perioadă de timp într-un sistem devălmăș. Pădurile erau îndeajuns de mari (practic inepuizabile), iar exploatarea lor îndeajuns de redusă pentru ca problema defectorilor – a membrilor obștii care nu cooperau – să fie puțin semnificativă. Dar, odată cu îmbunătățirea mijloacelor de exploatare a pădurii și cu introducerea muncii salariale și în acest domeniu, obștile și statul au fost puse, către mijlocul secolului al XIX-lea, în fața unei noi situații, care avea caracteristicile unei iminente „tragedii a bunurilor comune”. De aceea, au fost elaborate mecanisme instituționale pentru a bloca sau a face față unor astfel de situații, atât de către obștile sătești, cât și de către stat. Iată cum au reaționat obștile :

În primă instanță s-a încercat excluderea completă a membrilor obștii de la exploatarea resurselor publice silvice, acestea fiind date în arendă unor beneficiari externi, iar veniturile fiind împărțite ulterior între beneficiari în mod egal sau după un criteriu prestabilit (avere, cota de impozit etc.)¹.

1. H.H. Stahl, *Satele devălmășe*, Cartea Românească, București, 1998, vol. II, pp. 219-221. (*Observație* : această notă și următoarele două aparțin autorilor textului din care am citat, respectiv Andrei Miroiu și Radu Pircă.)

Dacă acest mecanism de proprietate devălmăș cu beneficiu indirect poate funcționa în cazul păsunilor, a căror capacitate de regenerare este mult mai mare [...], el nu s-a dovedit însă eficient în această situație, atât din cauza exploatarii până la limită de către arendași, cât și a faptului că beneficiarilor li s-a lăsat posibilitatea de a strângă din pădure lemn de foc, ceea ce a dat loc la abuzuri. Defecțiunile de la sistemul cu beneficiu indirect dovedindu-se mult prea costisitoare, s-a încercat soluția tăierii în comun a pădurii de către beneficiari și a distribuirii ulterioare a resurselor între ei în mod egal sau după un criteriu oarecare, defecțiunile fiind sancționate de către un agent desemnat special de către comunitate – pădurar sau paznic (*vighil*), cu costurile aferente¹. În schimb, acest aranjament instituțional prezintă avantajul unei potențiale sporiri a beneficiilor, prin eliminarea profitului arendașului, însă presupune în schimb valorificarea în condiții optime de profit de către beneficiarii însăși a resurselor apropriate. Se pune, de asemenea, problema omogenității resurselor ; pentru a o rezolva, lemnul de cea mai bună calitate era însemnat, tăiat în comun, vândut, iar apoi profiturile – și nu resursele –, distribuite între beneficiari. Soluția însemnării copacilor cu lemn foarte bun este aplicată și în cazuri în care nu există tăiere în comun și redistribuire a resurselor, ci devălmășie absolută. În această situație, care apare în cazul obștilor ce nu aveau negoțul cu cherestea sau dulgheritul printre preocupările fundamentale și dispuneau încă de un sistem suficient de amplu de resurse², beneficiarii își pot apropria direct, în schimbul prestării unui volum suplimentar de muncă pentru acoperirea retribuției pădurarului, cantități nelimitate de lemn din copacii neînsemnați (deci cu lemn de calitate inferioară) și cantități limitate în cazul copacilor însemnați. Acest tip de organizare pare a fi în realitate rezultatul formalizării unei evoluții degenerative a celorlalte aranjamente instituționale, degenerare caracterizată în principal prin coruperea agenților (pădurarilor) de către beneficiari, care riscau astfel să epuizeze resursele publice comunitare. [...]

1. Aceasta poate fi ales dintre beneficiari sau poate fi un particular sau agent extern cu un mandat suplimentar din partea obști (în principal, preotul). În cazul în care este un beneficiar, plata sa constă în faptul că i se dă cota de resurse la care este îndreptățit prin prelevare de la ceilalți beneficiari, deci fără ca el să trebuiască să și le taie singur. Agenții externi sunt plătiți similar, doar că ei nu erau îndreptățiti anterior la o cotă-partă din resurse.
2. „Republica” vrânceană este una dintre aceste obști ; statutul pădurilor este atât de lax, încât chiar și în preajma celui de-al doilea război mondial el nu se reglementează nici măcar la nivel confederal, în sfatul cel mare al obști, ci la nivelul adunărilor de vale, ceea ce duce la aranjamente instituționale diferite în satele ce compuneau „republica” (H.H. Stahl, *op.cit.*, vol. II, pp. 186-187).

În al doilea rând, un bun neexclusiv (dar și nerival) poate fi furnizat de actori privați, nu numai publici (Varian : 1986). Am dat de fiecare dată exemple de astfel de bunuri. Emisiunile unui post privat de radio sunt neexcluzive (și nerivale), la fel un buletin meteorologic furnizat gratuit de o firmă privată etc. (Probabil cele mai cunoscute exemple de astfel de bunuri sunt cele oferite prin actele *caritabile*.) De aceea, de exemplu, în cazul bunurilor comune, vom vorbi despre acestea folosind termenul tehnic de *resurse comune* (iar definiția care urmează nu implică nimic în legătură cu raporturile de proprietate asupra resursei) : o resursă comună este o facilitate naturală sau creată de om care este accesibilă mai multor actori și se poate degrada ca rezultat al suprafolosirii (Ostrom *et al.* : 2002, p. 18).

Producere și furnizare. În cazul bunurilor private, distincția este nesemnificativă : când cumpăr de la un magazin un litru de lapte, nu am direct de-a face cu firma care a produs laptele ; magazinul este unul dintre intermediarii dintre mine, în calitate de consumator, și producător. Dar magazinul nu este *furnizorul* bunului, fiindcă decizia finală dacă să consum sau nu laptele îmi aparține ; într-un fel, eu îmi furnizez bunul.

În cazul unui bun public lucrurile nu stau însă așa. Un bun public poate fi produs de stat sau de firme private (o emisiune de televiziune – a postului public sau a unui post privat și necodat). Furnizarea este procesul prin care bunul este făcut disponibil pentru consumatori. În unele cazuri consumatorii însăși îl furnizează. De pildă, lângă București s-au construit case pe o stradă ; drumul este distrus, iar primăria nu se grăbește să-l repară (deși proprietarii caselor plătesc impozite) ; atunci proprietarii caselor se asociază și plătesc ei o firmă care repară drumul. Alteori bunul este furnizat de o firmă privată (o companie își are sediul pe stradă și dorește ca împrejurimile să fie într-o stare bună) sau de autoritățile statului. Să notăm că în această situație relațiile dintre consumatori și furnizori au și un caracter politic : cetățenii aleg periodic primari, consilieri etc. și pot ca la următoarele alegeri să își schimbe opțiunile.

Furnizarea unui bun colectiv se poate face în mai multe feluri (Sandler : 1992, pp. 36-37). Cea mai cunoscută „tehnologie” în acest sens este cea pe care am avut-o în vedere în exemplul de la începutul acestei secțiuni (și care a fost oarecum presupusă în discuțiile ulterioare) : *tehnologia sumativă*. Conform acesteia, un bun public e furnizat pentru un grup G cu n membri dacă cel puțin m dintre membrii lui contribuie (nu sunt blăhiști). Dacă participă mai puțin de m membri, atunci bunul nu mai este furnizat. De pildă, pentru a elimina poluarea cauzată de autovehicule într-o anumită zonă va trebui ca măcar 80% dintre ele să aibă montat un catalizator. Dacă numărul celor care

acceptă costurile este mai mic, atunci bunul dorit – aerul curat – nu va mai fi accesibil locuitorilor din acea zonă.

Uneori ceea ce contează nu este direct numărul celor care plătesc, ci proporția din suma totală pe care o produc aceștia. De pildă, să presupunem că, pentru ca apele unui râu să nu mai fie poluate, trebuie ca 80% din substanțele toxice care sunt deversate în râu să fie eliminate; dar e posibil ca din cei zece poluatori existenți doar trei să arunce în râu peste 90% din substanțele toxice și, prin urmare, pentru ca bunul dorit – apa curată – să fie produs, e nevoie de colaborarea acestor trei actori. Așadar, putem avea o tehnologie cu *sumare simplă* sau una cu *sumare ponderată*.

În alte situații furnizarea bunului comun se face însă altfel. *Tehnologia verigii slave* e numită așa prin analogie cu un lanț. Tăria lanțului este dată de tăria celei mai slabe verigi a lui. În general, furnizarea bunului depinde de acel membru al grupului care contribuie cel mai puțin. Atunci când o armată apără o fortificație, e important ca aceasta să nu cedeze nicăieri; cea mai slabă porțiune a fortificației e cea care dă măsura furnizării bunului – și anume, securitatea orașului sau a zonei respective. La fel, acțiunile profilactice care urmăresc apărarea de o boală se bazează pe o asemenea tehnologie. Să ne amintim că în primăvara anului 2006 faptul că într-un singur loc (la o fermă din Codlea) nu s-au respectat reglementările și păsările au contractat gripe aviară a făcut ca boala să se răspândească într-un mod foarte greu de controlat. În schimb, *tehnologia celei mai bune lovitură* face ca bunul să fie furnizat în funcție de efortul cel mai mare al unui membru al grupului. O armată care atacă o fortificație beneficiază de faptul că o anumită unitate a reușit spargerea apărării. Dacă mai multe echipe sunt în căutarea remediului unei boli, atunci reușita uneia implică faptul că boala este învinsă. Sau sunt jocuri în care o echipă câștigă atunci când un singur membru al ei reușește să ofere răspunsul bun unei probleme cu care grupul a fost confruntat etc.¹.

Mai mult sau mai puțin. Exclusivitatea și rivalitatea nu sunt proprietăți categorice: altfel spus, un bun le poate avea într-un grad mai mare sau mai mic. În discuțiile de până acum am asumat că un bun fie are într-un grad foarte ridicat acea proprietate, fie o are într-un grad foarte scăzut. Dar lucrurile nu stau mereu așa: uneori același bun poate avea în grade diferite o proprietate, alteleori felul în care un bun are o proprietate se modifică în funcție de context – loc sau moment.

1. Există, desigur, și alte modalități de clasificare a tehnologiilor de producere a bunurilor publice. De pildă, funcția de producere poate fi liniară, logaritmică etc.

Nerivalitatea, de exemplu, poate fi uneori pierdută de un bun. O stradă este un bun public, deci accesul oricui este liber, iar faptul că eu o folosesc nu trebuie să presupună că tu nu o mai poți folosi. Numai că de multe ori străzile devin aglomerate (chiar un calvar în anumite momente ale zilei, în orașele mari) : calitatea bunului scade când foarte mulți consumatori îl folosesc, ceea ce înseamnă că nerivalitatea nu mai funcționează la fel. Posibilitatea *aglomerării* este un simptom al faptului că bunul este mai mult sau mai puțin public.

Neexclusivitatea nu este o caracteristică intrinsecă a bunului. Ea depinde de aranjamente sociale sau de tehnologie. Un bun comun poate deveni privat atunci când un singur proprietar îl cumpără și oprește accesul liber la acesta (de exemplu, o pădure este retrocedată, iar nou proprietar le interzice turiștilor plimbarea prin ea). Tehnologia e de asemenea importantă. Uneori excluderea unui actor de la folosirea unei resurse se poate dovedi costisitoare. Pe un lac mare e greu ca o persoană să fie împiedicată să pescuiască ; pe o pășune uneori e dificil să se împiedice venirea unei noi turme. Dar dacă într-un context costurile pot fi mari, în alt context ele pot deveni rezonabile, iar exclusivitatea nu va mai fi atunci o proprietate a aceluia bun. De pildă, pășunea lui Hardin era un bun comun și pentru că era extrem de costisitor să construiești garduri. Dar, dacă la un moment dat costurile construirii gardurilor scad, pășunea se poate parcela și bunul nu mai e comun, fiindcă fiecare proprietar poate să împiedice intrarea pe pășunea sa a unei turme de oi. Apa consumată în apartamentele unui bloc de locuințe era un bun neexclusiv (dar rival) – deci era un bun comun. La un moment dat a devenit tehnic fezabil să se introducă apometre în fiecare apartament, la un preț rezonabil. Apa furnizată a devenit un bun privat. Emisiunile posturilor de televiziune au putut fi codate la un moment dat, iar accesul la unele dintre ele nu mai este liber : în acest caz ele au devenit bunuri vămuite.

Există și alte proprietăți care ne permit să distingem între bunurile private și cele collective, în particular cele publice. De pildă (Ostrom, Ostrom : 1999) :

- Bunurile private sunt relativ ușor de măsurat în ceea ce privește cantitatea și chiar calitatea lor ; cele publice sunt relativ dificil de măsurat în aceste privințe.
- Individii au în general posibilitatea de a decide dacă să consume sau nu bunurile private ; în cazul bunurilor publice, de multe ori, individii nu au această sansă de a decide.

- Deciziile privind alocările de bunuri private se fac în primul rând prin intermediul mecanismelor de piață ; deciziile privind alocările de bunuri publice sunt în principal rezultatele unui proces politic.

Valori și bunuri. Felul în care am discutat până acum despre bunuri ar putea crea impresia că un bun colectiv este pozitiv sau nu la modul absolut – cu alte cuvinte, că această caracteristică a sa nu depinde de membrii grupului. Ordinea publică este ceva de dorit (este un bun colectiv pozitiv), în timp ce poluarea este de nedorit (este un bun colectiv negativ). Lucrurile nu stau însă aşa. Ordinea publică apare ca un bun pozitiv pentru un individ atunci când el consideră că aceasta are unele caracteristici care nu încalcă valorile sale fundamentale. De pildă, aş putea considera că ordinea din țară este pozitivă, fiindcă eu cred că existența ei contribuie la protejarea drepturilor cetățenilor din societate și la promovarea dreptății sociale. Dar tu ai putea avea o opțiune cu totul diferită. Te-ai putea considera cu totul alienat în această ordine socială, în care există anumite instituții și o anumită guvernare – și ai putea considera că schimbarea ordinii este ceva în întregime dezirabil (proces în care chiar și distrugerea ordinii existente îți pare a fi de preferat existenței acesteia). De aceea, date fiind valorile pe care le accepți, tu ai putea chiar considera că o acțiune de protest, de rebeliune sau revoluționară îndreptată împotriva ordinii existente este un bun public pozitiv, în timp ce eu – date fiind valorile mele – voi fi tentat să cred că astfel de acțiuni produc bunuri publice negative.

Exemplul farului

Unul dintre cele mai vechi și mai cunoscute exemple de bunuri publice, folosit de mai bine de 150 de ani pentru a susține că intervenția guvernamentală este necesară pentru a produce astfel de bunuri, este acela al farurilor instalate în porturi. Atenționarea – lumina – pe care o emite farul este un bun neexclusiv (căci este accesibilă pentru orice vas care trece pe lângă port sau care vrea să acosteze în port) și, de asemenea, nerival (căci faptul că un vas beneficiază de lumina farului nu le împiedică pe altele să beneficieze de ea). Cum un vas beneficiază de lumina farului – un bun neexclusiv –, chiar dacă nu plătește, va fi rațional pentru compania care îl deține să nu plătească pentru serviciul furnizat. (Să ne gândim că multe vase doar treceau pe lângă portul respectiv și nu acostau în el, dar le era de folos să știe exact în ce loc se află.) Argumentul care apare imediat e următorul : cum există acești blăsiți, nu este

eficient ca bunul comun – farul – să fie furnizat de un agent economic privat : fiindcă agentul economic nu va putea fi compensat, încât să-și acopere costurile. În general, aşa se întâmplă cu bunurile care au proprietatea de a nu fi exclusive : ele vor fi produse într-o cantitate mai mică decât cea necesară pe piață liberă. De aceea, se conchide, exemple precum farul arată că nu există pe piață liberă stimulente suficiente de mari pentru ca aceste bunuri să fie produse. Însă ar fi de dorit ca ele să existe (precum și, să zicem, împrăștierea de substanțe împotriva tânțarilor). Atunci există o singură soluție pentru a le avea în cantități suficiente : acțiunea guvernamentală.

Este corect un astfel de argument ? Exemplul farului (vezi Coase : 1974, precum și Shepsle, Bonchek : 1997, cap. 10) poate fi plin de învățăminte în acest sens. Încă din secolul al XIX-lea, autori precum J.St. Mill sau H. Sidgwick au formulat ideea că statul trebuie să intervină în economie¹, iar un exemplu favorit era tocmai cel al farului. Bunăoară, în *Principiile economiei politice*, Mill pleacă de la o distincție fundamentală :

Trebuie să plecăm de la distincția dintre două genuri de intervenție guvernamentală, care, chiar dacă pot privi același subiect, diferă mult în natura și efectele lor și solicită, pentru a fi justificate, motive cu grade foarte diferite de importanță. Intervenția se poate extinde pentru a controla acțiunea liberă a

-
1. Coase (1974) prezintă pasaje din lucrările acestor autori și ale altora (A.C. Pigou și P. Samuelson). Iată argumentul lui Sidgwick (aici într-o formă mai extinsă decât cea utilizată de Coase în articolul său) :

Nu există nici o rațiune generală pentru a presupune că acest lucru [faptul că un individ va obține întotdeauna pe piață liberă o remunerare adecvată a serviciilor pe care el e capabil să le ofere societății] va fi mereu posibil ; și de fapt există o clasă largă și variată de cazuri în care această supozиție este evident eronată. În primul rând există unele utilități care prin însăși natura lor, practic, nu pot fi apropiate de cei care le produc sau de cei care ar dori să le cumpere. De exemplu, se poate ușor întâmpla ca beneficiile unui far bine plasat să fie împărtășite de vase pe care nu se poate pune în mod convenabil nici o taxă. [...] Pentru o rațiune oarecum diferită, și descoperirile științifice, oricăr de profitabile ar fi până la urmă pentru industrie, în general vorbind, nu au o valoare de piață : inventiile în care descoperirea este aplicată pot fi protejate prin patente ; dar măsura în care o anumită descoperire va ajuta inventia este de cele mai multe ori aşa de nesigură, că – și dacă secretul unei legi a naturii ar fi ținut în mod convenabil – pentru un inventator nu ar merita să o cumpere în speranța că va face ceva cu ea (H. Sidgwick, *The Principles of Political Economy*, Book 3, Ch. 2, §3 ; la <http://www.la.utexas.edu/research/poltheory/sidgwick/ppe/ppe.b03.c02.s03.html>, accesat la 01.08.2006).

indivizilor. Guvernarea poate interzice tuturor persoanelor să facă un anumit lucru sau să-l facă fără să aibă autorizarea ei, sau le poate solicita să facă anumite lucruri sau o anumită manieră de a-l face atunci când ei au opțiunea de a-l face sau nu. Aceasta este interferența *autoritară* a guvernării. Dar mai există și un alt gen de intervenție, care nu e autoritară: atunci când guvernarea, în loc să promoveze o dispoziție și să o aplique prin pedepse, adoptă o linie la care se recurge atât de des și care se poate folosi în cazuri importante, aceea de a da sfaturi și de a promulga informații; sau când, chiar dacă lasă indivizii liberi să-și folosească mijloacele de care dispun pentru a realiza un obiectiv de interes general, guvernarea, fără să se amestece cu ei, dar nelăsând acel obiectiv doar în grija lor, înființează, alături de ceea ce au făcut ei, o agenție a sa pentru acel scop. Astfel, e un lucru să menții o biserică, și cu totul altul să refuzi tolerarea altor religii sau a persoanelor care nu au nici o religie. E un lucru să oferi școli și colegii, și cu totul altul să soliciți ca orice persoană care funcționează ca instructor să aibă o licență guvernamentală în acest scop (Mill: 1965, Book V, Ch. XI, §1, p. 937).

Intervențiile de al doilea tip sunt foarte importante, fiindcă pun în discuție un principiu fundamental: *persoana individuală este cel mai bun judecător al propriului său interes*. Mill arată că există multe cazuri în care excepțiile de la acest principiu pot fi justificate. Educația este un exemplu: muncitorii necalificați nu ar putea plăti educația elementară pentru copiii lor și, chiar dacă ar putea, nu ar face-o; de aceea, consideră Mill, e nevoie de intervenția guvernamentală pentru a susține finanțarea scolilor elementare, făcându-le astfel accesibile copiilor săraci. În general, crede Mill,

în circumstanțele particulare ale unei epoci sau națiuni, cu greu se va găsi ceva cu adevărat important pentru interesul general care să nu fie dezirabil sau chiar necesar să fie asumat de către guvernare, nu fiindcă indivizii privați nu pot să îl facă realmente, ci pentru că nu îl vor face. În unele locuri și momente nu vor exista drumuri, docuri, porturi, canale, irigații, spitale, școli, colegii, tipografii, dacă guvernarea nu le înființează. Căci publicul este fie prea sărac pentru a dispune de resursele necesare, fie prea puțin avansat în inteligență pentru a aprecia scopurile, fie nu are suficientă experiență în desfășurarea unor acțiuni comune pentru a atinge scopurile” (*ibidem*, §16, p. 970).

După Mill, o clasă largă de cazuri, în care principiul că guvernarea nu poate gestiona problemele indivizilor la fel de bine ca ei însăși este încălcăt, e alcătuită din cele în care trebuie realizate servicii publice importante, dar nu există nici un individ care să fie interesat să le realizeze, căci acesta nu va primi o remunerație corespunzătoare acțiunii sale. Iar aici vine exemplul farului:

Este datoria proprie a guvernării să construiască și să mențină faruri, să construiască balize etc. pentru siguranța navegației : căci fiind imposibil ca vasele de pe mare care beneficiază de un far să fie făcute să plătească o taxă atunci când se întâmplă așa, nimici nu va construi faruri din motive de interes personal, până când nu va fi compensat și răsplătit printr-o cotizație obligatorie impusă de stat (*ibidem*, §15, p. 968).

R. Coase pune însă în discuție acest exemplu, menit să arate că unele servicii publice pot fi produse numai de către stat. Mill și-a scris cartea în 1848 (lucrarea lui Sidgwick a fost publicată în 1883). E drept, atunci lumina farurilor era furnizată de o instituție publică – mai precis, de Trinity House, o organizație privată cu îndatoriri publice. De aceea, s-ar părea că utilizarea exemplului de către Mill era corectă. Dar, argumentează Coase, acea situație era rezultatul unei evoluții istorice. Abia în 1836, printr-un act al Parlamentului, toate farurile din Anglia au fost plasate sub Trinity House : atunci aceasta gestionă deja 42, restul de 14 fiind private¹. Dar chiar și din cele 42, multe fuseseră inițial construite și operate de antreprenori privați. În secolele al XVII-lea și al XVIII-lea, serviciul fusese produs și furnizat de antreprenori privați. Proprietarii de vase și navigatorii puteau depune petiții către Coroană pentru a le permite să construiască un far și să perceapă o cotizație de la vasele care beneficiau de el. Aceștia erau proprietari ai farului, pe care îl puteau opera sau vinde ; rolul statului nu era diferit de cel din alte cazuri : el trebuia să stabilească și să asigure aplicarea drepturilor de proprietate privind farurile (în particular, era necesar să se specifică prețul care putea fi cerut). Problema specifică, desigur, era cea a colectării cotizațiilor. Acestea erau colectate în porturi de către agenți speciali (uneori chiar de către cei ce lucrau în vamă) ; cum farurile fuseseră construite pe baza unei aprobări a Coroanei, colectarea cotizației nu era mai problematică decât în alte cazuri.

Morală acestui exemplu este că din faptul că un bun are anumite caracteristici (nici chiar în cazul în care avem de-a face cu un bun pur public) nu putem conchide că el trebuie produs sau furnizat într-un anumit fel – de pildă, de către stat. Ceea ce înseamnă că trebuie să fim precauți atunci când punem problema soluțiilor la situațiile în care actorii interacționează. Voi reveni la această chestiune în secțiunea 13.3.

1. Până în 1842, acestea au fost cumpărate de Trinity House.

13.2. Logica acțiunii colective

M. Olson a publicat *Logica acțiunii colective* în 1965. Anii '60 sunt foarte interesanți. Pe de o parte, era perioada marilor mișcări sociale în Occident: cele pentru drepturile civile (ale persoanelor de rase diferite, ale femeilor, ale homosexualilor), cele care aveau ca obiectiv oprirea degradării mediului, cele împotriva războiului (în particular, împotriva războiului din Vietnam). Pe de altă parte, în știința politică era perioada de glorie a perspectivei *pluraliste*.

Punctul de plecare al pluraliștilor este acela că în societate *grupurile* reprezintă principalul element al procesului politic. Prin asociere în grupuri, cetățenii își avansează și își promovează propriile interese în fața statului. Deciziile care se iau în societate sunt rezultatele interacțiunii acestor grupuri (a intereselor organizate în grupuri) și instituțiile guvernamentale. Atunci când mai mulți oameni au în comun un anumit interes, ei formează un grup, iar grupul promovează acel interes comun al membrilor săi. Acest proces se petrece în situații dintre cele mai diverse: membrii unui grup de prieteni, salariații dintr-o firmă, producătorii unui bun, membrii claselor sociale. Iată cum îl descrie Olson¹:

-
1. Desigur, Olson realizează această descriere cu intenția de a avea o formulare clară a punctului de vedere pe care îl critică. Am putea aduce în discuție și alte formulări ale poziției pluraliste. Astfel, R. Dahl indică două sensuri principale, legate între ele ale termenului *pluralism*:

Mai întâi, prin „*pluralism conflictual*” intenționează să mă refer la numărul și patternul clivajelor relativ durabile care trebuie avute în vedere pentru a caracteriza conflictele dintr-o colecție dată de persoane. [...] În al doilea rând, prin „*pluralism organizațional*” intenționează să mă refer la numărul și la autonomia organizațiilor care trebuie avute în vedere pentru a caracteriza conflictele dintr-o colecție dată de persoane. Când toate celelalte sunt egale, pluralismul organizațional este cu atât mai mare cu cât e mai mare numărul de organizații și cu cât e mai mare autonomia lor (Dahl: 1978, pp. 191-192).

O altă definiție foarte cunoscută e cea propusă de Schmitter:

Pluralismul poate fi definit ca un sistem de reprezentare a intereselor în care unitățile constitutive sunt organizate într-un număr nespecificat de [...] categorii multiple, voluntare, competitive, neierarhic ordonate, autodeterminate, care nu au primit din partea statului o licență specială, nu au fost recunoscute, subsidiate, create sau controlate în vreun alt fel în selectarea conducerilor lor sau în interesele pe care le reprezintă și care nu exercită monopolul de reprezentare în categoriile respective (Schmitter, 1974: pp. 93-94).

Cetățenii care au același interes politic se organizează și fac lobby în favoarea lui. Fiecare individ ar apartine astfel unuia sau mai multor grupuri, iar vectorul presiunilor acestor grupuri aflate în competiție ar lămuri consecințele procesului politic. Similar, s-a presupus deseori că, dacă muncitorii, fermierii sau consumatorii s-ar confrunta cu monopoluri ostile intereselor lor, ei ar putea dobândi în cele din urmă o putere compensatoare prin organizații de tipul sindicatelor sau al asociațiilor de fermieri, organizații care să câștige influență pe piață și protecție guvernamentală. La scară mai mare, ne așteptăm ca unele clase sociale importante să acționeze în interesul membrilor lor. [...] În general, dacă indivizii dintr-o anumită categorie sau clasă sunt destul de cointeresați și cad de acord în privința interesului comun, grupul va acționa în consecință (Olson : 1999, p. 39).

Pentru pluraliști, există un motiv esențial pentru care oamenii se organizează în grupuri : acela că, astfel, ei au capacitatea de a influența deciziile sociale. Căci, dacă membrii unui singur grup ar avea o capacitate dictatorială în acest sens, atunci stimulelele pentru ca restul membrilor societății să se organizeze în grupuri și să-și promoveze interesele ar dispărea. Cu atât mai mult, au argumentat pluraliștii, societățile democratice moderne se caracterizează tocmai prin aceea că puterea de a lua decizii nu este concentrată, ci, dimpotrivă, e dispersată între diferitele grupuri din cadrul lor. Pentru pluraliști, într-un stat modern democrat, nici un grup, nici o organizație sau clasă nu poate domina societatea : societatea civilă este independentă de stat ; puterea economică și cea politică, chiar dacă se intersectează, nu se suprapun ; grupuri diverse reușesc, în diferite domenii, să influențeze politicile publice. De aceea statul, prin instituțiile sale, mai degrabă reglementează conflictele în societate, mediază, balansează și armonizează interesele diferitelor grupuri decât domină procesul prin care sunt luate deciziile¹.

Pluraliștii nu pretind, de bună seamă, că puterea este distribuită uniform în societate. Dar, susțin ei, chiar dacă este inegală, ea este larg distribuită între diferitele grupuri din societate, aşa încât fiecare grup și fiecare individ își pot face auzită vocea la un moment dat. Un exemplu paradigmatic în acest sens este oferit de R. Dahl în cartea sa *Who Governs ?* (1961). Pe baza unei analize empirice detaliată a modului în care au fost luate deciziile importante, a distribuției averii, a patternurilor de conducere în orașul New Haven, de-a lungul unei perioade de peste 150 de ani, el a ajuns la concluzia că, din oligarhie, orașul a devenit, treptat, *pluralist*. Dahl a analizat trei probleme : dezvoltarea urbană, nominalizările politice, educația publică. Ceea ce a constatat el a fost

1. Vezi și Marsh, Stoker : 1995 ; Miroiu : 2001.

faptul că puterea nu era concentrată (sau : treptat, a devenit tot mai puțin concentrată) într-un singur grup. Mai degrabă, ca expresie a faptului că resursele care produc puterea erau larg distribuite în populație, și puterea însăși era fragmentată între diferenți actori. Grupurile nu acționau concentrat asupra tuturor problemelor : cele care se opuneau într-o problemă puteau să colaboreze, să se unească în alta. Și, chiar dacă influența directă asupra deciziilor-cheie o aveau puțini oameni, mult mai mulți au putut să le influențeze prin vot. Altfel spus, chiar dacă întotdeauna un grup este mai influent decât altul, *niciodată un singur grup sau o singură persoană nu posedă influența cea mai mare în orice problemă.*

Consecința esențială a argumentelor pluraliste este aceea că, întrucât grupurile reprezintă modalitatea fundamentală de reprezentare a intereselor, faptul că grupurile acționează în anumite moduri pentru a le promova nu este un fapt de explicat. Căci, dacă mai mulți oameni au un interes comun, acesta va fi și promovat : organizațiile și asociațiile există pentru a promova interesele membrilor lor (Olson : 1965, p. 6). Această perspectivă este atrăgătoare, deoarece scoate în evidență faptul că în societățile democratice grupurile au un rol important (și explică faptul că, în anii '60, existau marile mișcări sociale pe care le-am menționat).

Olson își îndreaptă critica exact asupra acestei chestiuni : dacă oamenii care alcătuiesc un grup au un interes comun, asta nu înseamnă neapărat că ei vor acționa pentru a promova acel interes ; în particular, nu rezultă că vor apărea și se vor menține organizații, asociații având acele obiective. Dimpotrivă, argumentează el, ceea ce se poate conchide este că oamenii nu vor acționa pentru a promova acel interes. Iar dacă există astfel de acțiuni, ele trebuie luate nu ca pur și simplu date, ci, dimpotrivă, ca fapte care abia urmează să fie explicate. Marile mișcări sociale din Occident din anii '60 nu trebuie luate ca atare, ci trebuie explicat cum au fost ele posibile.

Nu putem supraestima importanța argumentului lui Olson în istoria științelor sociale. Înainte de Olson, cercetătorii în acest domeniu presupuneau în mod tipic că oamenii vor acționa instinctiv sau natural pe baza intereselor comune, iar ceea ce trebuie explicat este faptul că ei nu acționează. Explicațiile au luat în mod tipic două forme. În una, legătura dintre interes și acțiune era considerată atât de automată, încât inacțiunea însăși era luată ca dovedă că în acea situație nu există un interes comun. În celalătă, inacțiunea era explicată în termenii „apatiei” individuale (care, desigur, era indicată de eșecul de a acționa) sau în termenii unui deficit comun (de organizare, de solidaritate, de educație sau de resurse) care îi împiedica pe oameni să acționeze conform propriilor interese.

După Olson, cei mai mulți cercetători din științele sociale tratează acțiunea colectivă ca fiind problematică. Adică ei presupun că *inacțiunea* colectivă este naturală, chiar dacă există interese comune, și că acțiunea colectivă este cea care are nevoie de explicație (Oliver : 1993, pp. 273-274).

O paranteză epistemologică (*)

Teoria lui Olson, aşa cum vom vedea, se bazează pe câteva idei foarte simple. Semnificația unei teorii, admite chiar el, stă însă în capacitatea acesteia de a fi aplicată în multe cazuri – și anume, în cazuri care diferă între ele :

Autoritatea unei teorii nu depinde doar de numărul faptelor explicate, ci și de diversitatea categoriilor de fapte pe care le explică (Olson : 1999, p. 35).

Să luăm un exemplu în acest sens, plecând de la teoria sa. Olson face la un moment dat următoarea observație :

Serviciile unor asocieri de tipul sindicatelor, asociațiilor profesionale, organizațiilor de fermieri, cartelurilor, lobby-urilor (și chiar al grupurilor neautorizate, lipsite de organizare formală) se aseamănă într-o privință fundamentală cu serviciile de bază ale statului. Serviciile unor asemenea asociații, ca și serviciile esențiale sau „bunurile publice” asigurate de guverne, ajung la fiecare membru al unei categorii sau al unui grup (Olson : 1999, p. 41).

Cu alte cuvinte, logica acțiunii acestor asociații este aceeași cu logica acțiunii guvernamentale. Dar, dacă aşa stau lucrurile, atunci din perspectiva teoretică pe care o avem aici în vedere nu putem spune că unele genuri de acțiuni – cele ale statului – sunt politice, iar celealte nu¹. Dacă vrem să le numim pe primele politice, atunci la fel va trebui să le numim și pe celealte, fiindcă toate fac același lucru : furnizează bunuri publice. Teoria nu ne furnizează criterii pentru a considera că acțiunile vizate sunt de natură diferite.

Am dat acest exemplu pentru a face mai lîmpede susținerea din această lucrare (vezi capitolul 1 din primul volum) că știința politică privește nu acțiunile ori instituțiile statului, ci, mai general, interacțiunile de cooperare între oameni.

1. O supozitie fundamentală aici este aceea că statul este, în fond, un gen de agenție de protecție (fie ea și dominantă) care oferă un bun colectiv. Dar atunci problema viziază nu specificul statului, ci natura acțiunii acestor agenții de protecție : ele oferă bunuri colective, iar statul nu oferă bunuri de un tip esențial diferit – ca urmare, nu există nici un motiv pentru a separa studiul statului de studiul la modul general al acestor agenții. (Pentru ideea acestor agenții de protecție, vezi și Nozick : 1997).

Argumentul central

Guvernele, dar și asociațiile produc bunuri publice. De exemplu, când un guvern dă o reglementare cu privire la poluarea atmosferei de către autovehicule, aceasta este un bun public. Atenție însă: deși reglementarea este un bun public nu înseamnă că ea este „bună”, sau la fel de „bună”, pentru fiecare dintre cei afectați. Mie îmi place aerul curat – și mă bucur că îl pot respira –, dar trebuie să și plătesc, fiindcă autoturismul mă va costa mai mult; mai mult decât pe mama, care nu posedă și nu își va cumpăra autoturism. O politică fiscală are un puternic caracter redistributiv: ea redistribuie resursele de la un grup social la altul. Dacă, de pildă, ea distribuie resursele de la cei săraci la cei bogăți, este bună pentru aceștia din urmă și rea pentru primii. Dar, într-o democrație, grupuri diferite se pot constitui și pot să-și promoveze propriile interese. Atunci de ce nu apar frecvent situațiile în care membrii grupurilor mai mari – iar cei săraci sunt, în orice societate, mai mulți decât cei bogăți – se organizează și încearcă să-și promoveze interesele? Fiecare dintre noi este afectat de bunurile puse în vânzare – să zicem, de detergenții de pe piață. În calitate de consumatori, noi ne putem asocia pentru a cere ca detergenții să aibă anumite caracteristici. Și totuși, de obicei nu facem acest lucru, chiar dacă suntem milioane. (În unele țări, interesele consumatorilor sunt susținute de unele asociații. În România există un organism al statului – Oficiul pentru Protecția Consumatorilor – care produce bunurile publice necesare grupului consumatorilor.)

De ce nu ne asociem pentru a ne susține interesele? Răspunsul lui Olson este simplu: asocierea se face pentru a produce bunuri publice. Or, prin natura acestora, ne putem beneficia de ele chiar dacă nu contribuim la producerea lor. Eu nu am nici un interes special ca eu să contribu la producerea acelui bun: dacă este produs, oricum voi beneficia de el; dacă nu e produs, oricum contribuția mea individuală este prea mică pentru a-l face să fie produs și, mai mult, adeseori nimici nu observă felul în care mă comport eu. Ca urmare, e rațional ca eu să mă comport ca un blatist.

Acest tip de raționament se aplică imediat atunci când grupul din care fac parte este mare (de exemplu, sunt consumator al unui bun precum detergenții, televizoarele ori autoturisme). Dar, argumentează Olson, situația este diferită atunci când grupul este mult mai mic. Dacă sunt directorul unuia dintre producătorii de detergenți sau al unuia dintre producătorii de autoturisme, situația este diferită. Mai întâi, grupul acestor producători este foarte mic:

contribuția pe care o pot avea eu la producerea unui bun public (la promovarea unei anumite reglementări) este ridicată, iar beneficiile pentru mine sunt îndeajuns de mari pentru a nu fi tentat să mă comport ca un blatist. Însă ar fi și dificil pentru mine să procedez astfel, întrucât ceilalți producători mă cunosc foarte bine și comportamentul meu de blatist ar fi imediat detectat de ceilalți (care în viitor m-ar putea exclude de la obținerea unor beneficii).

Dar și atunci când grupurile sunt mari se pot forma asociații, organizații care să promoveze interesele membrilor grupului. În unele țări (de pildă, în Marea Britanie) există asociații ale consumatorilor; în cele mai multe țări salariații fac parte din și sunt organizați în sindicate. Un sindicat este exemplar în acest sens. Pe de o parte, el furnizează bunuri publice: condiții mai bune de lucru, o zi de muncă mai scurtă, salarii mai mari etc. De aceea, pentru un salariat al firmei (cu atât mai mult când aceasta este mai mare) este tentant să fie blatist: el va beneficia de bunul public oferit de sindicat chiar dacă nu contribuie la producerea lui (prin plata cotizației sau prin acțiunea sindicală). Pe de altă parte, sindicatele au avut și continuă să aibă un număr mare de membri (chiar dacă tendința de desindicalizare este tot mai mare, inclusiv în România). Cum se explică acest lucru? Căci, evident,

membrul de sindicat, la fel ca și plătitorul individual de taxe, nu are nici un stimulent să sacrifice mai mult decât este forțat să sacrifice (Olson: 1965, p. 91).

Statul folosește forța pentru a asigura plata taxelor; la fel, în mod tradițional, sindicatele au folosit diferite forme de a constrângе salariații să devină membri de sindicat: obligativitatea (uneori aceasta are chiar forța unor reglementări legale!) de a face parte din sindicate, chiar forța fizică. În cazul grevelor, pichetarea este o soluție adoptată adeseori (îndeosebi în stadiile inițiale ale sindicalizării)¹. Așa cum arată Olson, deși cei mai mulți salariați nu vor ca ei însăși să participe la activitatea sindicatelor, cei mai mulți vor că salariații să fie forțați să participe. (Olson notează că, deși paradoxală, această atitudine e cu totul rațională, căci fiecare vrea ca el însuși să nu participe, în schimb toți ceilalți să participe – Olson: 1965, p. 86.)

Există însă și un alt gen de stimulare (pozitivă!) a salariaților de a se înscrie în sindicate: e vorba de faptul că sindicatele oferă, alături de bunurile publice, și un alt gen de bunuri – private. În România, în mod tradițional,

1. Îmi amintesc că, în toamna anului 1993, când studenții Universității din București au făcut o grevă, au organizat pichete care au interzis intrarea în sediile Universității a colegilor lor, chiar și a celor care doreau să participe la cursuri.

sindicalele au oferit membrilor lor posibilitatea petrecerii concediilor în hoteluri proprii – evident, la prețuri mult mai accesibile. (În Marea Britanie, Asociația Consumatorilor are cam un milion de membri – din peste 40 de milioane de consumatori –, iar stimulentul cel mai important pe care ea îl oferă membrilor săi este accesul la revista *Which?* ; McLean : 2000.) Aceste bunuri private pe care asociațiile le pun la dispoziția membrilor lor sunt numite de Olson „stimulente selective”¹ (după cum voi accentua, și sanctiunile individuale, menționate în alineatul precedent, sunt tot bunuri private și stimulente selective în sensul lui Olson).

Să rezumăm acum argumentul lui Olson. El vizează trei teme, pe care (urmându-l pe Sandler : 1992) le voi formula imediat mai jos. Conceptul central de la care se pleacă este cel de *grup*. Putem distinge trei tipuri de grupuri. Primele sunt cele privilegiate : un grup este *privilegiat* dacă el conține cel puțin un individ (sau o coaliție de indivizi) astfel încât pentru acesta (sau aceștia) câștigurile obținute din participarea la acțiunea colectivă depășesc costurile corespunzătoare (chiar dacă acestea ar fi doar în sarcina individului/indivizilor respectiv/i). De aceea, într-un grup privilegiat acțiunea colectivă va putea fi realizată. Un grup este *intermediar* atunci când, chiar dacă nu este privilegiat, el e îndeajuns de mic încât fiecare membru cunoaște cine participă la acțiunea colectivă ; și în aceste cazuri acțiunea colectivă se poate forma. În sfârșit, un grup este *latent* dacă nu este nici privilegiat, nici intermediar².

1. În general, stimulentele se clasifică în trei mari categorii (Clark, Wilson : 1961, pp. 134-136) : mai întâi sunt stimulente *materiale*, precum salarii, programe de asigurare, amenințări fizice sau economice. În al doilea rând, sunt stimulentele *solidare*, care apar din relațiile sociale cu alți actori : apreciere, respect, prietenie, dar și rușine, ostracizare, dispreț. Stimulentele de al treilea tip sunt *intentionate* : ele sunt cele care apar prin faptul că o persoană internalizează anumite norme și valori și constau în faptul că persoana respectivă valorizează faptul de a se comporta în conformitate cu acestea.
Problema, după Olson, este mecanismul pe care ele îl pun în funcțiune – sau, altfel spus, logica funcționării lor. Pentru teoria olsoniană, aşa cum vom vedea, clasificarea stimulentelor în pozitive și negative este mai relevantă.
2. O clasificare alternativă ar putea – consideră Dunleavy (1991, pp. 54-55) – să ofere bazele unei înțelegeri mai bune a grupurilor de interes. Dunleavy deosebește grupuri *exogene* și *endogene*. În cazul celor exogene, identitatea acestora este determinată de factori externi. Membrii unui astfel de grup au în comun unele caracteristici care sunt definite dincolo de controlul individual sau colectiv. De exemplu, grupul constând din familiile care au copii născuți cu defecte datorate

Tema 1. Mărimea grupului este, în parte, o cauză fundamentală a eșecului acțiunii colective.

- a) Grupurile largi pot să nu-și furnizeze bunuri colective (ele nu sunt privilegiate).
- b) Cu cât este mai mare un grup, atunci – *caeteris paribus* – cu atât echilibrul la care se ajunge e mai jos față de cel optim.

Tema 2. Eșecurile acțiunii colective sunt legate de asimetria de grup (care vizează gusturile și/sau resursele membrilor).

- a) Membrii mai mari ai grupului (cei cu resurse mai mari) vor contribui disproportional de mult la producerea bunului. Cum scria Olson: în grupurile mici cu interese comune există „o tendință sistematică de exploatare a celui mare de către cel mic” (1965, p. 29).
- b) E mai probabil ca grupurile asimetrice să fie privilegiate.

Tema 3. Eșecurile în acțiunea comună pot fi depășite prin stimulentele selective (care oferă câștiguri private) și prin design instituțional.

Înainte de a aborda fiecare dintre aceste teme, în subsecțiunea următoare voi prezenta cititorului interesat o formulare mai riguroasă a argumentului lui Olson. Voi menționa însă că ea poate fi sărită fără a pierde linia principală de argumentare.

Modelul formal al lui Olson (*)

Cartea lui Olson *The Logic of Collective Action* nu este una în care, la tot pasul, să se întâlnească simboluri și formule matematice. Dar modelul formal există, iar Olson îl formulează explicit la un moment dat (1965, pp. 22-36; 1999, p. 56). Modelul este foarte simplu și de aceea poate fi expus pentru a aduce mai multă rigoare – dar și claritate – susținerilor (prezentarea de mai jos are în vedere și Sandler: 1992, pp. 23-27).

Vom avea în vedere un singur bun public, care este furnizat membrilor unui grup *G*. Să notăm cu *H*, *H*₁ etc. diferite subgrupuri ale lui *G*. Bunul public

consumului de droguri e unul definit pe baza acestei caracteristici comune ; dar numai unele dintre aceste familii vor deveni membri efectivi ai grupului. În cazul grupurilor endogene, acestea se formează pur și simplu pentru că persoanele care gândesc la fel vor să se reunească. Ceea ce este comun acestor oameni este determinat nu din afară, ci de indivizii care formează grupul. La nivel individual, fiecare are propria sa motivație pentru a se alătura grupului ; la nivel colectiv, grupul e definit doar de membrii săi.

respectiv trebuie furnizat cel puțin în cantitatea Q pentru a fi folosibil. Pentru a fi produs e nevoie să se facă anumite costuri. Să notăm cu C costurile necesare pentru a produce bunul în cantitatea Q , iar cu C_i și C_H costurile ce revin individului i din cadrul grupului, respectiv membrilor subgrupului H al lui G . Pentru fiecare individ i , costurile sale C_i depind de contribuția sa q^i la producerea bunului, deci C_i este o funcție de q^i : avem $C_i = C_i(q^i)$. Beneficiile vor fi notate cu V : beneficiul grupului obținut prin furnizarea bunului (în cantitatea Q) este V_G , al lui i este V_i , iar al subgrupului H este V_H . La fel, beneficiul net va fi notat cu A ; și vom avea V_G , V_i și, respectiv, V_H . De exemplu, beneficiul net al grupului H obținut ca urmare a faptului că bunul respectiv este furnizat este diferența dintre beneficiul obținut și costuri, deci este: $A_H = V_H - C_i$. Dacă $A_H > 0$ pentru cel puțin un subgrup H al lui G , atunci spunem că grupul G este privilegiat.

Să notăm de asemenea cu S_G unitatea de beneficiu obținut prin furnizarea bunului respectiv: $S_G = Q/V_G$. De aici decurge imediat că $V_G = Q \times S_G$. Tot așa, se poate defini și fracțiunea F_i din beneficiul V_G al grupului pe care o obține un individ i : $F_i = V_i/V_G$. De unde rezultă că $V_i = F_i \times V_G$ (și mai departe: $V_i = F_i S_G Q$)¹. Să mai observăm că fracțiunea F_i este un număr pozitiv mai mic decât 1: $0 < F_i < 1$.

Cu aceste noțiuni putem pune modelul la lucru. Mai întâi să notăm câteva caracteristici ale funcțiilor definite. Costul individual C_i poate fi considerat o funcție crescătoare liniară care depinde de nivelul de furnizare a bunului. Funcția V_G este concavă, ceea ce înseamnă că beneficiul marginal al grupului scade atunci când nivelul la care e furnizat bunul crește.

Acum vom compara între ele nivelul optim Pareto și echilibrul Nash în furnizarea bunului public respectiv. Nivelul optim Pareto de furnizare a bunului public respectiv este dat de situația în care avem:

$$\max_Q (V_G - C),$$

deci de acea situație în care beneficiul grupului este maximizat. Acest maxim poate fi găsit atunci când vom avea:

$$dV_G/dQ - dC/dQ = 0 \quad (1)$$

și fie Q^{po} acea valoare a lui Q care satisfac ecuația de mai sus.

1. Sandler (1992) remarcă aici că această formulare nu evidențiază clar care este tehnologia de furnizare a bunului comun respectiv; de aceea, dacă avem în vedere tehnologii diferite (cea sumativă, cea a verigii slabe sau a celei mai bune lovituri etc.), e posibil ca modelul să se dezvolte pe linii diferite.

Echilibrul Nash e atins atunci când contribuția fiecărui individ i la producerea bunului public respectiv este astfel încât îi maximizează câștigul net $A_i = V_i - C_i$. Înțând seama de faptul că, potrivit celor spuse mai devreme, avem $A_i = F_i S_G Q - C_i(q^i)$, câștigul net maxim al lui i va putea fi scris ca:

$$\max_{q^i} (F_i S_G Q - C_i(q^i)).$$

Câștigul net al fiecărui individ i va fi deci dat prin rezolvarea unor ecuații de forma:

$$F_i \frac{dV_G}{dQ} - \frac{dC_i}{dq^i} = 0 \quad (2)$$

Dacă toate ecuațiile de această formă sunt simultan satisfăcute, putem face suma cantităților optimizatoare q^i pentru toți i și obținem o cantitate Q^N ce caracterizează echilibrul Nash al furnizării bunului public respectiv.

Acum să încercăm să vedem care e raportul dintre cantitățile Q^{po} și Q^N . Mai întâi, să ne aducem aminte că am presupus că C_i este o funcție liniar crescătoare. Aceasta înseamnă că pentru orice valoare a lui Q , deci și pentru Q^N , vom avea: $dC_i/dq^i = dC_i(Q^N)/dQ$. Mai departe, să apelăm – în ecuația prin care am definit maximul Pareto – la cantitatea Q^N ; ne interesează să vedem ce valoare are expresia $dV_G(Q^N)/dQ - dC(Q^N)/dQ$. Cum C_i e o funcție liniară, problema revine la a afla ce valoare are expresia $dV_G(Q^N)/dQ - dC_i/dq^i$. Dar am văzut că F_i este un număr pozitiv mai mic decât 1, deci $dV_G(Q^N)/dQ > F_i dV_G(Q^N)/dQ$. Pe baza ecuației (2), decurge că

$$dV_G(Q^N)/dQ > dC(Q^N)/dQ; \quad (3)$$

și, cum am presupus că funcția V_G este concavă, rezultă că

$$Q^N < Q^{po}, \quad (4)$$

ceea ce înseamnă că, în situația de echilibru Nash, bunul public respectiv este produs într-o cantitate suboptimală; sau, altfel spus, dacă fiecare membru i al grupului este un actor rațional, atunci nu se atinge o situație optimală: bunul public e produs într-o cantitate mai mică decât cea Pareto-optimă.

Cele trei teme ale *Logicii acțiunii colective*

Să începem cu prima temă. Teza lui Olson este că *mărimea grupului este, în parte, o cauză fundamentală a eșecului acțiunii colective*. Un grup poate avea mai mulți sau mai puțini membri. Când grupul este mic, şansele ca el să fie privilegiat sunt ridicate, iar grupul e capabil să furnizeze bunul colectiv; şansele scad dramatic atunci când mărimea grupului crește.

Restul condițiilor fiind egale, cu cât numărul indivizilor sau al firmelor beneficiare ale unui bun colectiv este mai mare, cu atât partea de câștig datorată acțiunii întreprinse în interesul grupului ce îi revine individului sau firmei care întreprinde acțiunea este mai mică. Așadar, în absența stimulentelor selective, motivația acțiunii de grup scade pe măsură ce dimensiunea grupului crește, astfel încât grupurile mari sunt mai puțin capabile să acționeze în numele interesului comun decât cele mici (Olson : 1999, p. 55).

Să presupunem (Olson : 1999, pp. 57-59) că pentru a produce un bun colectiv sunt necesare costuri de 100 milioane lei ; câștigurile sunt de 1 miliard de lei. Și să admitem acum că sunt două situații posibile. Prima e cea în care grupul beneficiarilor aceluia bun e alcătuit din 1 milion de persoane, iar fiecare dintre acestea câștigă câte 1.000 de lei prin producerea aceluia bun. E nevoie de o capacitate extraordinară de acțiune colectivă pentru a obține o contribuție de 100 milioane de lei, cât e necesar pentru a produce bunul respectiv. Cu mare probabilitate, acest lucru nu se va întâmpla, căci cei mai mulți membri ai grupului vor prefera să aștepte contribuția celorlalți, iar ei să beneficieze gratuit de pe urma furnizării respectivului bun colectiv. Să luăm acum a doua situație, în care grupul care beneficiază este format din doar cinci membri (egali ca mărime). S-ar putea și acum ca acțiunea colectivă să nu se facă. Dar să observăm imediat ceva. Fiecare membru al grupului este privilegiat : din structura exemplului se vede că fiecare membru are un câștig de 200 milioane de lei de pe urma furnizării bunului colectiv. Chiar dacă fiecare ar contribui singur la producerea bunului (cu 100 milioane de lei), tot ar avea costurile mai mici decât beneficiile și ar merita să contribuie singur pentru a produce bunul și pentru a obține un câștig de 100 milioane de lei. În plus, cum grupul este foarte mic, faptul că unul dintre membrii lui ar încerca să fie blâstist să arăte imediat (iar acesta ar fi posibil de sancțiuni viitoare din partea celorlalți membri ai grupului) –, iar această împrejurare e de natură să descurajeze un asemenea comportament.

Concluzia generală ar fi deci că, dacă mărimea grupului crește, atunci acțiunea grupului se îndepărtează tot mai mult de soluția optimă Pareto¹. Desigur însă că lucrurile pot sta cu totul altfel dacă sunt modificate unele dintre premisele pe care s-a clădit argumentul. De pildă, oricât de mare ar fi

1. După Olson (1965, p. 57), eficiența unui grup depinde de mărimea grupului, iar nu de metodele și tehniciile utilizate pentru a realiza acțiunea colectivă. Că e așa se vede și din faptul că, dacă un grup mare copiază aceste metode și tehnici, nu e deloc sigur că eficiența sa va crește.

grupul, dacă unul dintre membrii lui are îndeajuns de multe resurse, iar câștigurile sale din producerea bunului colectiv sunt mai mari decât costurile totale, atunci e posibil ca el să contribuie suficient pentru a-l produce¹. Cu alte cuvinte, faptul că grupul este privilegiat poate să nu depindă de mărimea grupului.

Tehnologia de producere a bunului poate de asemenea să fie importantă. Să luăm următoarele exemple (Sandler : 1992, pp. 38-41). Mai întâi, să admitem că tehnologia e cea sumativă. Să presupunem că avem doar doi jucători. Pentru fiecare contribuție individuală la producerea bunului colectiv, fiecare jucător primește 5 lei ; costul pentru cel care contribuie e de 6 lei. Evident, dacă nici unul dintre cei doi jucători nu contribuie, fiecare primește 0 lei. Dacă unul singur contribuie, atunci el primește 5 lei, dar costurile sale totale sunt de 6 lei, deci rămâne cu -1 leu ; în schimb, cel care nu contribuie primește 5 lei și nu cheltuiește nimic. Dacă ambii jucători contribuie, atunci bunul produs e pentru fiecare în valoare de $2 \times 5 = 10$ lei, din care se scad costurile de 6 lei, deci fiecare rămâne cu 4 lei. Acest rezultat poate fi redat prin matricea următoare :

	Jucătorul 2: cooperează	Jucătorul 2: defectează
Jucătorul 1: cooperează	4	-1
Jucătorul 1: defectează	5	0

Dacă aleg în mod rațional, ambii jucători vor defecta, iar rezultatul interacțiunii este – aşa cum era de așteptat – unul neoptim Pareto. Se poate vedea cu ușurință că rezultatul se menține dacă admitem că numărul jucătorilor este mare.

Să presupunem acum că tehnologia de producere a bunului este diferită – de pildă, că este a celei mai bune lovitură. Să admitem că, dacă un prim jucător contribuie, atunci se obține un câștig de 5 lei pentru fiecare jucător, dar că

1. Dacă ești urmașul unui personaj important în istoria orașului tău, iar monumentul acestuia din una din piețele centrale ale orașului este în paragină, poate că pentru tine merită să plătești singur restaurarea, chiar dacă monumentul refăcut e un bun colectiv. Felul în care arată scara blocului în care stai este un bun colectiv. Dar, dacă te deranjează îndeajuns de mult – de pildă, dacă nu vrei ca vizitatorii tăi să se confrunte cu o scară nezugrăvită de decenii –, poți să decizi să plătești singur refacerea scării blocului.

orice altă contribuție din partea unui alt jucător nu mai aduce nimic în plus (această condiție e cea care definește strategia celei mai bune lovitură). Costurile celui care contribuie sunt de 4 lei. Ce se întâmplă acum? Dacă nimeni nu contribuie, fiecare va rămâne cu 0 lei. Dacă un singur jucător contribuie, atunci el are costuri de 4 lei, dar un câștig de 5 lei, deci un beneficiu net de $5 - 4 = 1$ leu; jucătorul care nu contribuie are un beneficiu net de 5 lei. Dacă ambii jucători contribuie, atunci fiecare primește 1 leu. Rezultatele sunt sintetizate de matricea de mai jos:

	Jucătorul 2: cooperează	Jucătorul 2: defectează
Jucătorul 1: cooperează	1 1	5 1
Jucătorul 1: defectează	5 0	0 0

După cum se vede, acum e rațional ca fiecare să contribuie. Iar rezultatul rămâne același chiar dacă vom admite că numărul jucătorilor va fi foarte mare. Cu alte cuvinte, dată fiind o tehnologie diferită de cea sumativă (precum cea a celei mai bune lovitură), un grup mare poate fi privilegiat.

Voi încheia discuția acestei teme cu observația că teoria alegerii colective a lui Olson are câteva implicații foarte clare cu privire la politicile publice. Mai întâi, ea implică faptul că grupurile organizate beneficiază mai mult decât cele neorganizate; în al doilea rând, sugerează o explicație a acestei situații: grupurile mari au o capacitate mai mică de a face față problemelor de acțiune colectivă¹. Vom discuta pe larg în cele ce urmează aceste implicații și vom vedea în ce măsură ele sunt corecte.

1. Între aceste grupuri mari sunt și clasele sociale. Olson evidențiază în mod explicit faptul că teoria sa are două tinte: pe de o parte, concepția pluralistă; pe de altă parte, concepția marxistă potrivit căreia clasa muncitoare se organizează și luptă pentru a-și promova interesele (în acest sens, vezi Olson: 1965, cap. IV). Cum nu voi reveni asupra criticii lui Olson la adresa lui Marx, voi zăbovi aici puțin asupra ei. Pentru cititorul care a parcurs această secțiune, critica olsoniană a teoriei luptei de clasă a lui K. Marx este ușor de imaginat. Dacă individul uman este rațional și își urmărește propriile interese (așa cum chiar Marx pare să credă), atunci, consideră Olson, teoria lui Marx a luptei de clasă este inconsistentă:

Căci acțiunea orientată de clasă nu se va produce dacă indivizi care compun o clasă acționează rațional. Dacă un individ face parte din clasa burgheziei,

Următorul argument este extrem de pertinent. Când faptul că acțiunea colectivă nu se realizează este atribuit comportamentului de blalist, se presupune că actorii au o prezumție în favoarea reușitei acțiunii colective. Ei cred că aceasta se va realiza, că bunul colectiv se va produce și speră să poată beneficia de el fără să contribuie însă la producerea lui. Dar, sugerează Heckathorn (1996) (urmându-l pe Klandermans), uneori explicația faptului că cineva nu contribuie se află în prezumția actorilor în eșecul, iar nu în reușita acțiunii colective. Actorii nu participă la aceasta nu pentru că vor să beneficieze pe gratis de un bun, ci pentru că ei consideră că acțiunea colectivă nu se va realiza și că nu merită să-și asume riscul unor costuri. Când actorii se comportă ca blaliști, ei consideră că acțiunea colectivă se poate, în general, realiza și fără ca ei să se implice. Dar uneori actorii participă la acțiunea colectivă pentru că au credința că acțiunea lor individuală este una semnificativă: propria participare face diferență.

el poate prea bine să vrea o guvernare care să îi reprezinte clasa. Dar de aici nu decurge că va fi în interesul său să lucreze pentru a face ca această guvernare să vină la putere. Dacă există o astfel de guvernare, el va beneficia de politicile ei, fie că a sprijinit-o, fie că nu a sprijinit-o – căci, potrivit ipotezei lui Marx, ea va lucra în sensul intereselor lui. Mai mult, în orice situație, un burghez individual probabil nu va reuși să exerce o influență decisivă asupra alegerii guvernării. De aceea, este *rational* ca un membru al burgheziei să-și ignore interesele de *clasă* și să-și cheltuiască energiile pentru interesele *personale*. La fel, un muncitor care consideră că va beneficia de o guvernare „proletară” nu va găsi că e *rational* să-și riște viața și resursele pentru a porni o revoluție împotriva guvernării burgheze (Olson : 1965, pp. 105-106).

Așadar teoria marxistă nu ar putea argumenta într-un mod consistent că revoluția proletară se poate produce. Celebrul text al lui Marx care prezicea revoluția proletară ar conține o inconsistență :

Odată cu micșorarea continuă a numărului magnăților capitalului, care usurpă și monopolizează toate avantajele acestui proces de transformare, cresc mizeria, asuprirea, înrobirea, degradarea, exploatarea, dar și revolta clasei muncitoare, al cărei număr sporește neîncetat și care este educată, unită și organizată prin însuși mecanismul procesului de producție capitalist. Monopolul capitalului devine o cătușă pentru modul de producție care a înflorit odată cu el și prin el. Centralizarea mijloacelor de producție și socializarea muncii ajung la un punct la care devin incompatibile cu învelișul lor capitalist. Aceasta este sfârâmat. Proprietății private capitaliste i-a sunat ceasul. Expropriatorii sunt expropriati (Marx : 1966, pp. 765-766).

Argumentul lui Olson a fost criticat ca exprimând o înțelegere greșită a poziției lui Marx. În schimb, s-a sugerat că teoria marxistă are ea însăși mijloacele de a răspunde acestui argument. Vezi, de exemplu, Elster (1982 ; 1985), Sabia (1988) etc. Nu e însă aici locul pentru o discuție detaliată a acestor chestiuni.

Cred că am putea adăuga acestei distincții o calificare: diferitele bunuri colective am văzut că se pot produce făcând apel la tehnologii diferite. Pentru bunurile produse printr-o tehnologie sumativă e mai plauzibilă explicația standard. Pentru cele care sunt produse printr-o tehnologie de tipul celei mai bune lovituri, abordarea lui Klandermans-Heckathorn pare mai rezonabilă. În general deci, trebuie să ținem seama de forma funcției de producere a bunului (de pildă, dacă ea e accelerată în prima ei parte, în ultima etc.).

Să trecem acum la a doua temă (vezi și Andreoni: 1988; Bergstrom, Blume, Varian: 1986). Să ne amintim că teza lui Olson este aceea că eșecurile acțiunii colective sunt legate de asimetria de grup (care vizează gusturile și/sau resursele membrilor). În particular, pe de o parte, e mai probabil ca grupurile asimetrice să fie privilegiate; pe de altă parte, membrii mai mari ai grupului (cei cu resurse mai mari) vor contribui disproportional de mult la producerea bunului – sau, după cum spune Olson, ei vor fi „exploatați” de membrii cu resurse mai mici ai grupului.

Membrul cel mai mare, care ar furniza el însuși cea mai mare cantitate din bunul colectiv, suportă o proporție extrem de mare din povara furnizării bunului colectiv. Membrul mai mic primește prin definiție o fracțiune mai mică din beneficiu, oricare ar fi cantitatea în care el furnizează bunul colectiv, decât membrul mai mare și de aceea el nu are nici un stimulent să producă o cantitate suplimentară din bunul colectiv. În momentul în care membrul mai mic obține pe gratis de la membrul mai mare o cantitate de bun colectiv, el are mai mult decât ar fi cumpărat el însuși și nu are nici un stimulent să obțină un bun colectiv pe propria cheltuială. În grupurile mici există astfel *o surprinzătoare tendință de „exploatare” a celui mai mare de către cel mai mic* (Olson: 1965, p. 35).

Exemplul favorit pentru a argumenta în acest sens a fost dat de Olson și Zeckhauser (1966), care au elaborat o „teorie economică a alianțelor” (pentru o abordare în perspectivă a acestei chestiuni, vezi și Sandler, Hartley: 2001). Ei au analizat NATO ca pe un mecanism care produce un bun colectiv: *securitatea membrilor săi*¹. La mijlocul anilor '60, NATO avea 15 membri. Unele țări

1. După cum arată Sandler și Hartley (2001), modelul se intemeiază pe o serie de supozitii simplificate: 1) că NATO furnizează un singur bun, anume securitatea membrilor săi; 2) că statele membre sunt actori unitari în luarea deciziilor; 3) că pentru fiecare aliat costurile de apărare per unitate sunt identice; 4) că toate deciziile sunt luate simultan; 5) că eforturile de apărare ale aliaților sunt perfect substituibile unele altora.

membre erau mai mari, altele erau mult mai mici. Teoria lui Olson avea predicția că țările mai mari vor contribui mai mult la eforturile colective, și anume mult mai mult decât ar decurge din compararea mărimii lor. Într-adevăr, în 1965, SUA contribuiau cu 71,2% din cheltuielile NATO, Marea Britanie cu 7,8%, iar Franța cu 5,3%, în timp ce Italia contribuia cu 2,5%, iar Belgia sau Danemarca cu mai puțin de 1%. O altă măsură utilizată este aceea a procentului din PIB care e folosit pentru cheltuieli militare; această măsură indică și mai clar diferențele. Astfel, SUA alocau în 1965 pentru cheltuieli militare 7,56% din PIB, Marea Britanie 5,87%, iar Franța 5,19%; în același timp, Belgia aloca 3,16%, Danemarca 2,83%, iar Italia 3,10%¹.

Cum se explică faptul că cei mari sunt exploatați de către cei mici? Un răspuns la această întrebare ar fi următorul (Oliver, Marwell: 1988; Oliver, Marwell, Teixeira: 1985): când resursele alocate de membrii grupului sunt mai mari, pentru multe bunuri colective beneficiul marginal adus de noi contribuții descrește: altfel zis, faptul că și alți membri pun la dispoziție noi resurse va contribui mai puțin la producerea bunului. Ca urmare, atunci când un număr mare de membri ai grupului au colaborat deja, numărul celor care vor fi dispuși să înceapă să colaboreze va fi mai mic. Astfel, cei care inițial erau dispuși să contribuie vor refuza să contribuie dacă alții au făcut mai devreme acest lucru.

Cea de-a treia temă a teoriei lui Olson privește mijloacele de soluționare a problemelor de acțiune colectivă. Olson indică două astfel de mijloace: *stimuletele selective* (care oferă câștiguri private) și *designul instituțional*. Să începem cu cel mai cunoscut dintre acestea – și anume ideea de stimulente selective. (Stimulentele selective au fost abordate și în primul volum al acestei lucrări – Miroiu: 2006, pp. 238-240 –, când am discutat motivele sociologice ale participării la vot.) Olson a dezvoltat ceea ce se numește „teoria produsului secundar”. Ideea este aceea că, dacă bunul care urmează să fie produs e unul colectiv, atunci în grupurile mari (sau, mai precis, în cele latente) nu există stimulente suficiente pentru a-i face pe membrii acestora să contribuie la

1. Evident, analizele sunt mai complexe decât sunt prezentate aici. Contează de pildă doctrina strategică de apărare, dezvoltarea unor noi tehnologii militare (precum dezvoltarea rachetelor cu rază medie și lungă de acțiune), diplomația etc. În cazul unui război convențional tehnologia de furnizare a bunului colectiv era cea a verigii celei mai slabe; în cazul unei strategii de tipul Războiului Stelelor tehnologia era, dimpotrivă, aceea a celei mai bune lovitură.

acțiunea colectivă și să nu încerce să fie blăsiți. Dar atunci se poate încerca altceva : trăsătura comună prin care se disting toate grupurile economice mari care sunt organizate

este că aceste grupuri sunt de asemenea organizate în vederea unui *alt* scop. Lobby-urile economice largi și puternice sunt de fapt produse secundare ale unor organizații care își dobândesc puterea și sprijinul fiindcă realizează și o altă funcție în afara celei de a face lobby pentru bunul colectiv (Olson : 1965, p. 132).

Prin urmare, producerea bunului colectiv devine doar un produs secundar, un *by-product*, față de faptul că organizațiile create au și alte scopuri. Aceste alte scopuri constau în faptul că se oferă membrilor grupului bunuri de cu totul alt tip decât cel colectiv – și anume se oferă bunuri private, deci bunuri care sunt atât exclusive, cât și rivale. Am văzut deja exemplul sindicatelor. Dar poate că la fel de important este și exemplul organizațiilor profesionale, care oferă ca bunuri colective protecția membrilor profesiunii față de persoanele care nu au calificarea corespunzătoare, un anumit statut sau diverse privilegii. Dar organizațiile create în acest sens ajung să ofere aceste bunuri doar ca produse secundare ; ele sunt organizate în vederea altor scopuri. Olson indică aici un fapt extrem de important : se folosesc nu numai stimulente care constau în bunuri dorite de agenți – deci stimulente selective *pozitive* –, ci și stimulente selective *negative*¹ ; aşadar, într-un fel sau altul, membrii grupului sunt forțați să devină membri ai unor astfel de organizații² (*ibidem*, p. 137).

-
1. Așa cum arată Oliver (1980), din punctul de vedere al persoanei care primește stimulentele nu există o deosebire între faptul că un stimulent este pozitiv sau negativ (între faptul că persoana este premiată sau pedepsită). Căci în ambele cazuri ele afectează la fel deciziile persoanelor de a opera sau nu în acțiunea colectivă. Dar, subliniază Oliver, din punctul de vedere al actorului care utilizează stimulentele, există o deosebire foarte mare între cele pozitive și cele negative. Aceasta pentru că stimulentele pozitive și cele negative sunt îndreptate spre membri diferiți ai grupului : un stimulent pozitiv e dat celor k membri ai grupului care cooperează, în timp ce stimulentul negativ e îndreptat spre cei $n - k$ membri care defectează. Ca urmare, din punctul de vedere al celui care folosește stimulentele selective, funcția care descrie un stimulent pozitiv este una crescătoare în raport cu k , în timp ce funcția care descrie un stimulent negativ este una descrescătoare în raport cu k . (Desigur, această afirmație e și mai clară dacă tehnologia de producere a bunului este una sumativă. Dar mecanismul presupune ceva mai slab – și anume că funcția de producere a bunului este monotonă.)
 2. Analizând felul în care funcționau ghildele în perioada Evului Mediu, Richardson (2005) argumentează că acestea aveau mai multe tipuri de activități – nu numai

Exemplul multora dintre profesiile din România este semnificativ : avocații, magistrații, doctorii, farmaciștii, arhitecții etc. sunt organizați în structuri care exercită drepturi largi asupra membrilor lor. Mai important, aceste organizări au girul statului. De pildă, pentru profesia de medic dentist, Legea nr. 308/2004 stipulează la art. 9 al. 1 că aceasta „se exercită pe teritoriul României de persoanele prevăzute la art. 2 care îndeplinesc următoarele condiții : a) dețin un titlu oficial de calificare în medicina dentară ; b) nu se găsesc în vreunul din cazurile de nedemnitate sau incompatibilitate prevăzute de prezenta lege ; c) sunt membri ai Colegiului Medicilor Dentiști din România sau sunt înregistrați la Colegiul Medicilor Dentiști din România”. Legea stabilește un număr uriaș de atribuții ale Colegiului Medicilor Dentiști, dintre care unele au ca scop furnizarea de bunuri private medicilor – chiar a unora care nu vizează direct practicarea meseriei, precum asigurarea de asistență medico-socială pentru medicii dentiști și familiile lor ; distribuirea Ghidului de bună practică a medicinei dentare etc. (Permisinea de a practica meseria doar dacă apartii Colegiului Medicilor Dentiști este și ea un stimulent negativ !)

Olson menționează cel puțin încă un mod de a formula o soluție la problemele ridicate de acțiunea colectivă : acela de a produce anumite aranjamente instituționale. De exemplu, dacă un grup este mare, atunci se poate încerca producerea unui aranjament federativ : în acest caz, în locul unui grup mare se obțin mai multe grupuri mici, care au o mai mare sansă să fie privilegiate¹. Nu voi insista aici asupra acestei modalități de a răspunde provocării acțiunii colective. Capitolul care urmează, precum și cel care va încheia acest volum vor insista mult asupra a două lucruri : mai întâi, ce înseamnă o soluție instituțională a problemei acțiunii colective ; în al doilea rând, se va argumenta pe larg că prima soluție olsoniană – a stimulentelor selective – poate fi înțeleasă și ea ca una de tip instituțional.

Un exemplu : politicile de reglementare

Voi aduce aici în discuție un exemplu cu privire la modul în care problematica raportului dintre rationalitatea individuală și cea a grupului poate servi ca temei al unei analize a unei chestiuni esențiale în activitatea statului modern :

profesionale, ci și caritabile – iar abilitatea organizației de a trata o chestiune contribuia la o capacitate mai mare de a trata și alte chestiuni.

1. Aici se poate argumenta că astfel de aranjamente induc costuri mai mari, care fac ca rezultatul obținut să fie de asemenea îndepărtat de optim.

cea de reglementare. Voi analiza mai pe larg doar o abordare în acest sens – teoria economică a reglementării a lui Stigler (1971)¹.

Argumentele clasice în favoarea politiciilor de reglementare curg în felul următor (urmez aici pe Hix : 2005, pp. 235-239). Mai întâi, chiar dacă piața liberă duce la echilibre Pareto-eficiente, există situații în care, dată fiind existența bunurilor colective, piața se confruntă cu eșecuri. Unul din principalele motive (sau cel puțin preteze) pentru care guvernele produc reglementări este acela de a corecta aceste eșecuri :

- *Standarde tehnice și standarde pentru protecția consumatorilor* care permit consumatorilor să obțină informația necesară (care altminteri nu ar fi public disponibilă) despre calitatea produselor.
- *Standarde de sănătate și de siguranță, standarde de calitate a mediului*, care reduc efectele adverse ale tranzacțiilor economice asupra indivizilor care nu participă la acestea.
- *Politici de reglementare a competiției*, care urmăresc să prevină apariția monopolurilor, distorsionarea piețelor (de pildă, când statul oferă subsidii) sau practicile anticompetitive.
- *Reglementări ale industriilor*, prin instrumente precum controlul prețurilor.

Statul reglementează prin intermediul instituțiilor sale – Parlamentul și Guvernul. Dar acestea sunt controlate de partidele politice, care vor încerca aşadar să atingă rezultate care să fie în favoarea susținătorilor lor (simplificând, în favoarea votanților lor). Resursele vor tinde să fie distribuite de la grupurile care au pierdut alegerile la cele care au susținut partidul sau partidele câștigătoare. Exemplul clasic este cel al diferenței dintre partidele de stânga, care ridică taxele impuse celor mai bogăți pentru a distribui resursele pentru beneficii sociale, și partidele de dreapta, care tind să taie aceste beneficii și să reducă taxele.

Ar fi greșit însă să tragem de aici o concluzie grăbită – și anume că săracii vor cu toții politici redistributive, în timp ce toți cei bogăți li se opun. E interesant că în țările în schimbare, de exemplu, în fostele țări socialiste, inegalitățile în creștere între oameni au fost ușor tolerate. Există mai multe explicații ale acestei stări de lucruri. Una dintre acestea face apel la faptul că în această perioadă

1. Alte lucrări importante pentru această problemă sunt Posner (1971) și Becker (1983). Peltzman, Levine, Noll (1989) constituie o sinteză importantă a literaturii de specialitate.

mobilitatea socială a fost extrem de mare ; speranța multor oameni în şansa personală a unei mobilități pe verticală ar putea explica acceptarea inegalităților. Avem aici de-a face cu ceea ce A. Hirshman numea „efectul de tunel” :

Să presupunem că eu conduc într-un tunel cu două benzi de circulație pe sens și că traficul este cu totul blocat. Pe cât pot vedea eu (nu foarte departe), nici o mașină nu se mișcă pe nici una din benzi. Eu sunt pe banda din stânga și mă simt deprimat. După un timp mașinile de pe banda dreaptă încep să se miște. În mod natural, îmi revin în fire, fiindcă știu că blocajul a fost înlăturat și că în curând va veni cu siguranță și clipa în care se va mișca și banda mea. Chiar dacă eu încă stau pe loc, mă simt mult mai bine decât înainte din cauza așteptării ca foarte curând să mă mișc (Hirshman : 1973, p. 545).

Or, o astfel de implicare a unor organizații precum partidele politice înseamnă că reglementările nu pot fi înțelese doar într-un sens tehnic, ca încercări de remediere a eșecurilor pieței ; reglementarea este un proces politic. Ea nu are obiective care țin doar de eficiență, ci și de redistribuire. Încercarea de a pune accentul pe eficiență s-a materializat în tendința de a delega atribuții de reglementare a diferitelor zone de activitate unor agenții independente¹. Ideea e aceea că acestea vor viza în primul rând eficiență, iar nu redistribuirea către grupuri clientelare². Căci justificarea reglementării este aceea de a urmări „interesul public”, oricum ar fi definit acesta. (În acest sens, teoria reglementării este *normativă*.)

Un exemplu de agenție de la noi din țară căreia i se deleagă atribuții de reglementare este Agenția Română de Asigurare a Calității în Învățământul Superior (ARACIS), creată în baza Legii nr. 87/2006. Pentru a se garanta că aceasta nu reglementează procesele de acreditare și de asigurare a calității prin politici care favorizează anumite grupuri din societate, Agenției i se atribuie un grad ridicat de independentă. Astfel, după o perioadă de tranzitie, membrii

1. Despre agenții cu rol de reglementare la nivel supranațional, vezi, de exemplu, Krapohl (2004).
2. Faptul că aceste agenții trebuie să nu poată face jocuri politice a fost discutat la noi în țară pe larg în anul 2006, în contextul deconspirării colaboratorilor vechii Securități ; chestiunea discutată era aceea dacă Consiliul Național de Studiere a Arhivelor Securității (CNSAS) este independent (și poate efectiv funcționa ca o autoritate morală) în condițiile în care membrii lui sunt numiți în baza unui algoritm politic.

Consiliului Agenției sunt aleși dintre experți, fără intervenția vreunui organism al statului. Însă legislativul a inclus o serie de prevederi care să împiedice ca Agenția să fie controlată de anumite grupuri. Mai întâi, legea prevede standarde generale care codifică anumite interese publice. În al doilea rând, legea prevede că persoanele aflate la conducerea Agenției pot îndeplini acele funcții numai un număr determinat de ani ; de asemenea, se prevede modul de colaborare dintre Agenție și diverse alte instituții ale statului.

Stigler (1971) a propus un tip diferit de teorie a reglementării : una *pozitivă* (sau economică). Pe de o parte, argumentează Stigler, există o *cerere* de reglementare din partea grupurilor interesate (cele industriale sau profesionale, de pildă), care astfel încearcă să utilizeze resursele publice și puterea publică pentru a-și îmbunătăți statul. Pe de altă parte, reglementările sunt bunuri furnizate de politicieni ; ca urmare, înțelegerea *ofertei* de reglementări face necesară raportarea la procesul politic. Să analizăm pe rând fiecare dintre cele două aspecte.

Mai întâi, o industrie sau o ocupație poate obține diferite avantaje din partea statului : primul tip de avantaj este cel al *subsidiilor*. Căile ferate, companiile aeriene – iar la noi în țară, o lungă perioadă de timp, după 1989, multe dintre industriile edificate în perioada socialistă, începând cu cea de apărare – au beneficiat de astfel de avantaje. Cea de-a doua resursă obținută este *controlul asupra intrărilor pe piață*. Reglementarea este cerută pentru a controla cine ajunge să intre pe piață și deci să ofere bunul respectiv. Am dat deja două exemple în acest sens : adoptarea reglementărilor privind acreditarea și asigurarea calității în învățământul superior permite să se controleze cine poate desfășura programe de tip universitar ; Colegiul Medicilor Dentiști din România are ca atribuții și controlul asupra programelor de studii universitare în domeniu (câte locuri se pot școlariza în universitățile de profil), precum și dreptul ca o persoană să practice meseria¹. Unul dintre cele mai puternice instrumente folosite pentru a controla intrările e reprezentat de tarifele protecționiste. Stigler (1971, p. 5) susține că

orice industrie sau ocupație care are îndeajuns de multă putere politică pentru a folosi statul va căuta să controleze intrările.

1. La începutul anului 2006 s-a discutat un proiect de lege care prevedea că farmaciile pot funcționa numai dacă o parte importantă a acționariatului revine unor persoane care aveau calificarea de farmaciști. Măsura propusă era în mod limpede una care urmărea controlul de către profesia farmaciștilor a distribuirii către populație a medicamentelor.

O a treia resursă pe care grupurile precum industriile sau ocupațiile încearcă să o obțină sunt *reglementările care afectează produsele substitute sau complementare*. Producătorii de unt nu vor să se producă margarină, dar vor să fie cât mai multă pâine pe care să se întindă untul. O companie care deține autocamioane dorește ca pentru drumuri să fie alocate fonduri mai mari etc. În sfârșit, o a patra resursă este *controlul prețurilor*. Fără un control public prin reglementare, chiar și când intrările sunt controlate, va fi dificil să se mențină prețuri diferențiate.

Cele mai multe grupuri pot influența statul pentru a produce reglementările dorite ; dar unele au mai mult succes. Acesta depinde nu doar de capacitatea lor, ci și de caracteristicile procesului politic. Deși nu menționează explicit modele ale competiției politice – precum cel formulat în Downs (1957) și discutat pe larg în capitolul 9 din primul volum al acestei lucrări –, Stigler are în vedere faptul că politicienii au ca obiectiv principal realegerea. Ei au nevoie de două tipuri de resurse : voturi și bani – atât pentru funcționarea partidului, cât și pentru campaniile electorale. De aceea, industria sau ocupația care urmărește să obțină o resursă din partea statului trebuie să meargă la actorul care o vinde : partidul politic.

Probabil costurile legiferării cresc în funcție de mărimea industriei care urmărește acea legislație. Industriile mai mari urmăresc să obțină programe care costă mai mult societatea și produc o opoziție mai mare din partea grupurilor afectate substanțial. Sarcina persuasiunii, atât în interiorul, cât și în afara industriei, crește de asemenea odată cu mărimea. Dar mărimea fixă a „pieței” politice probabil face să crească mai rapid costurile obținerii legislației decât crește mărimea industriei. Industriile mai mici sunt de aceea pur și simplu excluse din procesul politic (Stigler : 1971, p. 12).

Aici, sugerează Stigler, apare problema blăstășilor : într-o manieră olsoniană, el argumentează că

cu cât o industrie e mai concentrată, cu atât ea poate investi mai multe resurse în campania pentru obținerea legislației (1971, p. 13).

O industrie concentrată, în termenii lui Olson, este un grup privilegiat.

Un fenomen asemănător privește profesiile : în general, cele care au un număr mai mare de membri au fost reglementate mai devreme și, în general – la un număr echivalent de ani de studii –, membrii celor reglementate (medicii, arhitecții, dentistii, avocații, veterinarii etc.) au venituri mai mari decât membrii profesiilor nereglementate sau parțial reglementate (precum profesorii, artiștii, editorii, cercetătorii din științele naturii etc.).

13.3. Soluții la problemele de acțiune colectivă

În secțiunea anterioară am menționat două dintre tipurile de soluții la problemele de acțiune colectivă pe care le-a discutat chiar Olson. Primul este acela al apelării la stimulente selective (pozitive sau negative). Ideea de bază este ca problema acțiunii colective să fie înlocuită cu una obișnuită de cooperare între oameni, în care bunul care urmează să fie distribuit nu mai este colectiv, ci privat. Cu alte cuvinte, acțiunile de cooperare urmează să se traducă în acțiuni în care oamenii urmăresc obținerea de bunuri private (iar faptul că este furnizat și un bun colectiv devine un produs secundar al acțiunilor lor).

Soluția stimulentelor selective are două părți. Prima este aceea că se introduce un nou set de condiții care afectează preferințele indivizilor. Acest aspect va fi discutat pe larg imediat mai jos. A doua este că, pentru ca soluția stimulentelor selective să funcționeze, e necesar, într-un fel sau altul, să se producă un astfel de aranjament instituțional. Or, aici apare o dificultate (care va fi discutată pe larg în secțiunea 14.2): pentru ca acest aranjament să se producă – pentru ca o organizație care să furnizeze acele stimulente selective să apară –, e necesar să se fi rezolvat problema de acțiune colectivă de producere a acestora.

Dacă trebuie să fie produse stimulente selective pentru a asigura producția de bunuri colective, atunci producerea acestora este doar un alt gen de bun colectiv – și evident că și producerea acestuia trebuie considerată ca fiind problematică: chiar dacă un membru al grupului/unii membri ai grupului poate/pot crea un sistem de stimulente (de recompense și de pedepse private), acest sistem este chiar el un bun public și, de aceea, e nevoie de existența unei acțiuni colective pentru a-l produce. Cu alte cuvinte, soluția olsoniană a stimulentelor selective nu rezolvă problema, ci doar o mută în alt loc – de la producerea unui bun colectiv la producerea unui alt bun colectiv. De exemplu, să presupunem că un individ are un comportament blalist. Comportamentul lui poate fi schimbat dacă este sancționat într-un fel. Problema este însă cine va aplica sancțiunea. Dacă va fi un membru al grupului, acesta trebuie să fie de acord să cheltuiască resurse (inclusiv timp) în acest scop; or, de regulă, într-un grup mare aceste costuri ale sale sunt mai mari decât câștigul său individual (grupul este latent), deci el nu are nici un interes să aplique sancțiunea. Grupul ar putea proceda altfel – și anume să angajeze o persoană sau o organizație pentru a aplica sancțiunea. Dar pentru aceasta trebuie cheltuite

resurse : bani pentru a angaja, plus costurile tranzacției. Aceste resurse nu pot exista însă decât dacă o altă problemă de acțiune colectivă – cea de colectare a acestor resurse în cadrul grupului – a fost deja rezolvată. (Această nouă problemă se zice că este de nivelul doi.)

Având în vedere această obiecție, în prezenta secțiune nu mă voi mai concentra asupra ideii de stimulente selective, în afara cazurilor în care voi avea în vedere direct și explicit punctul de vedere al lui Olson.

Înainte de a formula unele soluții principale la problema acțiunii colective, să reluăm o susținere făcută la începutul acestui capitol : am arătat că teoria lui Olson este o altă încercare de a conceptualiza problema raportului dintre raționalitatea individuală și cea de grup. În această carte am menționat trei asemenea abordări : cea care face direct apel la teoria jocurilor (și, în particular, se concentrează asupra dilemelor sociale precum jocul garanției sau dilema prizonierului), tragedia bunurilor comune a lui Hardin și logica acțiunii colective a lui Olson. Cele trei tipuri de conceptualizări pot fi corelate. Tragedia bunurilor comune poate fi văzută ca un caz special de problemă de acțiune colectivă, iar astfel de probleme pot fi interpretate pentru anumite aspecte ca jocuri de tipul dilemei prizonierului¹ cu un număr mare de jucători (interpretarea e mai dificilă atunci când trebuie să se țină cont de diferențele de mărime între grupuri sau când se pune problema stimulentelor selective).

Astfel, când avem în vedere o dilemă cu n jucători (iar numărul n e mare), problema care se pune, aşa cum am văzut, e aceea că ne putem întâlni cu producerea unui beneficiu social. Dacă m dintre jucători cooperează (desigur, $m \leq n$), atunci se poate produce un bun colectiv (uneori e suficient ca $m = 1$, dacă bunul se produce prin tehnologia celei mai bune lovitură), iar comportamentul de blalist devine tentant pentru fiecare jucător. Și, am văzut, dacă defectează mai mult de $n - m$ jucători, atunci bunul colectiv nu se mai produce. Uneori însă vom vedea că pentru a argumenta în favoarea unei soluții e suficient să luăm în considerare chiar exemplul cel mai simplu, al unei dileme neiterante, cu exact doi jucători.

Voi discuta în această secțiune două tipuri de soluții ale problemelor de tipul acțiunii colective. Primele sunt *motivaționale* (sau *sociologice*), celelalte sunt *logice*.

Mă voi opri foarte pe scurt asupra soluțiilor motivaționale. Ideea care stă la baza lor este simplă : un actor rațional, se argumentează, are și alte instrumente de construire a preferințelor sale, ia în considerare și alte genuri de

1. Sau de tipul unui joc al garanției.

factori decât cei pe care cu precădere i-am avut aici în vedere. De pildă, în cazul simplu al dilemei prizonierului, fiecare dintre cei doi indivizi poate lua în considerare faptul că celălalt îi este prieten, iar a defecta însemna a pierde prietenia celuilalt – ceea ce poate că ar reprezenta un motiv îndeajuns de puternic pentru a-l determina să nu defecteze. În general, apelul făcut de actori la *valorile sociale* i-ar putea determina să acționeze și altfel. Prin urmare, unele persoane s-ar putea comporta *cooperant*, încercând să maximizeze nu utilitatea proprie, ci aceea a grupului; alții ar fi *competitivi*, interesați ca diferența dintre câștigul propriu și cel al partenerului să fie cât mai mare; alții ar putea fi *individualiști*, căutând maximizarea câștigurilor proprii, dar fără să se intereseze cât câștigă ceilalți (nu le vor nici binele, dar nici răul); alții ar putea fi *altruistăi* și ar urmări să maximizeze câștigurile celuilalt; alții ar fi *egalitariști* și ar dori o distribuție mai echitabilă a câștigurilor etc. Uneori aici sunt indicate și *soluțiile strategice*, care constau în crearea unor atitudini de încredere între cei aflați într-o situație de cooperare socială sau în crearea unei identități a grupului etc.

Soluțiile logice sunt de trei mari tipuri. Primul tip este *hobbesian* și susține că intervenția unui actor extern, capabil să modifice sistemul de stimulente existente pentru actorii respectivi, poate determina ieșirea din situația de dilemă socială. Soluțiile de al doilea tip se bazează pe *drepturile de proprietate*: dacă bunurile colective respective sunt transformate prin anumite mecanisme în bunuri de alt tip (de exemplu, din bunuri neexcluzive în bunuri exclusive), atunci dilema se poate iarăși disipa. În sfârșit, sunt soluțiile de tip *local*, potrivit căror actorii însăși dezvoltă diverse aranjamente instituționale locale prin care problemele de acțiune colectivă sunt soluționate.

Pentru a face lucrurile mai intuitive, să ne gândim la două exemple de problemă de acțiune colectivă, de genul păsunii lui Hardin. Primul e următorul: am sugerat la un moment dat (în secțiunea 13.1) exemplul apei potabile din orașele mari de la noi din țară, accesibilă locuitorilor din blocurile de locuințe. Apa furnizată de o companie de utilități (publică sau privată) era contorizată la nivelul fiecărei scări de bloc (uneori, în blocurile mari, cu zece etaje, pe fiecare scară sunt peste 50 de apartamente). Ca urmare, pentru fiecare familie care locuia într-un apartament apa era un bun neexclusiv, chiar dacă rival: ea era un bun comun. Cu alte cuvinte, nimeni nu avea interesul de a consuma apa în cantități mai mici, fiindcă plata era la nivelul scării de bloc. Eu puteam să consum mai puțină apă, dar, dacă vecinul de scară nu proceda la fel, costurile se împărteau între noi toți. Probabil că următoarea situație era dintre cele mai

întâlnite: robinetul de la baie sau din bucătărie se strica și apa curgea, la început în picături, apoi tot mai multă; dar fie din lipsă de timp, fie din comoditate, mulți nu reparau robinetul săptămâni ori chiar luni: deranja faptul că apa era inestetică, făcea zgomot, dar nu faptul că bunul era consumat. Al doilea exemplu e legat tot de blocurile de apartamente. Astăzi, în proporție covârșitoare, apartamentele sunt în proprietate privată. Dar cele mai multe blocuri sunt destul de vechi (între 20 și 40 de ani), iar părțile comune, inclusiv fațadele, sunt deteriorate. (Scările blocurilor, subsolurile, acoperișurile, fațadele sunt bunuri comune ale proprietarilor apartamentelor.) Multe blocuri arată jalnic – iar în plan economic aceasta înseamnă că apartamentele respective sunt evaluate la prețuri mai mici decât dacă blocurile ar arăta altfel.

Voi discuta cele trei tipuri de soluții prin raportare în principal la aceste două exemple.

Soluția hobbesiană

Poate fi definită plecând chiar de la cea mai simplă situație de acțiune colectivă, anume cea exemplificată de dilema simplă a prizonierului. Să ne-o reamintim:

	Jucătorul 2: mărturisește	Jucătorul 2: nu mărturisește
Jucătorul 1: mărturisește	-5 -5	0 -8
Jucătorul 1: nu mărturisește	0 -8	-1 -1

ACTIONÂND RAȚIONAL, fiecare jucător va alege să mărturisească, deci va defecta. Să ne gândim însă la următoarea situație: cei doi indivizi fac parte dintr-o bandă, al cărei șef este în libertate. Acesta reușește să transmită fiecărui următorul mesaj: cel care va mărturisi va fi executat de bandă, fie că va fi eliberat, fie că va rămâne în închisoare (sau: va fi executat când va ieși din închisoare, fie acum, fie peste cinci ani). Aceasta înseamnă că șeful bandei schimbă condițiile ce definesc structura de stimulente a jocului. Dacă am aprecia că a fi omorât echivalează cu o pedeapsă infinit (∞) de mare, putem înclocui matricea de mai sus cu următoarea:

	Jucătorul 2: mărturisește	Jucătorul 2: nu mărturisește
Jucătorul 1: mărturisește	$-\infty$	$-\infty$
Jucătorul 1: nu mărturisește	-8	-1

Acum, dacă este rațional, fiecare jucător va alege să nu mărturisească, deci va coopera.

Ceva analog se întâmplă în exemplul clasic al lui Hardin: am văzut că fiecare păstor care adăuga o oaie turmei sale se aștepta să obțină un câștig de 1 unitate la un cost de $1/n$ unități, deci un beneficiu net de $1 - 1/n$ unități. Să presupunem însă că statul intervine și anunță păstorii că pentru fiecare nouă oaie adăugată turmei păstorul va plăti o amendă de 1 unitate. Evident, acum câștigul net al păstorului este $1 - 1 - 1/n = -1/n$; ca urmare, în aceste condiții, este irațional ca el să adauge încă o oaie turmei sale.

Soluția hobbesiană este o generalizare a argumentelor de acest fel: ea spune că în dilemele sociale cooperarea dintre persoane se poate realiza prin intervenția unui actor din afară, îndeajuns de puternic pentru a impune acțiunea colectivă (schimbând condițiile ce definesc structura de stimulente a jocului). (În termenii lui Olson, dacă acest actor ar fi în interiorul grupului, atunci grupul ca întreg ar fi privilegiat și, ca urmare, acțiunea colectivă ar fi realizată.) Statul, prin instituțiile sale, este cel mai nimerit în acest sens. Leviatanul, cum îl caracteriza Hobbes, are capacitatea efectivă să schimbe condițiile jocului – și anume structura de beneficii pentru jucători. De exemplu, statul va putea decide să oblige locatarii blocurilor să zugrăvească fațadele acestora. Sub amenințarea unor amenzi, proprietarii apartamentelor vor contribui la producerea bunului colectiv. Să notăm însă că statul nu poate interveni la fel și în cazul consumului de apă. E de-a dreptul imposibil să ne gândim la un mecanism acceptabil prin care statul să verifice efectiv în fiecare apartament dacă robinetele funcționează bine.

Soluția hobbesiană¹ oferă un răspuns direct și fezabil problemei producerii și furnizării bunurilor colective. Date fiind eșecurile pieței, se argumentează,

1. Aici nu urmăresc o prezentare exegetică a ideilor lui Hobbes, ci mai degrabă vreau să indic un tip de abordări care de obicei sunt recunoscute ca ţinând de o perspectivă generală. De asemenea, nu discut modalitățile prin care se implementeză o soluție hobbesiană. (În *Leviatan*, Hobbes indică două astfel de modalități: contractul între membrii grupului – în capitolul 18 – și acceptarea regulilor

bunurile colective pot fi oferite prin intervenția statului. Mai mult, în societățile contemporane, nevoile de astfel de bunuri au crescut foarte mult ; de aceea a crescut și implicarea statului pentru a le oferi proprietelor cetățeni. Dezvoltarea sectorului public are drept cauză și existența bunurilor colective : politicile publice dezvoltate de stat au ca unul dintre obiectivele prioritare furnizarea de astfel de bunuri. Corolarul lor a fost stimularea redistribuirii de către stat a bunurilor, astfel încât aceste bunuri să se producă sau să fie protejate.

Modelul concurențial idealizat produce o alocare de bunuri eficientă Pareto. Astfel, comportamentul de maximizare a utilității manifestat de indivizi și comportamentul de maximizare a profitului manifestat de companii vor duce, prin intermediul „mâinii invizibile”, la distribuția bunurilor în aşa fel încât nimeni să nu poată avea mai multe avantaje fără a-i crea altcuiva mai multe dezavantaje. Eficiența Pareto apare astfel în urma unor acțiuni voluntare, fără a fi nevoie de politici publice. Totuși, realitatea economică rareori corespunde în întregime ipotezelor modelului concurențial idealizat. Aceste diferențe constituie eșecuri de piață, adică situații în care comportamentul descentralizat nu duce la eficiență Pareto. Eșecurile de piață tradiționale sunt privite ca situații în care surplusul social este mai mare într-o alocare alternativă aceleia care produce echilibrul de piață. Bunurile publice, [externalitățile], monopolurile naturale și asimetria informației sunt cele patru eșecuri de piață general recunoscute. Ele oferă motivele economice tradiționale pentru intervenția administrației publice în problemele private (Weimer, Vining : 2004, p. 89).

Drepturile de proprietate

Uneori intervenția statului nu este posibilă. Dar și în afara acestor situații soluția instituirii drepturilor de proprietate este eficientă și este atractivă pentru mulți, în special pentru cei cu opțiuni ideologice mai de dreapta. Pășunea lui Hardin era un bun comun. Dar să presupunem că ea este împărtită în pășuni private, deținute de fiecare păstor. Fiecare poate să se gândească acum individual la felul în care poate preveni accesul altor oameni decât ale sale pe pășune (poate înconjura pășunea cu garduri ; poate angaja paznici etc.). Cazul apei potabile este exemplar aici. Din bun comun, în ultimii ani apă a fost transformată, în majoritatea blocurilor din România, într-un bun privat :

cuceritorului – capitolul 20.) Problema înțelegerii lui Hobbes în perspectiva teoriei alegerii raționale, a felului în care poate fi utilizată dilema prizonierului pentru a reconstrui concepția lui Hobbes e tratată în multe lucrări importante, precum Hampton (1986), Hardin (1982 ; 1991), Gauthier (1979).

proprietarii apartamentelor au recurs la serviciile unor firme pentru a monta apometre (al căror cost a devenit rezonabil) ; apometrele măsoară câtă apă a folosit fiecare – și fiecare plătește acum pentru exact atât cât consumă. (Dar e greu ca această soluție să fie adoptată în cazul fațadelor blocurilor ori al scărilor acestora.)

Transformarea unui bun neexclusiv într-unul exclusiv este un proces deosebit de complex. În societatea românească tradițională, bunuri comune erau pădurile, păsunile, iazurile deținute în devălmăsie de membrii obștilor sătești. Să luăm exemplul păsunilor. În timp s-a manifestat tendința de transformare a acestora în bunuri private, deci exclusive :

Ceea ce ne interesează aici este în primul rând cazul obștilor care posedă ele însese vite – în spete, bovine –, deci beneficiază direct de resursele publice comunitare (păsuni). Inițial, păscutul acestora s-a făcut prin lăsarea lor în voie pe izlaz, nepăzite. Sistemul implica însă conflicte între beneficiari din două cauze : conflicte privind izlazurile cele mai apropiate de sat, care presupun cele mai reduse costuri de deplasare atât pentru animale, cât și pentru oameni, și conflicte privind trecerea vitelor pe terenurile arabile. Ca urmare, acest tip de organizare pastorală este înlocuit de un model mult mai bine structurat, care implică însă un izlaz virtual infinit (la cel mai rapid ritm de epuizare a păsunilor, vitele nu pasc de două ori în același loc decât după regenerarea acestuia). Modelul este cel al *închisorilor*, terenuri largi din izlaz delimitate printr-un gard în care este închisă cireada unui beneficiar al sistemului. Când *închisoarea (ocolul)* este epuizată, cireada se mută mai departe și îngrădirea este refăcută etc.¹. Sistemul nu poate funcționa decât atât timp cât suprafața constituind resursa publică comunitară este destul de vastă sau numărul de vite destul de mic astfel ca niciodată o *închisoare* să nu fie plasată pe un teren epuizat și care nu s-a regenerat încă. [...] Pășunea nu este în realitate infinită, astfel încât în momentul în care suprafața *închisorilor* depășește un anumit nivel, probabilitatea ca o *închisoare* să fie plasată pe un teren epuizat sau care nu s-a refăcut complet devine mai mare decât zero, ceea ce riscă să conducă la o „tragedie [a bunurilor comune]. Soluția ar rezida în crearea unui set suplimentar de reguli, pe lângă cele care stabilesc cine are acces la resursele publice ale obștii, set de reguli care să limiteze nivelul de proprietate a acestor resurse de către beneficiari². Posesorii celor mai mari turme nu sunt însă dispuși să coopereze în acest sens ; ei preferă să transforme în proprietate privată o suprafață destul de mare,

-
1. H.H. Stahl, P.H. Stahl, *Civilizația vechilor sate românești*, Editura Științifică, București, 1968, p. 21. (Acestă notă și următoarea aparțin autorilor citatului.)
 2. În acest mod rezolvă, după E. Ostrom (1990, p. 64), comunitatea din Törbel o problemă similară, impunând reguli de alocare proporțională a păsunii deținute ca resursă publică comunitară, fie după o serie de criterii, fie prin impunerea păsunării unui număr limitat și egal de vite de către fiecare beneficiar.

încât terenul pe care se plasează *închisoarea* să nu fie epuizat, lăsând în schimb obștii o resursă publică comunitară insuficientă pentru ca beneficiarii să își pască în condiții optime toate vitele. Ei sunt astfel obligați fie să-și reducă turmele, fie să transforme, la rândul lor, o parte din pășune în proprietate privată, ceea ce implică faptul că va exista cel puțin un nemulțumit. Practic, cooperarea nu este necesară decât pentru limitarea numărului beneficiarilor atâtă vreme cât resursa publică comunitară întrunește condițiile menționate ; dar, în momentul în care beneficiarii înțeleg că nivelul total de proprietate din resursă a devenit prea mare și în același timp nivelurile individuale sunt disproporționale, ei acționează ca atare în încercarea de a le egaliza sau măcar reduce prin introducerea unor reguli de cooperare în exploatarea resursei publice a comunității. Cum însă aplicarea acestora se dovedește extrem de costisitoare sau chiar imposibilă, atât din cauza forței defectorilor, cât și a profitului pe care aceștia îl obțin prin necooperație, se ajunge în ultimă instanță la împărțirea izlazului între membrii obștii în funcție de dimensiunile septelui deținut de fiecare sau chiar la însușirea sa de către un singur beneficiar a cărui forță economică o depășește pe a celorlalți la un loc (Miroiu, Pircă : 2002, pp. 64-65).

Soluțiile de tip local

În fața scepticismului accentuat că soluțiile pentru problemele de acțiune colectivă pot fi găsite și aplicate eficient la nivelul grupurilor – și care a motivat atraktivitatea deosebită atât a soluției hobbesiene, cât și a celei care se bazează pe introducerea drepturilor de proprietate –, unii autori au încercat să argumenteze că însiși membrii grupurilor de indivizi aflați în astfel de situații au capacitatea de a oferi soluții viabile ; că, mai mult, această posibilitate nu e una doar teoretică, ci că realitatea oferă extrem de multe cazuri în care astfel de soluții au fost aplicate cu succes, într-o multitudine de *aranjamente instituționale* locale.

Odată cu publicarea *Logicii acțiunii colective* în 1965, Mancur Olson a contestat fundamentele mult admirate ale gândirii democratice moderne, conform căror grupurile vor tinde să se formeze și să acționeze ori de câte ori membrii lor au beneficii comune. În schimb, Olson a propus ideea provocatoare că nici o persoană care își promovează propriile interese nu va contribui la producerea unui bun public... Acest argument a devenit repede cunoscut ca „teza contribuției zero”.

Teza contribuției zero sprijină supozitia din multe manuale de politici publice (și ale multor politici publice contemporane) că indivizii nu pot să depășească problemele de acțiune colectivă și că au nevoie de reguli impuse din exterior pentru a-și atinge interesele pe termen lung. [...]

Dar teza contribuției zero contrazice observațiile din viața de zi cu zi. În fond, mulți oameni votează, nu profită neplătind taxele, depun eforturi în organizații

voluntare. Cercetări extinse de teren au stabilit deja că în toate lucrurile pe care le facem în viață și în întreaga lume indivizii se organizează în mod voluntar pentru a beneficia de munca lor, pentru a avea parte de protecție împotriva riscurilor, pentru a crea și aplica reguli care protejează resursele naturale. Date empirice solide se acumulează în sensul că politicile guvernamentale pot împiedica, mai degrabă decât facilita, producerea privată a bunurilor comune (Ostrom: 2000, pp. 137-138).

Această provocare – de a arăta că de multe ori, în mod eficient și stabil, comunitățile locale reușesc să ofere ele însăși soluții problemelor de acțiune colectivă – este aşadar în centrul cercetărilor actuale din știința politică. Dacă se dovedește că aşa stau realmente lucrurile, atunci implicațiile sunt extrem de importante, atât în sens teoretic – întrucât cer să se regândească temeiurile modului de a înțelege comportamentul oamenilor în situații sociale –, cât și în ceea ce privește aplicațiile. Căci ele afectează, în particular, modul în care sunt gândite politicile publice. Soluțiile locale sunt promovate proeminent de Școala de la Bloomington, condusă de soții Elinor și Vincent Ostrom. Nu voi insista în acest volum asupra lor (voi face o referire la natura instituțională a demersului în capitolul 15) ; ele vor constitui însă temeiul multor analize din volumul al treilea al acestei lucrări.

Capitolul 14

Aplicații și dezvoltări ale logicii acțiunii colective

Publicarea de către Olson a *Logicii acțiunii colective* în 1965 a fost urmată, în 1982, de cea de-a doua carte, *Cresterea și declinul națiunilor* (Olson : 1999) și, în 2000, de *Putere și prosperitate* ; iar în mai multe articole publicate în reviste academice Olson a prefigurat sau a dezvoltat ideile din aceste cărți. Olson a murit în 1998 ; la acel moment, în necrologul publicat în *The Economist* (nr. 8058 din 7 martie, p. 91) se făcea o succintă și clară evaluare a operei sale :

Dacă ar fi trăit, teoria sa a acțiunii colective poate că ar fi primit un Premiu Nobel pentru economie, deși nu unul cu totul necontroversat. Unii economisti l-au considerat gânditorul unei singure idei și, mai rău, au șușotit ei, ideea sa a reverberat mai puțin tare în economie decât în afara acesteia – de exemplu, în știința politică.

Obiecție care nu l-ar fi tulburat pe Olson ; aşa cum singur spunea, sfatul cel mai bun ce poate fi adresat unui cercetător era următorul : „Uită-te la o problemă interesantă și importantă – nu contează cum e catalogată – și abordează-o ! ”.

Într-o măsură importantă – și datorită lui Olson –, astăzi este dificil de argumentat că abordarea unei teme ține de o anumită disciplină intelectuală tradițională sau de alta. De exemplu, felul în care el a tratat rolul grupurilor de interes și implicațiile acestora asupra creșterii economice în *Cresterea și declinul națiunilor* poate fi greu clasificat : este o abordare economică sau de știință politică ? Autorii ce au dezvoltat teoria lui Olson și au aplicat-o în contexte diferite sunt economisti, cercetători în știința politică, sociologi, filosofi, psihologi etc., iar revistele în care au fost publicate studiile lor se încadrează, potrivit tratării standard, cam în toate aceste domenii.

Cercetările au arătat că acțiunea colectivă se realizează în modalități care depind mult de contextul în care acționează actorii. Răspunsul la o întrebare precum : „Este rațională sau nu acțiunea colectivă ?” nu poate fi de aceea

direct, fiindcă ea este prea generală pentru a ghida cercetarea într-un domeniu anume. Mai folositoare ar fi alte întrebări, de pildă :

- În ce condiții este rațională acțiunea colectivă ?
- Cum e coordonată acțiunea colectivă ?
- Ce factori afectează rezultatul interacțiunilor strategice dintre actorii colectivi ?
- În ce condiții se comportă oamenii ca niște blătiști ?
- Ce tipuri de acțiune colectivă există în anumite situații ? (Oliver : 1993)

Or, pentru a răspunde, e nevoie, pe de o parte, ca ideile lui Olson să fie dezvoltate teoretic, pentru a putea fi apoi utilizate în mod relevant pentru înțelegerea unor situații specifice. Pe de altă parte, e nevoie de o muncă foarte migăloasă de aplicare a teoriei olsoniene a acțiunii colective și de raportare a acesteia la alte abordări teoretice alternative.

Dezvoltările și aplicațiile ideilor lui Olson sunt extrem de multe și de diverse. De aceea, modul în care am ales temele care vor fi abordate în acest capitol a fost determinat destul de mult de preferințele personale. Am considerat, mai întâi, că un spațiu important trebuie alocat cercetărilor lui Olson însuși, în particular felului în care a analizat societățile de tip socialist. Cea de-a doua secțiune a capitolului are un caracter mai teoretic : ea vizează chestiunea bunurilor colective de nivel superior (în particular, de nivelul doi ; situațiile de acest gen au fost deja amintite atunci când am discutat problemele pe care le ridică stimulele selective). În ultima secțiune voi prezenta o aplicație la studiul bugetului. Voi arăta cum poate fi acesta reconstruit, sub anumite supozitii privind alocarea sa, ca un bun comun. Voi aborda alocatiile bugetare pentru educație și voi discuta două modele teoretice, care sper că vor arunca o anumită lumină asupra modului în care se realizează în România politicile de finanțare a învățământului superior.

14.1. Democrație și dictatură

Coaliții de redistribuire

Am văzut că lipsa acțiunii colective face ca rezultatul colectiv la care se ajunge să fie suboptim : ar fi fost posibil ca toți membrii grupului să obțină un beneficiu mai mare dacă ei ar fi cooperat. Această concluzie poate să ne ducă

însă la un argument înșelător: acela de a susține că în general acțiunea colectivă promovează bunăstarea socială.

Lucrurile nu stau însă astfel: uneori, argumentează Olson, acțiunea colectivă are efecte mai degrabă adverse bunăstării sociale. În sprijinul acestei idei, Olson produce o demonstrație impresionantă (Olson: 1999): în cartea sa *Creșterea și declinul națiunilor*¹ el încearcă să explice ratele diferite de creștere economică ale diferitelor țări prin considerații privitoare la modul în care în acestea se constituie acțiunile colective. Să presupunem că într-o țară există o perioadă mai lungă de stabilitate politică. Exemple paradigmaticе în acest sens sunt Marea Britanie, SUA, India, Australia, Noua Zeelandă, Africa de Sud în perioada apartheidului. Stabilitatea politică permite apariția unor grupuri (cel mai adesea mici) de interese speciale care încearcă să atragă resursele naționale. Concluzia aceasta decurge imediat din argumentul formulat în *Logica acțiunii colective*: grupurile respective au capacitatea de a se dezvolta ca grupuri privilegiate și deci vor reuși să realizeze acțiunea colectivă. Stabilitatea politică permite ca aceste grupuri să se dezvolte, iar în timp numărul lor nu face decât să crească.

Olson e interesat de acele grupuri care au obiective redistributive (ceea ce el numește *coaliiii de redistribuire*). Organizațiile patronale, sindicale, organizațiile profesionale sunt cele care reușesc în acest sens. Scopul lor este acela de a crea bunuri colective pentru membrii lor: organizațiile medicilor vor urmări să impună un *numerus clausus* la admiterea în Universitățile de Medicină și să aibă monopolul asupra licențierii celor care pot practica profesiunea de medic; sindicalele se străduiesc să obțină monopolul în ceea ce privește negocierile pentru stabilirea salariilor (și, de asemenea, să determine angajarea doar a celor persoane care fac parte din sindicatul respectiv); asociațiile patronale încearcă să obțină facilități precum cote asupra importurilor sau tarife protecționiste, sau pur și simplu să obțină aprobarea de reglementări favorabile. Dar și alte asociații ale altor grupuri – precum cele ale persoanelor cu handicap, ale pensionarilor sau ale șomerilor –, atunci când acestea reușesc să existe, au obiective redistributive; tot așa, organizațiile minorităților etnice sau naționale au făcut presiuni pentru obținerea, de pildă, a unei legislații care să le asigure reprezentare politică sau, prin statuarea unor drepturi culturale, accesul (redistributiv) la fonduri publice.

1. Lucrarea *Creșterea și declinul națiunilor* a fost publicată în 1982; atât pentru Africa de Sud, cât și pentru Australia ori Noua Zeelandă, considerațiile lui Olson nu mai au aceeași valabilitate dacă ținem seama de deceniile care au urmat.

Aplicând argumentul din *Logica acțiunii collective*, coalițiile redistributive mici au o șansă mai mare de a obține rezultatul dorit în raport cu cele mari. Dar acțiunea unei asemenea coaliții de redistribuire poate fi privită și într-un alt sens. Dacă o coaliție obține un privilegiu, deci o redistribuire a bunurilor din societate, atunci în societate se produce o distorsionare a situației. La nivelul societății, fiecare cotă, fiecare reglementare, fiecare restricționare privind modul în care se intră într-o profesie sau se negociază salariile produc o pierdere în eficiență. Când coaliția este mică sau *restrânsă*, ea cauzează doar o mică parte din distorsiunea produsă, în timp ce restul pierderii sociale se împarte asupra întregii populații¹. Iar dacă pentru acea coaliție câștigul obținut este mai mare decât costurile pe care le are, ea va susține în continuare măsurile respective. După cum remarcă chiar Olson, comportamentul rațional al individului în cadrul unei organizații, despre care am discutat în capitolul anterior, este analog celui al unei organizații care are ca scop o acțiune colectivă în cadrul societății (Olson : 1999, p. 69). Dar să ne gândim la o coaliție mai largă sau *cuprinzătoare*, cum o numește Olson : ea va suporta o proporție mai mare din aceste pierderi – mai mult, e mai probabil să aibă un câștig care să nu depășească pierderile suferite – și de aceea va avea o eficiență mai mare în încercarea de a se opune adoptării unor măsuri care să ducă la redistribuții. Însă şansele apariției unor coaliții mari sunt, aşa cum arată argumentul central din prima carte a lui Olson, mai mici decât cele ale apariției unor coaliții mici.

O organizație tipică având ca scop o acțiune colectivă în cadrul unei societăți, dacă reprezintă doar un segment îngust al acesteia, este puțin sau deloc motivată să facă un sacrificiu semnificativ în interesul societății ; ea poate servi cel mai bine interesele membrilor dacă se străduiește să acapareze o parte cât mai mare din produsul societății. Acest lucru va fi eficient chiar dacă unele costuri sociale ale modificării distribuției depășesc de un număr enorm de ori cantitatea redistribuită ; *practic, nu există nici o limită a costului social impus de o asemenea organizație societății în procesul dobândirii unei părți mai mari din produsul social* (Olson : 1999, p. 70 ; subl. autorului).

Fiecare pierdere de eficiență poate fi mică ; dar, argumentează Olson, în timp, aceste pierderi tind să se acumuleze, iar cumulate, ele pot deveni foarte ridicate. În timp, arată Olson, coalițiile de redistribuire produc efecte

1. De exemplu, cum în România, în anii '90, erau cam 18 medici la 10.000 de locuitori înseamnă că orice pierdere de eficiență datorată unui câștig al acestei profesii era suportată doar într-o proporție de nici 2% de medicii însăși, iar restul de populația ca întreg.

importante : ele reduc venitul global al societăților. (Cu cât mai mult efort e pus la bătaie pentru a împărți plăcinta, cu atât aceasta devine mai mică !) De asemenea, ele reduc capacitatea societății de a adopta tehnologii noi, de a realoca resursele ca reacție la schimbarea condițiilor, de a lua decizii rapide ; ele conduc la creșterea complexității reglementărilor, a rolului guvernării, distorsionând tot mai mult evoluția socială.

Argumentul expus aici e folosit de Olson pentru a explica de ce țări diferite au rate de creștere economică diferite. Pe de o parte, societățile care se bucură o perioadă mai lungă de stabilitate socială și politică devin tot mai expuse acestor tendințe, iar ca o concluzie, rata creșterii economice se reduce. În astfel de perioade apar noi coaliții, iar cele existente se întăresc. Invers, într-o țară în care grupurile de interes nu s-au putut constitui pentru a-și susține interesele sau nu s-au putut menține, rata creșterii economice este mai mare.

Olson a aplicat argumentul pentru a explica diferențele în ratele de creștere economică a diferitelor țări democratice în perioada postbelică. În unele țări – cele învingătoare în al doilea război mondial – economiile și structurile instituționale au suferit cel mai puțin : aşa s-a întâmplat în SUA, în Marea Britanie, în Australia și în Noua Zeelandă. Și tocmai aici ratele de creștere economică, până spre anii '70, au fost cele mai mici. În schimb, țările învinse în război (Germania, Italia, Japonia) au avut cele mai devastate instituții sociale și economice. Or, tocmai aici, în lipsa unor coaliții de redistribuire puternic stabilite, creșterea economică a avut cele mai mari ritmuri. Țările în care coalițiile de redistribuire erau dezvoltate au dat dovadă de o *scleroză instituțională*.

Exemplele¹ sunt însă mai multe : India, închisată în sistemul de caste, este poate o expresie dintre cele mai clare în acest sens. Olson îl citează aprobator pe Nehru, care atribuia declinul „naturii statice a societății indiene care a refuzat să se schimbe într-o lume în schimbare, căci o civilizație refractară la schimbare decade” și care considera că „acesta a fost probabil rezultatul inevitabil al creșterii rigidității și exclusivității sistemului social indian reprezentat în principal de sistemul castelor” (Olson : 1999, pp. 196-197). Africa de Sud în perioada apartheidului este un alt exemplu : scleroza era definită, după Olson, în principal de obstrucționarea mobilității forței de muncă (în principal a populației africane) – datorată îndeosebi temei de concurență din partea muncitorilor albi (*ibidem*, p. 204).

1. Teoria lui Olson e confirmată de aceste exemple. Cercetătorii au studiat însă în amănunt în ce fel rezistă ea confruntării cu experiența. Nu voi insista aici asupra acestei chestiuni ; în acest sens, vezi Sandler (1992), Mueller (1989, pp. 313-317).

Dar există și țări stabile care au avut o creștere economică importantă – Suedia, de exemplu. Pentru acest exemplu, explicația trebuie căutată în alt loc, consideră Olson (dar apelând la aceeași logică). În Suedia, stabilitatea a permis, e adevărat, formarea coalțiilor de redistribuire. Dar acestea au avut acolo un caracter special : ele nu erau înguste, ci foarte largi, *cuprinzătoare* : or, am văzut că în acest caz ele încorporează o parte mai mare a costurilor datorate unei politici ineficiente. De aceea, ele

sunt motivate să redistribuiuie între ele venitul cu cel mai mic cost social posibil și să acorde o oarecare pondere creșterii economice și intereselor de ansamblu ale societății (*ibidem*, p. 123)¹.

Argumentele din *Creșterea și declinul națiunilor* par să conducă la concluzia că, pentru Olson, unul din principalele motive ale existenței relelor sociale constă în faptul că guvernarea este tot mai puternică, în faptul că statul este mare. Căci, într-adevăr, fiecarecoalie de redistribuire își poate realiza obiectivele doar apelând la forța statului, iar acumularea în timp a acestor coalii impune creșterea rolului statului. Olson nu a acceptat însă o asemenea concluzie. Dimpotrivă, el consideră că guvernarea are un rol important : o guvernare bună este una care conduce la întărirea mecanismelor de piață ; și poate face acest lucru fie intervenind puternic în societate – precum în Suedia, prin taxe ridicate –, fie intervenind mai puțin în societate – ca în SUA, prin taxe scăzute. De pildă, în a treia sa carte, *Putere și prosperitate*, Olson susține că drepturile de proprietate sunt esențiale pentru a asigura o eficiență mai mare. Dar acestea sunt furnizate de guvernare :

Toți participanții au drepturi sigure și precis definite la proprietate privată. Aceste drepturi nu sunt niciodată date de la natură, ci mai degrabă sunt rezultatul unui aranjament social – și, în mod normal, guvernamental.

Nu există proprietate privată fără guvernare – indivizii pot avea ceva în posesie, așa cum un câine posedă un os, dar există proprietate privată numai dacă societatea protejează și apără un drept privat la acea posesie, în raport cu alți actori privați, precum și în raport cu guvernarea (Olson : 2000, p. 196).

1. În anii '80, deci după apariția cărții *Creșterea și declinul națiunilor*, economia suedeza a dat semne de scădere a ratei creșterii. O analiză a acestei situații e oferită în Olson (1995), unde se arată cum se trece de la o organizare cu coalii cuprinzătoare la una în care se formează – potrivit aceleiași logici – o rețea densă de coalii restrânsse.

Concluzia esențială a cărții *Creșterea și declinul națiunilor* este deci aceea că stabilitatea socială și politică defavorizează eficiența socială datorită dezvoltării în societate a unei rețele puternice de coaliții de redistribuire. Întrebarea care apare în mod natural este următoarea: în aceste condiții, care ar fi căile de urmat pentru a nu cădea în scleroza instituțională? Abordarea olsoniană indică cel puțin trei astfel de căi.

Prima este *criza*. Cum am văzut, Olson a argumentat că în perioada postbelică țările învinse în război au performat mai bine decât cele învingătoare, deoarece în cazul lor coalițiile de redistribuire existente au fost distruse. Capacitățile de organizare ale grupurilor de interes au fost diminuate, legăturile lor cu guvernarea au fost reduse, așa încât ele nu au mai fost capabile să exercite un efect sclerotic asupra mecanismelor de realizare a politicilor economice și asupra creșterii economice. Olson oferă și un alt exemplu interesant în acest sens (Olson: 2000, pp. 166-167). În China, „revoluția culturală” a lui Mao a vizat elitele de vârf și cele de nivel mediu: așa-numiții „mandarini roșii”. Aceste elite, de care depindea economia chineză, au fost decimate. Rezultatul imediat a fost haosul administrativ, însotit de o instabilitate extremă. În perioada revoluției culturale, performanțele economice ale Chinei au fost deosebit de scăzute, în comparație, de pildă, cu performanțele din acea perioadă ale celoralte țări socialiste. Pe termen lung însă, consideră Olson, revoluția culturală trebuie privită altfel: la moartea lui Mao, coteriile formate din administratori erau mult mai puțin puternice decât în celelalte țări socialiste. Grupurile de interes erau mult mai puțin influente și nu s-au putut opune reformelor inițiate de Deng Xiaoping după înfrângerea văduvei lui Mao și a „bandei celor patru”.

E dificil totuși să se accepte ca regulă o astfel de soluție. Căci înfrângerea coalițiilor de interes bine împărtășite prin apelul, fie și pentru o perioadă scurtă de timp, la un regim militar autoritar sau participarea la un război pentru a-l pierde nu constituie, desigur, politici de urmat (Rose-Ackerman: 2003). Însă ideea de criză nu poate fi aplicată cu ușurință în cazul țărilor în curs de dezvoltare, căci de multe ori grupurile de interes speciale se mențin neafectate, în pofida crizelor și tranzițiilor economice, politice ori sociale (Keefer: 2004).

A doua cale derivă din *competiția* dintre grupurile de interes. Aflate în competiție, grupuri adverse de interes pot intra în conflict între ele și astfel își pot diminua influența asupra guvernării pe care o are fiecare. Problema este că în multe cazuri acest lucru nu se întâmplă. Grupurile de interes

organizate reușesc să obțină avantaje nu pe seama altor grupuri de interes organizate, ci pe seama celor neorganizate.

A treia cale este formarea *coaliiilor cuprinzătoare de redistribuire*. Politiciile unor astfel de organizații, argumentează Olson, diferă radical de cele ale organizațiilor de interes speciale. Reprezentând o proporție importantă a societății, acestea nu pot câștiga dintr-o politică sau dintr-un aranjament care e dăunător societății. De aceea,

organizația va fi stimulată să facă sacrificii în favoarea unor politici și activități suficient de profitabile pentru societate în ansamblu. Membrii unei organizații foarte cuprinzătoare posedă o parte atât de mare din potențialul societății, încât au un stimulent important pentru a se preocupa efectiv de productivitatea ei (Olson : 1999, p. 75).

În țări precum Suedia, prevalența unor organizații de acest tip a facilitat o lungă perioadă de creștere economică.

Coaliiile cuprinzătoare sunt stimulate să se formeze în multe contexte. Să luăm un exemplu simplificat (Olson : 1986) – o țară în care votul se face prin regula pluralității. Un partid politic care obține cele mai multe voturi va câștiga alegerile : căci, conform acestei reguli, „câștigătorul ia totul”. La putere fiind, partidul va urmări să realizeze redistribuții către o parte a electoratului, și anume, evident, către acea parte care l-a votat. Redistribuțiile sunt însă de două tipuri. Unele se adresează grupurilor sărace, dezavantajate din societate, iar politicile de acest gen sunt promovate, într-o societate democratică, de orice guvernare ; ele se bazează pe un consens social și au un efect egalizator. Bazându-se pe consens, deci pe acordul atât al grupurilor sărace, cât și al celor bogate, astfel de redistribuiri sunt Pareto-eficiente și de multe ori, argumentează Olson, conduc la o creștere în utilitatea socială agregată. Dar alte tipuri de redistribuire urmăresc altceva, și anume transferul de resurse de la grupurile care au pierdut în alegeri la cele care le-au câștigat ; acestea nu au neapărat un efect egalizator. Să presupunem că un partid câștigă alegerile prin faptul că obține votul a jumătate din electorat. Atunci el va căuta să distribuie avantajele către această parte a electoratului. Mai departe, de dragul simplității, să admitem că electoratul său primește în mod normal, prin salarii, profituri etc., jumătate din venitul național. Ca urmare, dacă partidul promovează politici de redistribuire în folosul acestui grup, atunci grupul însuși va trebui să suporte jumătate din pierderea de eficiență socială (deci din scăderea venitului național) datorată politicii respective. Așadar, cei care dețin majoritatea nu vor putea beneficia de politica de redistribuire decât dacă politica

respectivă reduce venitul național de două sau mai multe ori decât cantitatea distribuită în favoarea lor. Prin urmare, partidul politic nu va fi stimulat să promoveze astfel de politici de redistribuire ; dimpotrivă, el este stimulat să facă astfel încât să reducă pe cât posibil pierderea de eficiență (și să renunțe la orice politică al cărei efect este de tipul menționat mai sus), dacă vrea ca prin politica de redistribuire să își asigure sprijinul a cel puțin jumătate din electorat. Partidul – repet, în condițiile unui sistem electoral bazat pe regula pluralității – se va comporta astfel ca o organizație cuprinzătoare : el nu are nici un stimulent să continue o politică al cărei efect este scăderea eficienței sociale. Partidul are un interes în prosperitatea întregii societăți, fiindcă, pe de o parte, orice scădere a venitului național datorată politicilor de redistribuire ar fi suportată în cea mai mare parte de chiar electoratul său, iar pe de altă parte, orice creștere a venitului național se va îndrepta în cea mai mare parte tot către propriul electorat. Efectele acestei situații, sugerează Olson (1986, p. 171), se multiplică, fiindcă un partid nu va putea canaliza beneficiile doar către electoratul său și, de aceea, de acele politici vor beneficia chiar mai mulți membri ai societății.

Coalițiile cuprinzătoare sunt în acest sens instrumente de asigurare a cooperării sociale și a eficienței sociale. Când într-o țară predomină astfel de coaliții, creșterea economică este mai mare, iar beneficiile se răsfrâng asupra unui mare număr de membri ai societății. Exemplul folosit de Olson, aşa cum am văzut, este cel al țărilor nordice, precum Suedia.

Teoria olsoniană a coalițiilor cuprinzătoare este interesantă însă și într-un alt sens. Ea poate fi utilizată pentru a furniza un fundament teoretic, explicativ abordărilor neocorporatiste.

Neocorporatism și coaliții cuprinzătoare

Neocorporatismul este uneori privit în contrast cu diferite alte modalități de a înțelege ordinea economică din societate (în contrast, de pildă, cu capitalismul sau socialismul) ; alteori este comparat cu forme de stat (precum organizarea democratică sau fascistă¹). În sensul cel mai semnificativ astăzi în teoria

1. M. Manoilescu, autorul considerat adeseori părintele teoriei moderne politice a corporatismului (Schmitter : 1974 ; Love : 2003), prin cartea sa *Secolul corporatismului* (Manoilescu : 1934), a deosebit foarte clar concepția sa de cea fascistă. Așa cum arăta el însuși, este doar o legendă că

corporatismul ar fi o anexă a sistemului neoabsolutist, dictatorial. [...] Principiul organic reprezentat de corporatism este durabil, principiul autoritar

politică, corporatismul este înțeles ca un *tip de aranjamente politice* care poate fi pus în antiteză, de exemplu, cu *pluralismul*. El nu se concentrează asupra unităților de producție (firme, corporații), nici asupra unităților de consum (indivizi, familii, cooperative) și nici a instituțiilor autorității publice (agenții ale statului, ministere, parlamente, autorități locale), ci asupra asociațiilor specializate care promovează interesele anumitor grupuri din societate (Schmitter : 1983, p. 987).

Istoric, ideile corporatiste vin din perioada de dinaintea primului război mondial, din teoriile care respingeau principalele opțiuni ideologice ale timpului – marxismul și liberalismul. În acele teorii, liberalismul nu era acceptat din cauza accentului acestuia pe individualism și pe competiție ; marxismul era respins din cauza rolului central în cadrul acestuia al luptelor de clasă și al mișcărilor sociale pentru schimbarea ordinii sociale și politice. Pentru abordările corporatiste, valorile principale urmărite erau unitatea organică a societății și armonia socială. Corporatiștii sperau într-o ordine socială și politică întemeiată pe unitate (exemplul concret ideal în acest sens era reprezentat de unitatea presupusă a stărilor în epoca medievală), care se bazează pe existența unor organizații funcționale socioeconomice autonome față de stat, dar care sunt unite între ele și cu statul prin organisme de decizie sectoriale și naționale ce urmăresc menținerea ierarhiei funcționale a societății, înțeleasă ca un tot organic (Panitch : 1980).

Corporatismul poate fi definit ca un sistem de reprezentare a intereselor în care unitățile constitutive sunt organizate într-un număr limitat de categorii singulare, obligatorii, necompetitive, ordonate ierarhic și funcțional diferențiate, care sunt recunoscute sau primesc o licențiere specială din partea statului (dacă nu chiar sunt create de el) și cărora li se garantează un monopol reprezentativ în cadrul

reprezentat de neoabsolutism este trecător. De altfel, prin definiție, dictatura înseamnă tranzitie, înseamnă trecerea de la o formă politică la alta. Dacă, deci, ne putem îngădui o anticipare, vom spune că, în țările care au astfel de regimuri de autoritate, neoabsolutismul va trece și neocorporatismul va rămâne (Manoilescu : 1993, p. 382).

Scriindu-și memoriile după căderea regimului lui Mussolini, Manoilescu nota că prima sa predicție – privind căderea neoabsolutismului – s-a realizat ; dar că reactualizarea corporatismului – cu sau fără această etichetă – rămâne de împlinit. Din anii '70, termenul însuși a revenit, pentru a descrie anumite tipuri de aranjamente politice. (Referitor la organizarea neocorporatistă chiar în Italia anilor '90, vezi Baccaro : 2002).

categoriilor respective în schimbul acceptării unui control asupra selectării liderilor și formulării cererilor și a sprijinului (Schmitter : 1974, p. 94).

Începând cu anii '70, corporatismul a revenit în teoria politică. Eliminând orice referire la aranjamentele politice care puteau aminti de perioada interbelică, neocorporații au argumentat că în multe țări pot fi deosebite caracteristici care pot fi cel mai bine descrise de această abordare (Schmitter, Lehmbruch : 1979 este lucrarea deja clasică pentru abordările neocorporatiste ; vezi și Molina, Rhodes : 2002).

Emergența și rolul aranjamentelor politice corporatiste sunt cel mai adesea discutate în raport cu țările occidentale. Să abordăm însă un exemplu diferit, cel al țărilor socialiste în perioada socialismului târziu : în Uniunea Sovietică, acesta a corespuns epocii Brejnev¹ (Bunce, Echols : 1980 ; Bunce : 1983 ; Chirot : 1980 ; Ekert : 1991 etc.). Spre deosebire de perioadele anterioare, caracterizate de conflict (la noi în țară ar fi vorba – aproximativ – de perioada în care la conducerea partidului s-a aflat Gheorghiu-Dej), Brejnev a favorizat o nouă formulă de guvernare (cea definită oficial în mod generic ca perioadă a „socialismului dezvoltat”²). Ideea urmărită era aceea a unei societăți consensuală, în care interesele diferite urmau să fie gestionate de către stat prin mecanismul unor aranjamente de cooperare între structurile de reprezentare ale grupurilor diferite și structurile statului. Aceste aranjamente constau în transferul de resurse (redistribuirea resurselor de către stat) către grupurile respective din societate și în atragerea la procesul de formulare și de implementare a politicilor acestor grupuri de interes. În acest fel, pe de o parte, se putea asigura stabilitatea societății, iar pe de altă parte costurile sociale ale politicilor adoptate erau reduse, ceea ce permitea o dezvoltare economico-socială mai puternică. Concret, în perioada socialismului dezvoltat (Bunce : 1983, pp. 134-135) :

- În privința *activiștilor de partid* : statul oferea o mai mare stabilitate a pozițiilor ocupate, evaluarea performanțelor lor pe criterii clare, precum și

-
1. Aceste abordări se leagă de o literatură destul de întinsă privind rolul grupurilor în societățile socialiste. Pentru perioada postsocialistă, literatura privind aranjamentele neocorporatiste este de asemenea destul de extinsă ; un exemplu este Ost (2000).
 2. Cred că va fi interesant să se urmărească aceleași idei în documentele Partidului Comunist Român privind construcția „societății sociale multilateral dezvoltate”. și în acest caz, consensualitatea și reprezentarea tuturor intereselor de grup aveau un loc prioritar.

alocări stabile de fonduri pentru instituțiile de care răspundeau (ministere, fabrici, uzine) – în schimbul sprijinului pentru regim, al cooperării pentru atingerea obiectivelor economice și al unor cereri moderate de alocări de resurse.

- În privința *tehnocrației*: regimul garanta accesul acesteia la elaborarea politicilor economice, interferența scăzută a factorului politic în activitățile economice, stabilirea clară a responsabilităților, sarcini de producție rezonabile – în schimbul cooperării în formularea și implementarea politicilor economice, al sprijinului politic și al unor cereri moderate de resurse¹.
- În privința *muncitorilor și fărănilor*: regimul garanta creșterea salariilor și alte forme de sprijin și de cointeresare, o îmbunătățire a condițiilor de viață și a consumului – în schimbul unei productivități ridicate a muncii și al acceptării regimului politic.

Cooperarea grupurilor sociale a înlocuit astfel conflictul : diferențele grupuri de interes au obținut un acces instituționalizat la decizie și au fost stimulate să sprijine stabilitatea și dezvoltarea economică.

Cum se explică apariția aranjamentelor de tip corporatist într-o societate ? Sugestia autorilor neocorporațiști este că aranjamentele de acest tip – mai centralizate, mai comprehensive, mai puțin competitive – tind să funcționeze mai bine decât aranjamentele alternative, în particular mai bine decât cele pluraliste. (Și, de aceea, ele par să reușească să le înlocuiască – Schmitter : 1974). Olson (1986) consideră că apelul la conceptul său de *organizație cuprinzătoare*² poate explica acest fapt : de ce aceste organizații favorizează o distribuire a resurselor sociale care, mai mult decât în alte condiții, este mai eficientă Pareto³. Am văzut că în teoria olsoniană explicația constă în faptul că organizațiile cuprinzătoare au un interes mai mare să promoveze redistribuirile care nu măresc costul social ; ele urmăresc maximizarea câștigurilor în comun – și, cum au un caracter cuprinzător, acest obiectiv e incompatibil cu o scădere a beneficiului social.

1. Pentru poziția tehnocrației în perioada socialismului târziu, vezi și Pasti (1995).

2. Și, eventual, la conceptul care i-a premers, cel de grup privilegiat.

3. Așa cum arată Jankowski (1988), se poate realiza oordonare a organizațiilor care exprimă interesele de grup în funcție de eficiența lor. Partidele politice sunt mai eficiente decât organizațiile de interes speciale, dar organizațiile cuprinzătoare în general sunt mai eficiente decât partidele politice. Pentru relația dintre logica acțiunii colective și cea a corporatismului, vezi și Wallerstein, Moene (2003).

Dacă o societate construiește organizații suficient de cuprinzătoare, ea nu numai că evită stimulele profunzătoare cu care se confruntă coalițiile de redistribuire restrânsă, dar (în cazul extrem în care o singură organizație a angajatorilor se confruntă cu un singur sindicat) poate atinge chiar o alocare eficientă a resurselor (Olson : 1986, p. 180).

E interesant, continuă Olson, să observăm că logica acțiunii colective prezice totuși o anumită instabilitate a acestor aranjamente corporatiste. Căci diferențele elemente (sau ramuri) ale unei organizații cuprinzătoare vor tinde să promoveze interese speciale, chiar dacă acestea nu sunt mereu compatibile (fiind chiar în conflict) cu interesele clienților organizației cuprinzătoare ca întreg. Unitățile constitutive ale unui grup de interese organizat ierarhic au propriile stimulente să nu respecte poziția organizației ca întreg ; prin urmare, comportamentul lor nu va sprijini acțiunea colectivă și astfel, în timp, chiar organizații cuprinzătoare se confruntă cu problema acțiunii colective. Mai mult, dacă în cadrul lor unitățile componente sunt diferite ca mărime, poate apărea fenomenul exploatarii celui mai mare de către cel mai mic. În toate aceste cazuri întâlnim din nou aceleași fenomene : dificultatea în realizarea acțiunii colective și costuri sociale.

Logica puterii

Ce e puterea ? Definiția puterii de la care putem porni¹ este cea propusă de Dahl (1957, p. 203) : *A are putere asupra lui B în măsura în care poate să-l facă pe B să facă ceva ce B nu ar fi făcut altfel.* Conform acestei definiții, puterea reprezintă o relație între actorii politici (foarte important, aceasta înseamnă că puterea nu este pur și simplu o proprietate a acestora ; ea trebuie să fie exercitată în raport cu alți actori : a avea doar instrumentele puterii nu înseamnă și exercitarea acesteia). Actorii politici pot fi indivizi, grupuri sau organizații (partide politice, sindicate, instituții ale statului, state etc.). Pentru a vedea dacă un actor exercită putere asupra altuia trebuie să vedem care sunt preferințele diferenților actori politici, dacă ele diferă în anumite cazuri. Dacă preferințele unor actori predomină în anumite probleme-cheie înseamnă că acei actori exercită puterea în sistemul politic respectiv. Decurge de aici o concluzie foarte importantă : a studia relațiile de putere înseamnă a analiza deciziile concrete care implică actori, fiecare urmărindu-și preferințele sale.

1. În acest alineat și în câteva din cele ce urmează preiau din Miroiu (2001, cap. 3).

Această înțelegere a rolului puterii a fost criticată de autori care au susținut că puterea nu constă numai în influențarea deciziilor *efective* privind comportamentul efectiv al actorilor politici.

1. După Bachrach și Baratz (1970), puterea este exercitată și când *A* își consacră energiile pentru a crea și aplica valori sociale și politice, precum și practici instituționale care limitează domeniul procesului de luare a deciziilor la acordarea atenției numai pentru acele probleme care îl afectează în principal pe *A*. Potrivit celor doi autori, puterea este exercitată și pentru a suprima conflictele dintre diferenții actori politici și a preveni apariția lor în procesul politic. E important, aşadar, nu numai ceea ce se decide, nu numai comportamentul efectiv al actorilor politici, ci și ceea ce nu s-a decis, ceea ce s-a împiedicat să se decidă, mecanismele prin care o decizie nu s-a luat sau un comportament nu s-a manifestat. Apare fenomenul de *neluare a deciziei*: suprimarea sau prevenirea unei puneri în discuție a valorilor actorilor politici. Neluarea deciziei nu este decizia de a nu lua o decizie (de pildă, decizia de a nu promova nici o politică anume într-o problemă); dimpotrivă, în cazul ei, problema nici nu ajunge să devină obiect al deciziei: ea nu intră pe agenda formală (și uneori nici pe cea publică), ci rămâne ascunsă. Puterea unui actor politic constă și în capacitatea de a impune nondecizii. Acest proces se poate realiza în mai multe forme. Cea mai brutală este aceea în care e folosită direct forța pentru a împiedica cererile de schimbare socială ale grupurilor minoritare. A doua formă, tot directă, dar mai puțin extremă, constă în exercitarea puterii pentru a împiedica apariția unei cerințe de schimbare: fie cei care o promovează sunt intimidați, fie chiar sunt cooptați în diferite forme (li se creează iluzia că au importanță în luarea deciziei). O a treia formă este indirectă: se invocă prezența unor constrângeri în sistemul politic existent care împiedică luarea în discuție a acelei solicitări – ea este tratată ca fiind nepatriotică, imorală, comunistă, securistică etc. Cea mai indirectă formă de neluare a deciziilor constă în reformularea sau întărirea structurilor existente. Astfel, într-o universitate, dacă studenții solicită anumite schimbări, se pot introduce reguli și proceduri noi; sau autoritățile statului pot pretinde că o problemă nu e de competența lor (piata liberă ar fi cea care conduce la acel rezultat) etc.

Un studiu celebru al politicilor de antipoluare în orașele americane, realizat de Crenson (1971), este semnificativ în acest sens. Crenson a analizat comparativ două orașe americane, East Chicago și Gary, situate unul lângă altul – ambele fiind orașe metalurgice. În timp ce în East Chicago reglementările privind controlul poluării aerului au fost date încă din 1949, în Gary lucrul acesta s-a

întâmplat abia în 1962. De ce ? Potrivit lui Crenson, explicația este aceea că, în timp ce în East Chicago existau mai multe uzine independente, iar intrarea pe agendă a problemei poluării nu a putut fi oprită de nici unul dintre actorii politici, în Gary exista o singură mare uzină. Aceasta a împiedicat recunoașterea importanței problemei poluării în oraș și punerea ei pe agenda publică și, de asemenea, pe cea formală. Puterea, conchide Crenson, poate fi aşadar definită nu numai ca abilitatea de a rezolva probleme, ci și de a le evita.

2. Lukes (1974) a argumentat că nici abordarea lui Bachrach și Baratz nu este suficientă pentru a înțelege cum se exercită puterea. După el, mai există un mecanism prin care se realizează acest lucru : un actor politic *A* exercită puterea asupra lui *B* și atunci când *A* îl afectează pe *B* într-o modalitate care este contrară intereselor lui *B*. După Dahl, avem relații de putere ori de câte ori există un conflict manifest între preferințele actorilor ; după Bachrach și Baratz, avem relații de putere și atunci când există un conflict ascuns între actori. După Lukes, relațiile de putere se exercită și când nu există nici măcar un conflict ascuns : pentru că preferințele, ideile, credințele oamenilor pot fi manipulate, schimbate de către actorii politici astfel încât ele să nu mai reflecte propriile lor interese. De pildă, oamenii ajung să-și accepte rolul în societate, să nu mai fie în stare să gândească alte alternative decât cele formulate de actorii care exercită puterea, ba chiar să considere că situația existentă este una imuabilă, naturală. „A presupune că absența nemultumirilor înseamnă un consens veritabil înseamnă să excluzi pur și simplu posibilitatea existenței unui consens fals sau manipulat.”

Astfel, a argumentat că nu este nevoie de nici un fel de măsuri pentru a asigura o mai mare egalitate între femei și bărbați deoarece foarte multe femei nu doresc schimbarea rolurilor lor (în familie – privind creșterea copiilor sau asigurarea curățeniei și mâncării în casă ; în economie – privind integrarea lor în domenii dominate de bărbați etc.) nu înseamnă că nu se exercită relații de putere : ele sunt transfigurate, manipulate în felul sugerat de Lukes. Prin urmare, puterea are *trei fațete* – ea se exercită

- 1) când există *conflicte observabile* deschise ;
- 2) când apar *nedecizii*, conflicte ascunse asupra problemelor sau a problemelor potențiale ;
- 3) când *consensul este numai aparent*, în realitate existând un conflict latent între interesele actorilor politici.

Putere și negociere. Dacă puterea este în mod fundamental o relație, atunci, alături de problema menționată mai sus (cum poate fi ea măsurată)

apare o altă întrebare – și anume, puterea poate fi definită raportându-ne la modalitățile în care actorii implicați negociază între ei. De pildă, câtă vreme costurile tranzacțiilor sunt reduse, ideea ar fi că actorii negociază (pe piață), iar rezultatul interacțiunilor lor poate fi înțeles ca depinzând de puterea diferită de negociere a acestora. Când un actor are resurse mai mari, el este avantajat în negociere. Puterea apare în acest sens pur și simplu ca rezultat al negocierilor între actori. Un actor are o putere mai mare asupra altuia atunci când rezultatul la care ei convin e mai aproape de preferințele sale.

Să ne amintim de un exemplu pe care l-am mai dat și în alte locuri (Miroiu : 1998, pp. 270-271 ; 2006, pp. 120-121). Să presupunem că două persoane au primit o moștenire constând într-o sumă mare de bani (10.000 de lei). Felul în care se împarte moștenirea depinde doar de modul în care ele se vor înțelege, singura condiție fiind aceea că, dacă nu se ajunge la nici o înțelegere, atunci toți banii sunt pierduți. Evident, asta înseamnă că pentru cele două moștenitoare orice fel de înțelegere este preferabilă dezacordului (fiindcă orice înțelegere e superioară Pareto dezacordului : cel puțin una dintre cele două persoane obține ceva, în timp ce cealaltă moștenitoare nu pierde nimic față de situația sa anterioară). Să presupunem acum că aceste două persoane nu sunt simetric situate în procesul de negociere ce va urma ; ele au poziții diferite : prima e o persoană bogată, pentru care suma respectivă nu are o valoare deosebită ; în schimb, cealaltă are foarte mare nevoie de banii respectivi. Asta înseamnă că aceste două persoane au o putere de negociere diferită. Prima va putea mai ușor să renunțe la acord decât a doua – ca urmare, e mai probabil că rezultatul la care se va ajunge va reflecta acest avantaj de negociere. Cum fiecare dintre cele două moștenitoare urmărește să obțină pentru sine cea mai mare utilitate, un rezultat de forma : 8.000 de lei pentru prima persoană și 2.000 pentru a doua va putea fi unul așteptat.

Prima persoană are într-un sens putere asupra celei de-a doua, căci în procesul negocierii are o capacitate mai mare decât aceasta să impună un anumit rezultat. E important să subliniem aici o consecință a acestui argument : dacă puterea este înțeleasă în acest sens, ca o codificare a raporturilor de negociere între actorii raționali, atunci rezultatul la care se ajunge (când costurile de tranzacționare¹ nu sunt foarte mari) este unul eficient din punct de vedere social. *Exercitarea puterii conduce la eficiență socială.*

1. Olson (2000, p. 2 și cap. 3) este critic față de acest punct de vedere care, după el, e o consecință a abordării de tip Coase a costului social (vezi, de exemplu, Coase : 1960).

Puterea politică. După Olson, acest mod de a conceptualiza relația de putere nu este satisfăcător. Argumentul său subiacent cred că poate fi reconstruit în felul următor. Faptul de a avea puterea politică înseamnă mai mult decât a avea o putere de negociere mai mare. Într-adevăr, prin negociere se ajunge la un acord între actorii implicați. Dar de multe ori raporturile dintre actori produc mai mult decât o simplă distribuire a unor resurse private. Ele vizează și modul în care sunt furnizate bunuri publice. Să presupunem că într-o societate un grup de oameni deține puterea. Dar aceștia nu o pot exercita dacă în acea societate nu există ordine publică și alte bunuri publice: fără acestea, violența ar predomina, iar negocierile între membrii societății și grupurile din cadrul acesteia ar fi lipsite de sens. Există aşadar câștiguri mari din existența acestor bunuri. Să vedem însă ce se întâmplă în acest caz cu cei care „au putere”. Dacă un actor are o putere mai mare de negociere (deci resurse mai mari), atunci – conform teoriei lui Olson, după cum am văzut – în producerea bunului colectiv el va fi „exploatat” de către cei care au resurse mai mici. Acest agent mai mare va trebui să investească în producerea bunului colectiv mai mult decât ceilalți. Faptul că există asemenea bunuri colective – precum ordinea, reguli de tranzacționare ori chiar cadre mai bine specificate de realizare a cooperării între oameni – este o consecință a diferențelor de resurse între actori. Cei care au putere mai mare de negociere în raport cu ceilalți vor avea și puterea – în sensul că vor contribui la crearea ordinii – și deci¹ vor deține puterea care constă în controlul asupra instituțiilor ce vizează modul în care se realizează cooperarea.

De aceea, puterea unui actor exprimă nu numai capacitatea acestuia de a obține o parte mai mare din resurse. Ea mai înseamnă ceva: este puterea într-un alt sens, care decurge din modul în care se realizează acțiunea colectivă. Cei care o produc vor avea și puterea de a elabora regulile cooperării sociale. Este o putere de nivelul doi, am putea spune, dar care devine definitorie atunci când avem în vedere aranjamentele sociale existente, în care cei ce au putere o exercită. O teorie a puterii trebuie să ia în considerare faptul că aceia care exercită puterea obțin bunuri private, dar furnizează și bunuri publice. Puterea politică apare în exact acest loc: acolo unde logica cooperării face ca aceia care au resurse mai mari nu doar să obțină mai mult din cozonac, ci să facă și regulile jocului. Prin urmare, dacă este adevărat că acțiunile celor care dețin puterea contribuie la bunăstarea socială (acțiunile lor sunt consistente cu interesele societății), lucrul acesta se datorează nu pur și simplu

1. Presupun aici, fără a argumenta, că ultima implicație este cea corectă.

faptului că fiecare își urmărește propriul interes, ci unui cu totul alt aspect al logiciei cooperării sociale: faptului că cei ce exercită puterea contribuie la furnizarea unui bun colectiv.

E interesant că argumentul de mai sus, de tip olsonian, este acum unul cu un aer tipic marxist. Marx argumenta că burghezia nu numai că obține puterea economică (o parte tot mai mare din valoarea nou-creată, în terminologia din *Capitalul*), ci construiește și regulile jocului, devenind clasă dominantă și în plan social, politic (în statul modern, scria el împreună cu Engels în *Manifestul Partidului Comunist*, „puterea executivă nu este decât un comitet de gestionare a afacerilor burgheziei”) și cultural (ideile dominante ale unei epoci, argumenta Marx, sunt ideile clasei dominante).

Să ne amintim însă că furnizarea unui bun colectiv se poate realiza în două mari moduri: exprimând un interes special sau exprimând un interes cuprinzător. Ceea ce, cum vom vedea imediat, are consecințe remarcabile.

Metafora banditului. Olson apelează la această metaforă (Olson: 1993, 2000) pentru a-și formula teoria fiindcă banditul, față în față cu un alt membru al societății, nu se angajează cu acesta într-un schimb voluntar de bunuri și, în plus, din acțiunile sale lipsesc motive morale sau care, în general, nu țin de interesul propriu al actorului. Să observăm însă un aspect foarte important. Pe de o parte, banditul dorește ca societatea să fie cât mai prosperă: el poate fură mai mult dintr-o societate bogată decât din una săracă. Pe de altă parte însă, faptul că el fură face ca societatea să fie mai puțin prosperă: furtul pe care îl practică reduce eficiența socială. Într-adevăr, banditul nu contribuie el însuși la creșterea avuției sociale: el nu produce, ci o ia pe cea produsă de alții. Dar acțiunile sale au și un alt efect: societatea trebuie să consume resurse pentru asigurarea ordinii, pentru poliție, închisori, lacăte etc., ceea ce înseamnă că resurse importante sunt redistribuite într-un mod inefficient.

Dacă banditul este un individ sau o gașcă de câțiva indivizi, atunci aceștia au un interes să continue astfel de acțiuni, fără ca pentru ei eficiența socială să impună vreo constrângere. Dacă societatea are zece milioane de membri, pierderea eficienței sociale pe care o suportă banditul (sau membrii gaștii) în mod individual este prea mică (e mult mai mică decât câștigul privat de pe urma furtului): banditul sau membrii gaștii au un interes restrâns sau special – și, de aceea, ei nu vor iniția acțiunea colectivă pentru a împiedica scăderea eficienței sociale.

Dar să vedem dacă lucrurile nu cumva se schimbă radical atunci când banditul are un interes cuprinzător. Să presupunem că într-o societate îndeajuns de anarchică un bandit nomad prădă când un sat de agricultori, când un altul, după cum le întâlnește în călătoriile sale. Un astfel de bandit nomad are un interes restrâns : el va dori să extragă cât mai mult din avuția fiecărui sat – și nu este deloc interesat de prosperitatea acestuia. Mai mult, banditul respectiv s-ar putea să nu mai treacă niciodată prin acel sat și nu are de ce să-i pese dacă data viitoare va mai avea ce să prade. Situația este oarecum asemănătoare cu venirea în primul val a unei populații migratoare (de pildă, atacurile hoardelor tătare în secolele al XIII-lea sau al XIV-lea în Moldova).

Dar din punctul de vedere al țăranului din satul prădat, pesemne că ar părea că este mai bine ca banditul să vină o dată, să prade și să plece decât să vină periodic în sat pentru a cere taxe (adesea foarte ridicate). Și totuși, argumentează Olson, situația nu este de acest gen. Căci țăranii vor prefera un bandit staționar unuia nomad ; chiar dacă ne intrigă, ideea este că oamenii vor prefera un bandit care fură încontinuu unuia care fură o dată și apoi pleacă. Explicația este că banditul sedentar nu doar extrage resurse pentru câștigul propriu (precum banditul nomad), ci face și altceva : el produce un bun colectiv. Iar de acel bun colectiv beneficiază și el, dar și țăranii din satele respective. Banditul sedentar monopolizează folosirea forței, producând astfel o ordine : pentru locuitorii satelor respective, interacțiunea cu acel bandit devine una predictibilă și clară.

Cu alte cuvinte, un bandit sedentar obține, pe de o parte, bunuri private, dat fiind că el deține monopolul forței și deci poate extrage atâtea bunuri cât dorește din avuția membrilor comunității respective¹. Dar, pe de altă parte, el ajunge să aibă un interes nu restrâns, ci cuprinzător. El este acum interesat mai mult de bunăstarea socială și preferă ca membrii comunității să aibă mai mult decât mai puțin – pentru ca el însuși să poată extrage astfel mai mult².

-
1. Se observă că Olson are o abordare a statului asemănătoare cu a lui R. Nozick : ca o asociație dominantă de protecție (Nozick : 1997, pp. 54-60).
 2. Olson recunoaște că analiza lui e asemănătoare celei a mafilor. Un exemplu edificator în acest sens e dat de F. Varese (în *The Emergence of the Russian Mafia*, Oxford University Press, Oxford, 2000, *apud* McLean : 2000). Este povestea unui întreprinzător care a închiriat o clădire în Moscova, unde voia să deschidă un restaurant. În timpul lucrărilor de restaurare, un Tânăr vine la el și îi propune să îi asigure protecția. Omul ezită, iar după puțină vreme autoturismul său este incendiat. Atunci vine la el un domn bine. Iată, zice el, Tânărul care a venit mai devreme nu știe să se poarte. Problema trebuie tratată altfel. Proprietarul acceptă să plătească

Dacă banditul respectiv are siguranța stabilității și a extinderii puterii sale o perioadă mai îndelungată, atunci interesul său va fi mai cuprinzător. (De aceea, principiul dinastic favorizează o asemenea evoluție. Succesiunea dinastică este dezirabilă social, în condițiile unui regim autocratic, fiindcă reduce probabilitatea crizelor de succesiune și, de asemenea, îi face pe monarhi să se concentreze mai mult asupra unor proiecte pe termen lung și asupra productivității societăților lor.)

Să notăm aici un fapt extrem de important din punct de vedere explicativ: Olson consideră că evoluțiile de la anarhie la autocrație, de la autocrație la democrație sunt rezultatele logicii interacțiunii oamenilor. Ele nu depind de intenții, de dorințe, ci decurg din înseși modalitățile în care se realizează interacțiunile oamenilor.

Chiar dacă trecerea de la banditismul nomad la cel sedentar aduce câștiguri atât banditului, cât și populației, acest lucru nu se realizează printr-un contract social sau prin tranzacții voluntare. Și nu e nici rezultatul „mâinii invizibile” care face ca adeseori tranzacțiile pe piață să servească interesului social. Cu toate acestea, creșterea produsului și a câștigului reciproc care se realizează atunci când un lider bandit nomad se sedentarizează și se proclamă rege este rezultatul unui răspuns la stimulente: iar rezultatele surprinzător de bune [...] nu datorează nimic bunelor intenții.

Astfel, îmbunătățirea rezultatelor, care se produce atunci când are loc o tranziție de la folosirea distructivă la cea constructivă a puterii – ca atunci când „războiul fiecărui împotriva tuturor” al lui Hobbes este înlocuit de o ordine furnizată de o guvernare autocrată –, este datorată unei alte „mâini invizibile”. Această mâna invizibilă – să o numim mâna stângă invizibilă? – care ghidează interesele cuprinzătoare să-și folosească puterea, cel puțin într-un anumit grad, potrivit interesului social, chiar și când servește bunul public, nu a fost parte a intențiilor. Această a doua mâna invizibilă este la fel de nefamiliară și, pesemne, de contraintuitivă cum a fost prima mâna invizibilă la vremea lui Adam Smith; dar aceasta nu înseamnă că ea este

taxa. Dar după o vreme domnul vine din nou și îi atrage atenția că lucrările de restaurare a clădirii merg cam greoi. El se oferă să îi facă rost de o echipă mai bună de muncitori. Taxa crește, dar și lucrările merg mai bine. După încă o vreme, domnul respectiv vine din nou: se interesează dacă proprietarul are îndeajuns de mulți bani pentru afacere și dacă nu cumva are nevoie de un credit. Se oferă să vorbească la o bancă pentru a obține mai ușor un credit – iar afacerea (acum într-un fel de parteneriat) începe să meargă și mai bine.

mai puțin importantă. Nu poate să existe o teorie satisfăcătoare a puterii, a guvernării și a politicii, a ceea ce face guvernarea bine sau rău economiei, care să nu țină seama de a doua mâna invizibilă (Olson : 2000, pp. 12-13).

Să comparăm, de pildă, regimul autocrat cu cel democrat. Am văzut deja că un regim autocrat este preferabil anarhiei. Dar o conducere democratică are un caracter mai cuprinsător decât cea autocrată : chiar dacă majoritatea care o susține este, să zicem, doar puțin peste 50%, va avea, cum am argumentat mai devreme, interesul să contribuie la prosperitatea socială (McGuire, Olson : 1996). Trecerea de la autocrație la democrație nu este explicabilă în mod simplu. E greșit să se argumenteze că, încrățat sunt asupriți de un autocrat, oamenii vor încerca să-l răstoarne. Faptul că le va fi mai bine dacă îl răstoarnă și dau naștere unei democrații nu este un motiv suficient pentru ca oamenii să inițieze acțiunea colectivă.

Teoria sugerează că, pentru a explica emergența spontană a democrației, cheia constă în absența condițiilor obișnuite care generează autocrația. Sarcina este aceea de a explica de ce un lider care a organizat răsturnarea unui autocrat nu se va face pe el însuși noul dictator sau de ce un grup de conspiratori care a răsturnat un autocrat nu va forma o juntă pentru a conduce. Am văzut că autocrația e cea mai profitabilă ocupație și că autorii celor mai multe lovituri de stat s-au numit pe ei însiși dictatori. Ca urmare, teoria are prediciția că este cel mai probabil ca democrația să se nască spontan atunci când individul (indivizii) sau liderii grupurilor care au orchestrat răsturnarea autocratului nu vor putea stabili ei însiși o altă autocrație... Autocrația este evitată, iar democrația e făcută posibilă atunci când accidentele istorice dau naștere unei balanțe a puterii sau unui impas – unei dispersii a forțelor și a resurselor care face imposibilă situația în care un lider sau un grup să aibă toată puterea în raport cu ceilalți (Olson : 1993, p. 573).

Autocrațiile de tip sovietic

Voi începe această subsecțiune cu o scurtă observație ceva mai generală. La noi în țară, în cercetările asupra perioadei de dinainte de 1989, de obicei se crede că nu e nevoie de asumarea unei perspective teoretice asupra obiectului studiului. Se crede că obiectul de studiu este dat și că doar faptele sunt cele care interesează. De exemplu, uneori accentul a căzut asupra studierii unor instituții ale statului român în acea perioadă, precum Securitatea – și s-a presupus că nu e nevoie decât de înțelegerea mecanismelor efective ale funcționării

acesteia, a faptelor concrete pentru a putea spune ceva semnificativ despre aceasta (și, eventual, pentru ca apoi să se poată conchide ceva mult mai general, precum „condamnarea comunismului”). După mine, o asemenea abordare este total greșită: avem nevoie de o imagine teoretică asupra unui sistem precum cel românesc de dinainte de 1989 – pe care îl voi numi, din motive pe care le voi formula pe larg în al treilea volum al lucrării de față, *sistemul socialist*. Abia în raport cu o asemenea imagine putem încerca să înțelegem realitatea. A pretinde că poți proceda invers sau că poți evita să ții cont de înțelegerea conceptuală a sistemului socialist e, după părerea mea, o naivitate – care, din păcate, în contextul societății românești actuale, devine extrem de periculoasă¹. Ce astfel de abordări teoretice pot fi asumate? Aici voi menționa sumar doar una dintre acestea, care derivă în chip direct din teoria olsoniană a acțiunii colective².

Analiza autocrațiilor de tip sovietic, consideră Olson, presupune cel puțin următoarele trei teme: 1) de ce acestea au avut succes o lungă perioadă de timp; 2) de ce au stagnat și au colapsat; 3) de ce tranzitia a fost una caracterizată de cădere economică.

Olson pleacă de la observația că Uniunea Sovietică (și la fel a fost cazul în celealte țări socialiste) era o autocrație guvernată de Partid, care reprezenta o coaliție cuprinsă de interes. Din acest motiv, mai întâi, conducerea autocrată era interesată de creșterea avuției sociale: cu cât societatea era mai productivă, cu atât autocratul putea extrage mai multe resurse pentru a-și îndeplini obiectivele și, de aceea, interesul său era acela de a crea condițiile pentru ca societatea să devină mai productivă. În al doilea rând, conducerea autocrată (în cazul Uniunii Sovietice, în perioada clasică a sistemului socialist, autocratul poate fi pur și simplu identificat, pentru simplitate, cu Stalin) urmărea să maximizeze cantitatea de resurse pe care le putea extrage din societate pentru a-și realiza obiectivele (puterea politică, forța militară, influența pe plan internațional etc.). Potrivit lui Olson, explicația tipului de regim autocrat din Uniunea Sovietică, bazat pe proprietatea de stat³ și pe economia planificată,

-
1. Doar ca exemplu, aş menționa că studiul Securității trebuie să presupună raportarea a ceea ce citești în arhive la o înțelegere teoretică a instituției respective, în contextul sistemului socialist. Pentru o abordare neoînstituționalistă, vezi Kaminski (1992, cap. 9).
 2. Pentru a-și susține punctul de vedere, Olson (2000) face apel și la alte dezvoltări teoretice, precum cele care privesc rolul birocratiei.
 3. Ferrero (2004) discută rațiunile pentru care a fost adoptată schema proprietății de stat în țările socialiste.

nu trebuie căutată în ideologia marxist-leninistă oficială ; aceasta era doar un instrument pentru realizarea obiectivului de maximizare a extragerii de resurse din societate. Tot instrumente în acest sens erau și instituțiile politice, precum Partidul sau serviciile secrete. Ceea ce a caracterizat autocrațiile de tip sovietic a fost capacitatea lor de a extrage o proporție imensă de resurse din societate. Stalin, spune Olson, literalmente a jefuit societatea. El a construit un sistem eficient în acest sens. Mai întâi, a instaurat proprietatea de stat și a creat mecanisme pentru extragerea unei proporții uriașe din producție pentru investiții, ceea ce a făcut ca Uniunea Sovietică¹ să aibă o rată mai ridicată de investiții decât celelalte societăți ; apoi, sistemul de taxe era centrat pe întreprinderile de stat, care aduceau cele mai mari venituri, în timp ce populația avea salarii extrem de mici (iar plata era progresivă, ceea ce-i stimula pe oameni să muncească un număr mai mare de ore și astfel să extragă o proporție mai mare din produsul persoanelor mai productive²). În sfârșit, folosirea poliției politice, a terorii (îndreptată, cum se știe, în principal împotriva birocrației superioare) au avut ca efect împiedicarea formării de coaliții restrânse de distribuție care ar fi putut încetini dezvoltarea economică³.

În socialismul târziu, argumentează Olson, lucrurile s-au schimbat radical. (E foarte important să notăm că sistemul socialist s-a transformat în decursul timpului. O mare greșală care se face adeseori în spațiul public românesc este aceea de a nu distinge între socialismul clasic, de tip stalinist, și cel târziu – ba mai mult, de a-l reduce pe cel din urmă la primul.) În anii de după moartea lui Stalin, rolul birocrației de stat și de partid a crescut, iar coalițiile restrânse de redistribuire, formate vertical sau orizontal, au devenit extrem de puternice. Ca urmare, aplicând aici tipul de argumentare folosit de Olson în cartea sa *Cresterea și declinul națiunilor*, putem conchide imediat că în socialismul târziu coalițiile au produs o puternică sclerozare a sistemului : ele aveau capacitatea de a îndrepta resursele către ele și deci de a atinge un echilibru eficient.

Cu aceasta ajungem la perioada tranzitiei postsocialiste. Anii '90, imediat următori prăbușirii regimurilor din țările socialiste, au fost ani de dramatică

-
1. Și, de asemenea, celelalte țări socialiste. În România, de pildă, proporția din venitul național care era îndreptată spre investiții ajungea în anumite perioade („cincinale”) chiar la 30-33%.
 2. De exemplu, orele suplimentare după program erau plătite mai bine, la fel și cele din zilele de duminică.
 3. În acest sens, pentru sistemul de tip sovietic, teroarea (la fel ca și revoluția culturală din China lui Mao) a avut rolul de a împiedica sclerozarea societății.

scădere economică. Cum se explică acest lucru? Am văzut că Olson (1999) argumentase că în perioadele ce urmează unei crize puternice în societate creșterea economică e mai rapidă (precum în Germania, Italia sau Japonia de după al doilea război mondial). Explicația lui Olson este aceea că în țările postsocialiste prăbușirea regimului politic nu a însemnat și distrugerea coalițiilor restrânse de redistribuire, în principal a celor ale birocratilor din economie. Ele au persistat și au sufocat economia în anii '90¹. (Spre deosebire de China, unde revoluția culturală distrusese aceste coaliții restrânse de redistribuire, iar Deng Xiaoping a fost un autocrat foarte cuprinzător.)

Nu am abordat aici o problemă pe care o ridică teoria acțiunii colective a lui Olson: cum se explică faptul că în anul 1989 populația s-a revoltat împotriva regimurilor socialiste? Acele regimuri erau în momentul respectiv foarte puternice, dar știm că, în general, nu au folosit forța (sau, ca în cazul României, au folosit-o la o scară mult mai mică decât puteau); iar oamenii au participat la proteste, deși nu știau cum va reacționa regimul. Discutând această problemă, Olson amintea argumentul său fundamental (un model formal în acest sens e discutat în Muller, Opp : 1986) :

Dacă un individ face un sacrificiu pentru a se revolta împotriva regimului pe care îl disprețuiește, el va lua asupra sa întregul cost și risc pentru ce va face pentru a sprijini răsturnarea regimului. Cu toate acestea, orice beneficiu care rezultă din ceea ce face va merge automat la membrii din întreaga societate. Fiecare individ obișnuit care acționează pentru a răsturna o guvernare rea va obține doar o parte infinitesimal de mică din beneficiile succesului, oricare ar fi acela (Olson : 1995a, p. 11).

Desigur, în perspectivă olsoniană, răspunsul va consta în indicarea modalităților prin care protestatarii din anul 1989 din țările pe atunci socialiste au avut acces la stimulente selective. Acestea, cum știm, pot fi materiale sau nu: pot consta pur și simplu în modul în care fiecare e recunoscut de ceilalți ca având un anumit tip de atitudine (bunăoară, aceea de a se opune regimului). Dorința indivizilor de a participa la acțiunea colectivă depindea de modul cum ei percepă felul în care ceilalți vor participa (Chong : 1991, 1993). O convinscere puternică că majoritatea vor participa crea o disponibilitate ridicată că fiecare va participa (*cf.* și Coleman : 1988). Ca urmare, problema care a apărut atunci era aceea de a întări convingerea participantilor că majoritatea vor participa la acțiunile de protest. (În acest sens, o serie de factori au fost deosebit de importanți: existența unor lideri, rolul mass-media din țară sau

1. Rose-Ackerman (2003) este o lucrare semnificativă aici.

din afara ei la care aveau acces indivizii, rolul informării, rolul rețelelor sociale existente, al tradițiilor și memoriei colective în legătură cu alte acțiuni de protest reușite etc.)

De aceea, încercările de a explica protestele din 1989 s-au concentrat asupra situațiilor în care indivizii au percepții că numărul participantilor la proteste va depăși punctul critic (Karklins, Petersen : 1993). Într-adevăr, dacă numărul participantilor este redus, atunci regimul îi poate identifica ușor și pedepsii individual. Dar, în același timp, costurile regimului cresc, iar la un moment dat – când numărul protestatarilor atinge un anumit nivel – el nu mai poate realiza această acțiune. Din acel moment, participarea la demonstrație devine preferabilă pentru fiecare individ, deoarece nimeni nu mai dorește să apară ca sprijinitor al unui regim fără nici un viitor. (Un efect aparte este că în aceste cazuri bunul public ce apare este produs în cantități chiar prea mari : e o supraproducție din acel bun – toată lumea susține că este anticomunistă. Fenomenul e descris, la modul general, în Coleman : 1988.)

14.2. Acțiuni colective de nivel superior (*)

Stimuletele selective reprezintă după Olson, aşa cum am văzut, unul dintre principalele mijloace de soluționare a problemelor de acțiune colectivă. Dat fiind acest rol important pe care îl au stimuletele selective în teoria olsoniană, nu e de mirare că unele dintre cele mai pertinente critici ale teoriei au privit exact rolul acestora, precum și modul în care ele funcționează pentru a declanșa acțiunea colectivă. În același timp însă, cercetarea logicii utilizării stimulentelor selective a probat faptul că ele ridică o problemă teoretică nouă. În această secțiune voi adopta următoarea strategie. Mai întâi voi prezenta câteva dezvoltări ale ideii de stimulente selective ; apoi voi aduce în discuție problema teoretică ce apare ; pe această bază voi arăta care au fost consecințele recunoașterii acesteia ; iar la sfârșit voi relua problema, argumentând mai abstract asupra importanței ei.

Stimulente selective pozitive și negative

Probabil că articolul lui Oliver (1980) este cel care a declanșat această evoluție. Oliver a argumentat că utilizarea stimulentelor selective cere să se țină seama de o mare diversitate de situații concrete și a arătat că logica utilizării

stimulentelor pozitive este diferită de cea a utilizării stimulentelor negative. Chiar dacă pentru cel căruia îi sunt adresate stimulentele nu există o diferență de natură între faptul că este răsplătit și cel că este pedepsit, pentru actorii care utilizează stimulentele selective răsplășile și pedepsele presupun tipuri esențial diferite de situații.

Concluziile lui Olson, argumentează Oliver, cu privire la faptul că stimulentele selective pot declansa acțiunea colectivă depind de o serie de supozitii pe care le face cu privire la modul în care e produs și furnizat un bun colectiv¹. Or, dacă – aşa cum se întâmplă în multe situații reale – astfel de condiții restrictive nu sunt îndeplinite, atunci concluziile lui Olson nu pot avea o generalitate ridicată. Dimpotrivă, stimulentele selective funcționează în modalități foarte diferite, în funcție de natura lor și de tipul de situații în care se aplică.

O distincție esențială este cea între stimulentele selective pozitive și cele negative, folosite pentru a-i determina pe membrii unui grup să contribuie la realizarea acțiunii colective. Un membru al grupului poate fi *recompensat* pentru că participă (fiind membru al sindicatului, are acces la concedii ieftine în hotelul sindicatului ; sau participă la spectacolul de muzică oferit participanților la un marș de protest) ; ori, dimpotrivă, poate fi *sancționat* pentru că nu participă (poate fi obligat să devină membru al sindicatului sau poate fi pedepsit de membrii sindicatului, inclusiv fizic – cum s-a întâmplat în primele faze ale sindicalizării –, pentru că nu participă la acțiuni colective, cum ar fi greva). Stimulentele selective pozitive sunt îndreptate către membrii care cooperează ; cele negative, către cei care nu cooperează. Să observăm, de asemenea, că fiecare membru al grupului se poate găsi doar în una din două situații : fie cooperează, fie defectează – a treia situație nu este posibilă (cel care vrea să fie neutru, de fapt, nu cooperează). Ca urmare, dacă grupul are n membri, iar k dintre ei cooperează, înseamnă că restul de $n - k$ nu cooperează. Stimulentele selective pozitive merg spre k membri ai grupului, în timp ce stimulentele selective negative merg către ceilalți $n - k$ membri ai grupului. Remarcă esențială pe care o face Oliver este că, dacă mai mulți își

1. Să ne amintim de modelul formal al lui Olson. El presupune restricții foarte aspre în ceea ce privește felul în care e produs și furnizat bunul colectiv. Astfel, se presupune că tehnologia de producere e sumativă ; că pentru fiecare individ în parte valoarea bunului este o funcție liniară de cantitatea în care acesta e produs ; că funcția care descrie costul marginal al producerii bunului este concavă ; că fiecare individ decide independent de ceilalți indivizi, iar această decizie nu depinde de mărimea grupului.

cooperează, atunci stimuletele negative sunt mai mici, în timp ce stimuletele pozitive sunt mai mari; și invers, dacă mai mulți însă defectează, atunci stimuletele negative sunt mai mari, iar stimuletele pozitive sunt mai mici. Cu alte cuvinte, funcția care descrie un stimulent pozitiv este crescătoare în raport cu k , în timp ce funcția ce descrie un stimulent negativ este descrescătoare în raport cu k .

Atunci când tehnologia de producere a unui bun este sumativă, cu cât mai mulți membri ai grupului cooperează, cu atât bunul se produce în cantități mai mari. Un caz extrem este cel al tehnologiei verigii slabe, care presupune unanimitate în ceea ce privește participarea. O grevă este eficientă atunci când la ea participă cvasitotalitatea salariaților; apărarea de o epidemie presupune ca toți membrii comunității să se vaccineze. În aceste situații, stimuletele negative au o mai mare probabilitate de a fi folosite. Invers, când producerea bunului se realizează printr-o tehnologie de tipul celei mai bune lovitură, preferabile sunt stimuletele pozitive. Dacă tocmai am ajuns înghețați în timpul iernii într-o cabană de munte, atunci cel care face ceaiul produce singur un bun colectiv, iar stimulentul selectiv este mulțumirea (adică recompensa) care merge către acesta.

În cazul stimulentelor pozitive, acestea au uneori proprietatea neexclusivității. De pildă, concertele de muzică oferite participanților la un marș sau miting de protest. În acest caz, cel care le oferă nu are nevoie să restricționeze numărul beneficiarilor, fiindcă pentru furnizor costul oferirii acestora nu crește odată cu numărul beneficiarilor. Dar unele stimulente pozitive sunt exclusive. Atunci un nou beneficiar înseamnă costuri suplimentare pentru a furniza acest stimulent. În acest caz, argumentează Oliver, cel care furnizează bunul reprezentat de stimulentul selectiv are mai multe opțiuni. Mai întâi, poate preferă să atragă câțiva contribuitori mari, în loc să prefere să atragă mulți contribuitori mici; într-adevăr, bunul este produs, dar costurile sale sunt în general mai mici (fiindcă, de obicei, ele nu cresc proporțional cu mărimea actorilor). Un exemplu în acest sens este aprobarea socială (de exemplu, invitații la un eveniment deosebit, acordarea unui titlu onorific sau a unei distincții, publicarea în presă a unor informații despre acțiunea respectivei persoane etc.). Acest stimulent se adresează celor care contribuie voluntar la producerea unui bun colectiv¹. Interesant este faptul că, dacă numărul celor care beneficiază de un astfel de bun crește, atunci valoarea lui

1. Uneori, aceste stimulente selective aduc și beneficii materiale.

poate să scadă. Dacă toți primesc un titlu onorant, atunci acel titlu nu mai are o semnificație deosebită¹.

E interesant să notăm aici următoarea consecință a logicii utilizării stimulentelor selective pozitive. Dacă stimuletele de genul aprobării sau prestigiului scad în valoare atunci când numărul celor care beneficiază de ele crește, atunci, conchide Oliver, se naște tendința de a limita numărul celor stimulați astfel. Apare o tendință structurală de a apela la (și chiar de a crea) un grup mic, de elită, de persoane care cooperează pentru acea acțiune colectivă. În timp, mișcările sociale, sindicale, partidele politice tind să se profesionalizeze. În cadrul acestora, tendința care se extinde nu mai este aceea de a oferi sarcini mici cât mai multor persoane (astfel încât costurile participării la producerea bunului colectiv să fie cât mai mici pentru fiecare), ci, dimpotrivă, de a oferi sarcini mari unui număr mic de persoane. Tot mai puțini activiști muncească tot mai mult. Căci adeseori e mai ușor să găsești un număr mic de oameni dispuși să muncească mult decât un număr mare de oameni dispuși să muncească puțin; iar costurile stimulării celor puțini cu mai mult sunt mai mici decât costurile stimulării multora cu mai puțin.

Stimuletele selective negative funcționează însă, accentuează Oliver, după o altă logică. Când numărul celor de care este nevoie pentru a realiza acțiunea colectivă se apropiе de unanimitate, stimuletele negative sunt mai ieftine. Fiindcă, pe măsură ce numărul celor care cooperează este mai mare, stimuletele negative se adresează unui număr mai mic de actori; dar un stimulent

1. Putem invoca aici o distincție celebră: cea dintre *onoare* și *demnitate* (vezi Parsons: 1994). Ideea de *onoare* este în mod intrinsec legată de cea de *inegalitate*, privește privilegiilor și distincțiilor; de pildă, zicem că unei persoane i s-a făcut onoarea de a fi primită într-un anumit club select ori de a i se acorda un anumit premiu râvnit de mulți etc. Onoarea nu este universală; dacă toți am fi onorați, atunci ea ar deveni goală de sens. Dar

alături de noțiunea de onoare există noțiunea modernă de demnitate. Ea este de tendință egalitară și universalistă: când vorbim despre demnitatea ființelor umane, presupunem că fiecare o posedă, și anume în mod egal (pesemne că cea mai celebră formulare a ideii se află la Kant: în ideea sa că ființele umane sunt locuitori ai unui regat al scopurilor în sine). Prăbușirea organizării ierarhice a societății umane și emergența democrațiilor au dus la prevalența demnității asupra onoarei (Miroiu: 1998, p. 19).

Ideea de stimulent selectiv indică însă faptul că, într-o democrație, egalitatea de tratament trebuie însoțită de cea a unui tratament inegal. Reconstruită în cadrul larg al demnității, onoarea devine doar un tip special de bun privat, furnizat ca rezultat al unei acțiuni colective.

negativ e de multe ori pedeapsa de a exclude pe cineva de la folosirea unui bun, ceea ce din nou face ca acest tip de stimulent să fie mai ieftin. Costurile scad și dintr-un alt motiv. În general, pentru a fi eficientă, sancțiunea trebuie să se aplice uniform, deci să se întemeieze pe o normă. Dar orice normă uniformizează și, prin urmare, costurile formulării și aplicării ei scad.

Totuși, tocmai aici apar și problemele. Căci, dacă pentru producerea bunului nu e necesară chiar unanimitatea, sancțiunile sunt în fond nenecesare – iar lucrul acesta este la un moment dat notat de actori. Apoi, dacă sancțiunile nu se aplică uniform, tentația de a nu coopera crește; însă în acest caz apare pericolul ca bunul colectiv să nu se mai producă – iar aplicarea stimulentelor negative se poate dovedi ineficientă. Chiar dacă de multe ori oamenii acceptă să suferă sancțiunea pentru că nu au respectat o normă (șoferii acceptă faptul că, dacă au depășit limita de viteză, trebuie să plătească amendă), în multe cazuri sancțiunile sunt cu greu acceptate (și uneori nu sunt acceptate ca legitime). Situația e și mai dificilă atunci când acțiunea colectivă este una care se repetă; oamenii vor fi și mai puțin dispuși să accepte pedepse recurente.

Stimulentele selective ca bunuri colective de nivelul doi

Dacă deosebim între actorul care primește un stimulent selectiv și cel care îl furnizează, atunci, observă Oliver, devine evidentă o proprietate esențială a acestor stimulente. Și anume faptul că

folosirea stimulentelor selective pentru a-i face pe alții să acționeze colectiv este ea însăși o formă de acțiune colectivă, prin faptul că furnizează un bun public (Oliver : 1980, p. 1361).

Desigur, stimulentul selectiv este de multe ori un bun privat (deși, cum am menționat, uneori acesta poate să nu fie exclusiv). Dar acțiunea de a produce și furniza membrilor grupului acest bun este una de natură colectivă. Fiindcă unii membri ai grupului trebuie să se coordoneze pentru a produce un bunul originar, ci un alt bun, care este stimulentul selectiv. Membrii unui sindicat care vor să facă o grevă (bunul colectiv originar) trebuie să coopereze pentru a le oferi oamenilor stimulentul de a participa la grevă (de pildă, pentru a organiza piclete care să-i împiedice pe muncitori să meargă la lucru este nevoie de o cooperare de nivelul doi).

Să ne gândim la modul în care ideologia poate fi utilizată ca stimulent de un grup. La modul general, o ideologie contribuie la creșterea cooperării. Ca

urmare, o mișcare cu o ideologie puternică va avea nevoie de mai puține alte stimulente selective pentru acțiunea colectivă decât va avea nevoie o mișcare lipsită de o asemenea ideologie. Stimulentele selective și ideologia sunt astfel, într-un sens, intersubstituibile. Însă, cum în general folosirea stimulentelor negative de către un grup împotriva unui membru al său va face ca acela să fie mai puțin de încredere, un mijloc esențial pentru a minimiza un astfel de efect este apelul la o ideologie potrivită: dacă va dispune de un sistem ideologic dezvoltat, un grup va fi atunci stimulat să folosească și stimulente negative (Oliver: 1980, pp. 1370-1372).

Acum să luăm ca exemplu perioada socialismului târziu în România. Ideologia oficială a vremii era oferită de Partid; dar cea prevalentă, acceptată difuz – cel puțin de o majoritate de oameni –, era una opusă regimului. Aceasta era însă foarte puțin explicită și dezvoltată – mai degrabă era un tip general de atitudine negativă față de o realitate decât o imagine coerentă a unor valori și a unei realități de dorit; capacitatea acesteia de a explica realitatea, dar și de a furniza un ghid de orientare conceptuală și de acțiune era extrem de redusă. (Stim însă că aceste trăsături sunt foarte importante pentru o ideologie articulată.) Întrebarea pe care o pun este următoarea: din ce motive nu a existat un stimulent de creare a unei astfel de ideologii articulate?

Potrivit teoriei lui Olson, cred că putem formula aici următorul tip de răspuns. Chiar dacă oamenii aveau același gen de atitudini față de regimul din perioada socialismului târziu din România, dezvoltarea unei ideologii coerente era o chestiune de acțiune colectivă. Procesul respectiv constă în capacitatea de a produce stimulente selective (și, am văzut, ideologia poate fi asimilată funcțional acestora). Or, producerea de stimulente selective este o acțiune colectivă de nivelul doi. Grupul care avea nevoie de ele nu era privilegiat: era foarte mare; și, chiar dacă am dori să îl reducem la intelectualitatea umanistă, încă nu putea fi vreo garanție că devinea privilegiat. Stim foarte bine că în acea perioadă nici acțiunea colectivă de nivelul întâi nu a fost efectivă; cu atât mai mult cea de nivelul doi, care e întotdeauna mai greu de împlinit.

Teoria olsoniană a acțiunii colective întâmpină însă în acest loc o obiecție fundamentală. Și anume, să acceptăm argumentul lui Olson că actorii raționali nu vor coopera pentru a produce bunul colectiv. În acest caz, susține el, o soluție este ca membrilor grupului să li se ofere stimulente selective – în general, bunuri private, al căror beneficiu îi face să participe la acțiunea colectivă. Dar furnizarea acestor stimulente selective este ea însăși o acțiune colectivă: unii membri ai grupului trebuie să coopereze pentru a le produce. Dacă grupul este latent în ceea ce privește bunul originar, soluția stimulentelor

selective presupune că grupul este privilegiat relativ la al doilea bun : există un membru sau o coaliție de membri din cadrul său care au costuri mai mici decât beneficiile producerii bunului ce constă în stimulentul selectiv. Or, această supozitie nu se justifică. Construcția situației nu a presupus că ea este adevărată¹.

Argumentul poate fi iterat. Să admitem că grupul nu este privilegiat în ceea ce privește bunul de nivelul doi. Atunci, pentru a se produce stimulentul selectiv, e nevoie să apelăm la un stimulent selectiv nou, care să îi determine pe membrii grupului să facă acțiunea colectivă de furnizare a primului stimulent selectiv. Or, producerea acestui stimulent selectiv nou, de nivelul doi, este rezultatul unei acțiuni colective de nivelul trei. (De exemplu, folosirea unui stimulent selectiv negativ – pedepsirea celor membri ai grupului care defecțează – presupune că unii membri ai grupului sunt dispuși să plătească pentru a monitoriza acțiunile membrilor grupului și pentru a-i pedepsi pe cei care defectează.) Pentru realizarea acestei acțiuni e nevoie să presupunem că grupul este privilegiat (în ceea ce privește această acțiune colectivă). Dar acest lucru nu este cuprins în definiția situației. Și aşa mai departe, putem conchide că pentru a explica acțiunea colectivă originară, teoria lui Olson a stimulentelor selective presupune că ea este rezolvată la un al doilea nivel, ceea ce, la rândul său, presupune că e rezolvată la un al treilea nivel și aşa mai departe. Teoria colapsează în fața unui argument de tipul regresului la infinit.

Înainte de a indica modalitățile în care s-ar putea răspunde acestei obiecții, să vedem ce consecințe va avea recunoașterea faptului că există niveluri superioare ale acțiunii colective ; în particular, voi insista asupra recunoașterii faptului că stimulelele selective sunt furnizate ca rezultat al unei acțiuni colective de nivelul doi.

Acțiunea colectivă cu două niveluri

Să presupunem că, într-o anumită situație, acțiunea colectivă este organizată prin intermediul unor stimulente selective. În acest caz trebuie să deosebim între două niveluri ale acesteia. Mai întâi, e acțiunea colectivă de la primul

1. Rothstein (2005, p. 146) susține un punct de vedere asemănător : el argumentează că formarea unei instituții politice ca încercare de a răspunde unei probleme de acțiune colectivă prezintă ea însăși o problemă de acțiune colectivă. Căci, dacă actorii sunt raționali, atunci nu se poate explica de ce aceștia produc o instituție. Formarea instituției ridică aceeași problemă a stimulentelor – pe care instituția ar trebui însă să o rezolve.

nivel, care urmărește producerea bunului colectiv dorit. Fiecare membru al grupului are la acest nivel – deci când urmează să facă o *alegere de nivelul întâi* – două opțiuni : să coopereze pentru producerea bunului sau să defecteze. În al doilea rând, actorii vor decide, la al doilea nivel al acțiunii colective, în ceea ce privește producerea bunurilor de un tip nou – stimulentele selective. La nivelul *alegerilor de nivelul doi*, pentru fiecare actor există însă (Heckathorn : 1988 ; 1990 ; 1993 ; 1996) trei variante de acțiune : prima este aceea de a contribui la acțiunea colectivă de producere a stimulentelor selective ; a doua este aceea de a se opune acțiunii colective ; iar a treia este, iarăși, aceea de a defecta, de a nu contribui. Să notăm că primele două variante au ceva în comun : și atunci când contribuie la producerea stimulentului selectiv, și atunci când se opune producerii acestuia, actorul suportă anumite costuri (care pot fi diferite ca mărime) ; când defectează, actorul nu suportă însă nici un cost. La primul nivel, alegerea privește actorul individual respectiv – dacă să contribuie sau nu la producerea bunului. La nivelul al doilea, alegerea are un cu totul alt sens : 1) să nu influențeze (defectând la acest nivel) sau 2) să influențeze comportamentul celorlalți (fie contribuind la producerea stimulentului selectiv, fie opunându-se producerii lui).

Acum, dacă ținem seama de faptul că actorul are de făcut alegeri la două niveluri (deci dacă modelăm comportamentul său în funcție atât de alegerea de a contribui, cât și de alegerea de a-i controla pe alții), atunci strategiile de acțiune ale unui actor se multiplică. Ele sunt redate în următorul tabel (Heckathorn : 1993, p. 332) :

Alegere pentru a contribui la bunul public (primul nivel)	Alegere în ceea ce privește controlul interpersonal (al doilea nivel)		
	Control prin acord (cooperare)	Nici un control (defectare)	Control prin opunere
Contribuie (cooperare)	Cooperare totală	Cooperare privată	Opoziție prin acord
Nu contribuie (defectare)	Cooperare ipocrită	Defectare totală	Opoziție totală

Să analizăm pe scurt fiecare dintre cele șase strategii. Mai întâi avem cazurile în care, la nivelul al doilea, actorul alege să defecteze : el nu încearcă să influențeze felul în care se vor comporta ceilalți, lăsându-i să facă ceea ce doresc. Sistemul de interacțiune socială este atunci unul de cooperare voluntară. Prima strategie de acțiune este cea în care actorul contribuie la primul nivel la acțiunea colectivă, dar defectează la al doilea. (Schematic, acest tip de

comportament poate fi desemnat prin sirul CD – cooperare la primul nivel + defectare la al doilea nivel.) În acest caz avem o strategie de *cooperare privată* (privată pentru că actorul nu dorește să influențeze ceea ce fac ceilalți). A doua strategie este de tip DD : *defectare totală*. Actorul se comportă ca un blatist la primul nivel și, în mod consecvent, tot ca un blatist la al doilea nivel. El vrea să beneficieze gratuit de bunul colectiv produs, dar nu dorește să-i influențeze pe ceilalți, contribuind la producerea unui stimulent selectiv care să fie furnizat celorlalți actori, astfel încât aceștia să decidă să participe la acțiunea colectivă. Costurile actorului sunt nule, atât la primul, cât și la al doilea nivel.

Cazurile în care la nivelul al doilea actorii nu defectează, ci, dimpotrivă, fie sprijină aplicarea de stimulente selective, fie se opun aplicării acestora sunt foarte interesante. Mai întâi, e posibilă situația de tip CC – *cooperare totală*. În aceasta, actorul contribuie la producerea bunului public și, de asemenea, la sancționarea celor care nu contribuie ; un astfel de actor maximizează atât contribuția individuală (la primul nivel), cât și cea colectivă (la al doilea nivel) pentru producerea bunului colectiv. În al doilea rând, e posibilă o situație de *cooperare ipocrită* : una de tip DC, în care actorul nu contribuie, are un comportament de blatist, dar contribuie cu resurse pentru a-i obliga pe ceilalți să coopereze ; actorul nostru vrea să beneficieze gratuit de un bun, dar vrea ca bunul să fie produs prin contribuția celorlalți. O asemenea strategie este cea a managerilor, în raport cu muncitorii din subordine : managerul susține costurile controlului normativ prin care ceilalți membri ai grupului sunt constrânși să suporte costurile cooperării la primul nivel (Heckathorn : 1990, p. 374). O strategie posibilă este aceea de opoziție prin acord, de tip CO, în care actorul alege să contribuie, dar se opune sancționării celor care nu vor să contribuie. Actorul nostru consideră că e bine să coopereze, dar apără drepturile celor care nu vor să contribuie. El vrea, de exemplu, să participe la o grevă, dar consideră că cine nu dorește să participe la grevă are tot dreptul să fie lăsat să se compore astfel. Ultima strategie posibilă a unui actor este aceea de a susține o *opozitie totală*, de tip DO : el nu acceptă să coopereze și, în același timp, se opune instituirii unor norme care să-i oblige pe ceilalți actori să contribuie¹.

1. Brown și Boswell (1995) aplică teoria lui Heckathorn la analiza unui caz paradigmatic : greva generală din SUA din anul 1919.

Acțiunea colectivă cu mai mult de două niveluri

Uneori devine important să studiem comportamentul la nivelul al treilea. Să observăm că nivelul al doilea constă din norme care se aplică pentru a constrângi modul în care se comportă actorii la primul nivel. Dar este posibil să mai urcăm un nivel: observăm atunci că actorii pot încerca să controleze nu atât comportamentul de la primul nivel, cât pe acela care constă în încercarea de a impune norme de comportament. Eu pot fi de acord că ceilalți au tot dreptul să fie lăsați să defecteze, dar mă pot opune și încercărilor altor actori de a-i constrângi pe ceilalți să nu defecteze. Acum opoziția mea nu vizează modul în care se încearcă să se constrângă de către alți actori comportamentul de prim nivel al actorilor, ci un tip de normare a comportamentului actorilor la al doilea nivel.

În cazul controlului situat la al doilea nivel, actorii creează norme care afectează comportamentul actorilor la primul nivel. În cazul controlului situat la al treilea nivel, actorii creează și fac apel la norme ce vizează modul în care sunt exercitate alte norme: e vorba deci de norme de ordinul doi, de *metanorme* – norme care reglementează norme.

Un exemplu cu privire la modul în care funcționează metanormele este dat de Axelrod (1986, p. 1101). Un mod de a aplica o normă este acela de

a-i pedepsi pe cei care nu o sprijină. Cu alte cuvinte, să îi sanctionezi nu numai pe cei care nu respectă legea, dar și pe cei care refuză să îi pedepsească pe cei ce defectează. Aceasta înseamnă să stabilești o normă că trebuie pedepsiți cei care nu pedepsesc o defectare. E ceea ce vom numi o *metanormă*.

Metanormele sunt folosite pe larg în sistemele bazate pe denunțuri din societățile comuniste. Când autoritățile acuză pe cineva că a făcut ceva greșit, altora li se cere să îi denunțe pe cei acuzați. Faptul de a nu te alătura acestei forme de pedeapsă este el însuși luat ca o defectare în raport cu grupul. [...] Un alt exemplu: atunci când Uniunea Sovietică a sprijinit reprimarea mișcării Solidaritatea în Polonia, Statele Unite au cerut aliaților lor să înceteze furnizarea către Uniunea Sovietică a componentelor pentru conductele sale noi de gaze. Dar, nevrând să acopere costurile aplicării acestei pedepse, aliații au refuzat. În această situație, Statele Unite au adoptat metapedeapsa impunerii de sancțiuni companiilor străine care ignorau sancțiunile.

La primul nivel apare întâia oară problema cooperării agenților. La al doilea nivel, problema acțiunii colective reapare sub forma nevoii ca actorii să

coopereze pentru a impune controlul asupra comportamentului celorlalți (prin stimulelele selective). Dar acum, la al treilea nivel, apare o nouă problemă de acțiune colectivă, constând în necesitatea de a impune o metanormă ; și, evident, apare și problema unui blatism la acest al treilea nivel (Heckathorn : 1990, p. 378).

Dacă avem în vedere nu două, ci trei niveluri ale acțiunii colective, atunci abordarea lui Heckathorn poate fi regândită. El consideră că la al doilea nivel al acțiunii colective actorii au în față nu două opțiuni – C și D –, ci trei – C, D și O. În acest fel, la al doilea nivel actorul putea fie să nu încerce să-i influențeze pe ceilalți (defectând la acest nivel), fie să încerce să îi influențeze pe ceilalți. Aici însă, după Heckathorn, sunt două posibilități. Actorul poate : 1) să contribuie la producerea stimulentului selectiv (alegând varianta C) sau 2) să se opună producerii lui (alegând varianta O). Dar acum putem nota că varianta O nu are același statut ca și celelalte două. Când te opui producerii stimulentului selectiv, nu ai în vedere comportamentul de nivelul întâi al celorlalți actori, ci cu totul altceva : felul în care se comportă aceștia la al doilea nivel. Ca urmare, când te opui producerii stimulentului selectiv, te opui unui tip de normare a comportamentului actorilor la al doilea nivel. Astfel, opțiunea O nu este o alternativă situată la al doilea nivel, ci descrie comportamentul de a te opune la al treilea nivel. A te opune acțiunii colective la nivelul al doilea este astfel un tip de acțiune (de a defecta) la nivelul al treilea.

Dacă însă analiza lui Heckathorn nu vizează doar acțiunea colectivă la primele două niveluri, ci la primele trei, înseamnă că situațiile în care se pot afla actorii pot fi descrise altfel. și anume, ținând seama că la fiecare nivel actorii au doar două opțiuni – să defecteze (D) sau să coopereze (C) –, când analiza noastră are trei niveluri, situațiile posibile sunt următoarele opt (vezi și Brown, Boswell : 1995) :

Nivelul comportamentului			Strategia	Exemplu
1	2	3		
C	C	C	???	Combinăție inconsistentă
C	C	D	Cooperare deplină	Participi la grevă și îi încurajezi și pe ceilalți să participe (de exemplu, faci parte dintr-un pichet care îi împiedică pe ceilalți să spargă greva).
C	D	C	Cooperare ipocrită	Participi la grevă, dar îi încurajezi pe ceilalți să spargă greva.

Nivelul comportamentului			Strategia	Exemplu
1	2	3		
C	D	D	Cooperare privată	Participi la grevă, dar nici nu încurajezi, nici nu îi descurajezi pe ceilalți să participe la grevă.
D	C	C	???	Combinăție inconsistentă.
D	C	D	Cooperare ipocrită	Nu participi la grevă, dar îi încurajezi pe ceilalți să participe.
D	D	C	Opoziție completă	Nu participi la grevă și îi încurajezi pe ceilalți să spargă greva.
D	D	D	Defectare completă	Nu participi la grevă și nici nu îi încurajezi, nici nu îi descurajezi pe ceilalți să participe la grevă.

Un model de acest tip are mai multe proprietăți atractive. Mai întâi, el permite să se argumenteze cum se poate ajunge la o stare de echilibru. Dacă primul actor face prima mișcare, urmat la momente succesive de ceilalți n actori, apoi la momentul $n+1$ primul actor face a doua mutare etc., grupul atinge un echilibru, în care poziția nici unui actor nu poate fi îmbunătățită printr-o schimbare unilaterală de strategie (Brown, Boswell : 1995). În al doilea rând, se poate construi o funcție simplă de utilitate a actorilor care să țină seama de beneficiile și de costurile acestora la fiecare nivel (Heckathorn : 1990 ; 1996).

Problema fundamentală este însă alta : nu există nici un argument pentru a susține că analiza trebuie să se oprească la numai trei niveluri. Desigur, dincolo de acestea intuiția este foarte puțin folositoare (de pildă, dincolo de metanorme), ceea ce nu poate constitui însă un argument. Dificultatea cu care se confruntă teoriile acțiunii colective este aceea că încercarea de a arăta că la un nivel n este soluționată problema acțiunii colective presupune că aceasta este soluționată deja la nivelul $n+1$. În particular, că acțiunea la nivelul întâi se realizează dacă ea era deja realizată la nivelul doi. Soluția stimulentelor selective a lui Olson nu este deloc o soluție ; ea indică mai degrabă existența unei probleme.

Clasificarea regulilor : abordarea verticală

Una dintre cele mai importante dezvoltări ale distincției dintre acțiunile de niveluri diferite constă în distincția între trei niveluri ale analizei arenelor de acțiune (Kiser, Ostrom : 1982 ; Crawford, Ostrom : 1995 ; Ostrom : 2005).

Autorii disting nivelul *operational*, cel *colectiv* și cel *constitutional* al acțiunii și, în raport cu acestea, trei tipuri de reguli.

Regulile operaționale afectează direct deciziile cotidiene făcute de participanții din orice situație. Acestea se pot schimba relativ repede – de la o zi la alta. *Regulile de alegere colectivă* afectează activitățile și rezultatele operaționale prin felul în care determină cine este eligibil să fie participant și ce reguli specifice urmează să fie folosite pentru a schimba regulile operaționale. Aceste schimbări se fac mult mai încet. *Regulile de alegere constitutională* afectează mai întâi activitățile de alegere colectivă prin aceea că determină cine este eligibil să fie participant și care sunt regulile ce vor fi folosite pentru a construi mulțimea regulilor de alegere colectivă, care, la rândul lor, afectează mulțimea regulilor operaționale (Ostrom : 2005, p. 58).

La primul nivel, orice individ face alegeri operaționale : alege ce să mănânce la micul dejun, ce haine, autoturism sau casă să își cumpere, ce loc de muncă să ocupe etc. Aceste alegeri sunt exprimate prin acțiunile sale la acest nivel. Regulile care apar aici vizează modul de comportament privind alegerile individuale. De pildă, pentru a-ți construi o casă, trebuie să respecti reglementările în acest sens ; dacă folosești autoturismul pentru a merge la firma unde lucrezi, trebuie să respecti regulile de circulație etc. Regulile precum cele de circulație, care prescriu modul în care participanții la trafic trebuie să se comporte, constituie poate cel mai bun exemplu de reguli la nivel operațional. Ele privesc comportamentul individual efectiv. Desigur, regulile de circulație nu se schimbă foarte ușor (să ne gândim câtă confuzie ar crea o asemenea situație !), dar în general astfel de reguli se pot schimba ușor ; iar unul dintre motive este acela că schimbarea lor nu are, de obicei, consecințe asupra altor reguli de la alte niveluri. Când membrii unei familii decid să se mute dintr-o locuință în alta, ei pot să țină cont de anumite standarde, reguli agreate sau le pot schimba în funcție de situația concretă în care se află.

La al doilea nivel, indivizii se află în arena de acțiune colectivă. Aici, ei pot participa la alegerea, prin intermediul unor reguli de alegere, a unor reguli obligatorii pentru toți sau pentru unii membri ai grupului. Indivizii aflați într-o situație la primul nivel pot ei însăși să fie, în același timp, într-o situație de alegere de la al doilea nivel. De pildă, producătorii de lapte de consum dintr-o țară cad de acord să adopte cu toții un anumit standard privind calitatea produselor realizate. Aceștia acționează la primul nivel și tot ei decid, la al doilea nivel, ce reguli să se adopte pentru a constrângă activitățile

desfășurate. Alteori însă, participanții sunt diferiți : parlamentarii aleși sunt, de bună seamă, ei însiși participanți la situația definită de primul nivel – care constă în alegerile legislative ; dar numai ei sunt participanți la acțiunea de la al doilea nivel, când pot alege ce reguli să se folosească – de exemplu, chiar pentru alegerile de la primul nivel. La fel, într-o familie, membrii acesteia (adeseori numai părinții) decid ce reguli trebuie să respecte fiecare dintre ei (de exemplu, cât timp poate un copil să se uite la televizor sau să lucreze la calculator). Aceste reguli se pot schimba mai greu decât cele operaționale ; unul dintre motive este acela că o asemenea schimbare are consecințe și asupra configurației regulilor de la primul nivel.

Al treilea nivel este cel al regulilor constituționale¹. Să luăm câteva exemple : mai mulți producători de apă se întâlnesc pentru a discuta care sunt regulile pentru a extrage apă dintr-un anumit bazin (Ostrom : 2005, p. 61) ; sau reprezentanții unor comunități se întâlnesc pentru a discuta formarea unei uniuni între acestea etc. Sau reprezentanții acestor comunități se adună după un timp pentru a rediscuta termenii fundamentali ai acordului lor de cooperare. (În tradiția contractualistă, acest set de reguli are valoarea unui contract fundamental al indivizilor membri.) Regulile de la acest nivel le reglementează pe cele de luare a deciziilor colective (inclusiv modul de selectare a celor care urmează să ia decizii colective). Regulile constituționale privesc aşadar chiar modul în care se selectează și se aplică regulile colective. De pildă, o regulă constituțională este aceea că Parlamentul poate reglementa modul în care se realizează traficul rutier. Desigur, la fel ca și la nivelul colectiv, participanții la acest al treilea nivel pot fi aceiași sau pot fi diferiți de cei aflați la primele niveluri de acțiune. Este ușor de observat că regulile constituționale se schimbă cel mai greu, în parte și fiindcă modificarea lor va afecta și regulile de la primele două niveluri².

Să observăm, de asemenea, că numărul nivelurilor de analiză nu este în principiu limitat. Ostrom observă că în multe situații primele trei niveluri de abordare sunt suficiente, dar că uneori se poate face apel la altele – de pildă,

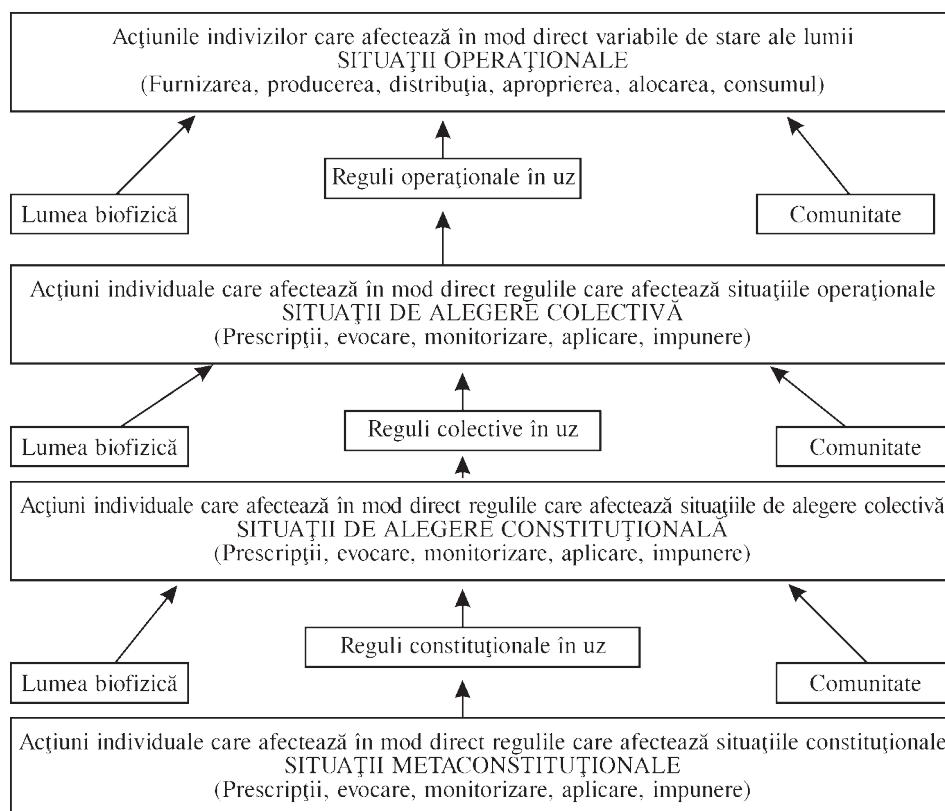
1. Analog nivelului metanormelor sugerat de Axelrod (1986).

2. Nu trebuie să facem confuzie între nivelul constituțional al acțiunii și Constituția unei țări. Primul motiv este acela că putem vorbi despre un astfel de nivel constituțional și în alte situații : de exemplu, când se constituie o firmă sau se întemeiază o familie ; în general, nivelul constituțional poate privi și alte grupuri de oameni decât cele care constituie un stat. În orice grup, comunitate sau societate, în orice moment există seturi de reguli constituționale în uz.

la un al patrulea, *metaconstitutional* (Ostrom: 1999, p. 59). Importanța regulilor la niveluri mai ridicate este deosebită:

Dacă se stabilesc reguli la un nivel, fără reguli la celelalte niveluri, se va produce un sistem incomplet care se poate să nu dureze un timp mai îndelungat (Ostrom: 1990, p. 102).

Schema de mai jos rezumă această abordare, accentuând distincția dintre nivelurile diferite de acțiune și dintre regulile de la fiecare nivel (Ostrom: 1999, p. 60).



Răspunsuri

Din punct de vedere teoretic, cred că dificultatea indicată mai devreme – și anume faptul că nu există nici un argument pentru a susține că analiza trebuie să se opreasă la numai trei niveluri – este cea mai gravă pentru o teorie a acțiunii colective. Cum poate fi ea soluționată? Se poate observa ușor că, în

forma în care a fost construită, dificultatea are caracteristici comune altora : de pildă, dificultățile construirii unei ierarhii infinite a mulțimilor sau ale construirii unei ierarhii a limbajelor (limbaj obiect, metalimbaj, metametalimbaj etc.). De aceea, am putea spune că aici nu ne confruntăm cu ceva cu totul nou, ci, dimpotrivă, cu o situație deja bine bătătorită.

Câteva soluții posibile apar imediat. Prima este aceea de a colapsa ierarhia. Heckathorn a procedat astfel, atunci când a introdus o acțiune tipică pentru nivelul al treilea (cea de a te opune impunerii de sancțiuni celor care nu contribuie la primul nivel) ca o alternativă la al doilea nivel. Problema este că aceasta nu e de fapt o soluție : nu există nici o motivație teoretică pentru această abordare. În al doilea rând, am putea sugera că ierarhia la un moment dat se închide ; există un ultim nivel la care acțiunea colectivă este asumată ca fiind realizată. Soluțiile contractualiste au mers pe o astfel de cale. Ideea este că ierarhia are un capăt care constă în intervenția statului ; astfel se asigură că acțiunea colectivă la cel mai înalt nivel se realizează. Problema cu acest tip de răspuns este însă că nu explică cum apare această acțiune a statului. Răspunsul contractualist *justifică* felul în care se realizează acțiunea colectivă la cel mai înalt nivel, dar *nu explică* felul în care se constituie acesta. (Ce îi determină pe oameni să realizeze acțiunea colectivă de a construi mecanismul statului ?) Un alt răspuns de același tip se află în lucrările lui Elinor Ostrom (1999, 2005), care sugerează că nivelurile pot fi oricât de multe, că nu există nici un temei teoretic al opririi la unul dintre ele (de exemplu, la cel constituțional sau metaconstituțional). Și totuși, ea pare să sugereze un capăt al ierarhiei (în acest sens, vezi și schema de mai sus) – lumea biologică. Altfel spus, Ostrom pare să accepte un anumit tip de fundamentare în biologic, un nivel nonsocial care ar reprezenta capătul ierarhiei. Nu cred că o asemenea sugestie poate fi luată foarte în serios : chiar în contextul lucrărilor lui Ostrom, ea nu este decât o idee neargumentată. Problema unei asemenea încercări de a încheia ierarhia este că ea e reducționistă : încearcă o fundamentare a socialului în nonsocial, a normativului în factual. Există, după părerea mea, numeroase argumente filosofice împotriva unei asemenea sugestii¹.

1. Chiar dacă sunt dispuși să admit că unele încercări în acest sens sunt atrăgătoare – de pildă, ideea lui Searle (1969) a faptelor instituționale. Eu sunt însă mult mai apropiat de o înțelegere de alt tip a raportului dintre fapte și valori sau norme, și anume aceea că faptele nu există decât încărcate valoric. (În acest sens, problema care se pune nu este aceea a locului valorilor într-o lume de fapte, ci a locului faptelor într-o lume a valorilor ; vezi și Putnam : 1981.)

În lucrările sale din anii '90, Olson sugerează un alt răspuns: ideea că apariția acțiunii colective este rezultatul unei evoluții a cooperării, iar logica cooperării actorilor raționali impune apariția statului (prin mecanismul celei de-a doua „mâini invizibile”). Răspunsul olsonian este, după părerea mea, de tipul punctului fix (amintesc discuțiile din secțiunea 12.2 cu privire la încercările de a soluționa o dificultate analoagă referitoare la conceptul de cunoaștere comună). Potrivit lui Olson (1993, 2000), există cel puțin o situație în care două niveluri succesive se identifică: cele descrise de banditul staționar, care devine comprehensiv. În particular, *statul are un rol reflexiv*, fiind mecanismul prin care se realizează acțiunea colectivă la un nivel și, în același timp, o parte a structurii de acțiune la acel nivel. Desigur, acest răspuns olsonian va putea deveni și mai semnificativ în măsura în care ar putea sugera că astfel de mecanisme funcționează nu numai când avem sistemul ca întreg (și deci când vorbim despre stat), ci și când avem în vedere, de exemplu, cooperarea care conduce la acțiunile sindicale. Fiindcă, ne amintim, el sugera în *Logica acțiunii colective* că statul și celelalte instituții ale acțiunii colective trebuie să aibă o aceeași logică, derivată din faptul că oferă același tip de bunuri¹.

14.3. Un exemplu: bugetul de stat ca bun comun (*)

În această secțiune voi exemplifica discuțiile din secțiunile anterioare, abordând pe un caz concret apariția unei probleme de acțiune colectivă, precum și modalitățile prin care aceasta este gestionată de actorii implicați. Cazul e interesant, cred, din două motive. Primul este conceptual: vom întâlni două tipuri de modelare a unor situații și vom putea interoga implicațiile acestora. Al doilea este practic: voi argumenta că, în măsura în care modelele construite corespund unor cazuri reale, implicațiile privind politicile publice pot fi detectate mai ușor și pot fi formulate cu mai mare precizie.

Una din direcțiile importante de utilizare a fondurilor de la bugetul de stat este educația. Felul în care sunt concepute mecanismele de finanțare a educației – deci politicile publice de finanțare a acesteia – presupune înțelegeri diferite ale modalităților de distribuire a fondurilor alocate ei. În particular, există cazuri în care partea din bugetul de stat cu o anumită destinație poate

1. Am discutat mai pe larg acest tip de soluții în Miroiu (1998, pp. 55-62), unde am și argumentat de ce soluțiile reflexive sunt de preferat.

funcționa ca bun comun, în înțelesul tehnic definit în secțiunea 13.1. În cele ce urmează voi da un exemplu în acest sens, privitor la mecanismele de finanțare a învățământului superior. Voi arăta mai întâi cum poate fi conceptualizată, în contextul unor politici posibile, suma alocată prin buget pentru finanțarea universităților ca un bun comun. Apoi voi arăta cum o abordare hobbesiană conduce la politici de un anumit gen și voi accentua unele dintre consecințele acestor politici. Nu întâmplător, voi argumenta că această abordare hobbesiană, ca și politicile care o însotesc, poate fi considerată o caracterizare abstractă (dar, cred, într-o mare măsură adekvată) a situației din România.

Mecanisme de finanțare a universităților

De multe ori se argumentează că modul în care sunt finanțate universitățile conduce la distorsionarea pieței învățământului superior. În această secțiune voi discuta două posibile astfel de mecanisme (iar al doilea cred că descrie într-o oarecare măsură – relevantă – politica de alocare a fondurilor bugetare către universitățile românești). Voi argumenta că în ambele cazuri tipul de intervenție a statului este discutabil : politica de a aloca un număr determinat de locuri „de la buget” pentru studenți are ca rezultate sărăcia resurselor pe care le pot atrage universitățile, precum și stimularea unei dezvoltări extensive exagerate a acestora.

A spune în România de azi că învățământul superior este subfinanțat e un loc comun (în limbajul acestei lucrări, este o „cunoaștere comună”). Sumele alocate per student pe an sunt extrem de mici. În ultimul deceniu, suma totală alocată anual pentru ceea ce se numește finanțarea de bază (destinată acoperirii costurilor salariale și ale utilităților) a fost în general în jur de 400 de euro/student. Chiar și în anul 2006, când guvernul a alocat învățământului sume mai mari de bani, acestea au mers spre investiții ; din acest motiv, argumentul pe care îl voi prezenta mai jos nu e afectat de acest fapt.

Începând din 1999, universitățile publice au început să ofere un număr tot mai mare de locuri „cu taxă”¹ acelor persoane care doresc să plătească pentru a obține o educație universitară. Or, aceste taxe sunt și ele foarte mici. Datele disponibile de la Ministerul Educației și Cercetării (MEdC) arată că acestea

1. Formularea e de fapt incorectă. Universitățile nu încasează taxe de la studenți, ci prețuri ale serviciilor educaționale oferite.

au fost între 350 și 650 de euro, atât în cazul universităților publice, cât și în cel al universităților private (uneori chiar mai scăzute). Învățământul superior românesc este foarte ieftin ; e poate cel mai ieftin serviciu oferit astăzi în România. Un fapt straniu, având în vedere că în ultimii ani prețurile bunurilor și serviciilor au crescut extrem de mult în România – în multe cazuri, ele sunt de câțiva ani la nivelul prețurilor din Uniunea Europeană. Și, ținând cont că fondurile provenite din finanțarea de bază și din taxe reprezintă cea mai mare parte a veniturilor universităților, nu e de mirare că veniturile mici implică faptul că universitățile românești sunt tot mai puțin capabile să facă față concurenței : ele pot oferi tot mai puțin acces la informație, salarii mai puțin atractive, facilități de cercetare mai proaste etc.

Pentru a colecta mai multe fonduri, soluția la care au făcut apel imediat universitățile românești a fost aceea de a implementa politici de dezvoltare extensivă ; ele au înmatriculat un număr tot mai mare de studenți cu taxă – iar consecința a fost imediată : creșterea veniturilor la bugetul propriu.

Numărul de studenți din universitățile publice din România	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Studenți finanțați de la buget (programe universitare)	233.390	233.015	230.207	244.032	251.728	254.675
Studenți cu taxă (programe universitare)	8.514	8.046	10.166	32.761	72.166	126.103

Sursa : MEdC ; conform datelor oferite de Institutul Național de Statistică, numărul studenților din universitățile publice a continuat să crească, ajungând în anul universitar 2003/2004 la 476.881, în condițiile în care statul nu a oferit un număr mai mare de locuri „fără taxă”.

Întrebarea care se pune imediat este următoarea : de ce nu au adoptat universitățile un alt tip de politici pentru a-și mări fondurile – de pildă, ridicând nivelul taxelor pentru studenții plătitori și menținând relativ mai scăzut numărul de studenți înmatriculați ? Țin de domeniul folclorului următoarele tipuri de explicații. Prima este aceea că în România oamenii sunt foarte săraci și nu își pot permite să plătească mai mult pentru educație. Dacă taxele ar fi fost mai mari, tot mai puține persoane ar fi dorit să se înscrive în programe universitare. Dar datele empirice par să respingă o asemenea explicație. În România se cumpără foarte multe produse, la prețuri foarte mari ; creditul a explodat în ultimii ani, pentru tot felul de mărfuri și servicii – dar creditele

pentru finanțarea educației sunt încă foarte puțin răspândite¹. O a doua explicație populară e că taxele cerute de universități sunt mici fiindcă piața învățământului superior este foarte competitivă. Universitățile – atât cele publice, cât și cele private – oferă un număr foarte mare de locuri pentru studenți, în special în domenii precum dreptul, științele economice, management, științele sociale și umaniste. Cu cât oferta este mai mare, cu atât prețul care poate fi cerut e mai mic. Argumentul este înșelător. În multe alte domenii piața e foarte competitivă, dar prețurile nu au rămas pe loc. Argumentul nu explică însă de ce nu există, ca în orice alt domeniu, o ofertă diversificată în privința prețurilor. Căci nici o universitate nu a reușit să ofere programe la un preț sensibil mai mare decât celelalte.

Explicația trebuie să se afle în altă parte. Apelând la modele ce vor fi formulate mai jos, voi argumenta că în România educația universitară este foarte ieftină datorită tipului de intervenție a statului pe piața învățământului superior în momentul în care acesta realizează finanțarea universităților publice. Finanțând un număr foarte mare de studenți „fără taxă” (și cu un nivel extrem de scăzut al finanțării), *statul distorsionează piața și constrâng universitățile să adopte taxe foarte mici*.

Primul model evidențiază foarte lărge că putem conceptualiza fondurile alocate de stat universităților ca un bun public. Cel de-al doilea face evidente implicațiile distorsionante ale intervenției statului.

Modelul formal

Punctul de plecare este mecanismul de intervenție a statului pe piața învățământului superior. Într-o societate în care autonomia universitară este valorizată foarte puternic, principala componentă a intervenției statului este modalitatea de finanțare a universităților. În 1999, în România vechea modalitate de finanțare a universităților a fost înlocuită cu finanțarea prin formulă (Miroiu, Dincă : 2000). Finanțarea se bazează pe criterii de tip input, cel mai important fiind numărul de studenți (la diferențele niveluri de studiu). Să presupunem că Ministerul Educației oferă anual un număr de locuri fără taxă pentru studiile universitare (cele din ciclul întâi). Acest număr este în România de aproape un

1. În ultimii ani, unele bănci au introdus credite pentru studiu. Dar sumele împrumutate de populație în acest scop sunt foarte mici. De pildă, BCR a anunțat că în 2006 aceste credite reprezintă în jur de 1 % din totalul creditelor acordate persoanelor fizice.

deceniu stabilit la 60.000. Ministerul Educației distribuie aceste locuri între universități (conform unei proceduri pe care, pentru moment, nu o detaliez). În afara acestor locuri, o universitate poate înmatricula și studenți cu taxă, care vor să plătească. Numărul acestora e stabilit de fiecare universitate. Să acceptăm că acest număr depinde de capacitatea de școlarizare a fiecărei universități.

Să exprimăm aceste lucruri ceva mai precis. Bugetul de stat alocă o sumă de bani Q pentru a acoperi cheltuielile pentru un număr total de n studenți fără taxă. Fiecare dintre cele k universități românești va înrola n_i studenți a căror școlarizare e suportată de la bugetul de stat. Pentru a simplifica lucrurile, voi presupune că aceeași sumă de bani este alocată pentru orice student, indiferent de programul de studii în care e înscris. (În România, această supozиie este în realitate falsă : Consiliul Național de Finanțare a Învățământului Superior a elaborat o procedură foarte sofisticată de alocare a fondurilor în funcție de tipul programului în care sunt cuprinși studenții.) Ca urmare, o universitate i va primi o sumă $n_i Q / \Sigma n_i$. Venitul v_i al universității i , care depinde direct de numărul de studenți, are și o altă sursă : fondurile care vin de la studenții ce își plătesc ei însăși școlarizarea. Fie m_i numărul acestor studenți. Dacă taxa cerută de universitate este q_i , atunci venitul total v_i al universității i va fi :

$$v_i = n_i Q / \Sigma n_i + q_i m_i.$$

Simplificând mai departe modelul, să presupunem că Ministerul Educației distribuie în mod egal între cele k universități numărul n de studenți. Atunci vom avea $n = \Sigma n_i = kn_i$, și deci :

$$v_i = Q/k + q_i m_i.$$

Pentru fiecare student, fie c_i costul universității pentru școlarizarea lui. Voi presupune că aceste costuri sunt mai mari decât alocația bugetară $Q/\Sigma n_i$, deci că în țara respectivă învățământul superior este subfinanțat (o supozиie acceptabilă, cred, în mai toate țările) :

$$c_i > Q/\Sigma n_i,$$

ceea ce înseamnă că putem pune

$$c_i = Q/\Sigma n_i + a_i,$$

unde $a_i > 0$ este o constantă. Costul total C_i al universității i este

$$C_i = (n_i + m_i) c_i,$$

iar beneficiul ei net u_i este :

$$u_i = v_i - C_i = n_i Q/\Sigma n_i + q_i m_i - (n_i + m_i) c_i.$$

Date fiind resursele sale, o universitate i poate școlariza anual un număr maxim de $s_i = m_i + n_i$ studenți. Evident, avem $m_i = s_i - n_i$, și deci :

$$u_i = n_i Q/\Sigma n_i + q_i(s_i - n_i) - s_i (Q/\Sigma n_i + a_i).$$

Două modele de alocare a fondurilor bugetare

Acum voi prezenta două modele de alocare a fondurilor bugetare. Potrivit primului, fiecare universitate are dreptul să propună un număr n_i de studenți fără taxă. Presupunem că Ministerul Educației acceptă necondiționat această propunere – deci acceptă să finanțeze acel număr de studenți. Dar atunci numărul total Σn_i de studenți finanțați de la bugetul de stat depinde de comportamentul universităților. Ca urmare, și nivelul $Q/\Sigma n_i$ al finanțării de la buget pentru un student depinde de felul în care se comportă celelalte universități. Al doilea model pe care îl voi considera diferă de primul prin faptul că acum se presupune că Ministerul Educației stabilește o anumită valoare pentru numărul total n de studenți finanțați de la buget ; potrivit acestui al doilea model, problema ministerului este aceea de a distribui acești studenți între cele k universități. Cum acest al doilea model corespunde situației din România, voi discuta implicațiile de politici numai relativ la acesta.

Modelul I : Număr neplafonat al studenților fără taxă. Potrivit acestui model, fiecare universitate oferă n_i locuri finanțate de la buget. Acest număr n_i e fixat independent, fără nici o constrângere, de fiecare universitate i . Desigur, Σn_i depinde de alegerile făcute de toate universitățile. Simplificând, să presupunem că toate universitățile vor școlariza același număr de studenți s . Fiecare universitate i va oferi atunci un număr $s - n_i$ de locuri pentru studenții care vor să plătească. E important de observat că nivelul q al taxei cerute de universitate va fi stabilit pe piață (și, ca urmare, nu e relativ la fiecare universitate). Venitul unei universități i care provine din taxele pentru studenții care plătesc ei însăși școlarizarea e atunci qm_i , adică $q(s - n_i)$. În al doilea rând, să trecem la venitul universității i provenit de la buget. Aceasta nu depinde doar de n_i , ci și de numărul locurilor oferite de celelalte universități, deci de Σn_i . Pentru o universitate i , venitul ei care provine de la buget va fi $Q(n_i/\Sigma n_i)$.

E important să accentuăm că suma Q alocată de la buget poate fi privită ca un bun comun. În cazul nostru, nici o universitate publică nu poate fi exclusă

de la propunerea unui număr de studenți care să fie finanțați de la bugetul de stat ; iar pe de altă parte, banii cheltuiți de o universitate nu pot fi folosiți de alta. Q este deci un bun neexclusiv, dar rival. Dacă însă lucrurile stau astfel, fiecare actor – fiecare universitate – e stimulat să aproprieze cât mai mult din acest bun : pentru aceasta, fiecare universitate i va încerca să obțină o mai mare proporție din Q ; în acest scop, ea va oferi un număr cât mai mare n_i .

Dar, dacă toate universitățile se comportă rațional, va decurge că numărul de locuri fără taxă Σn_i oferite va fi tot mai mare, iar suma per student va fi tot mai mică, chiar dacă pentru fiecare universitate proporția $n_i / \Sigma n_i$ din Q rămâne aceeași. (În realitate, ceva de acest gen s-a întâmplat în România în anii '90, când numărul de locuri finanțate de la buget a crescut de la aproximativ 18.000 în 1990 la 60.000 în 1998.) Venitul V_i al universității i primit pentru un student depinde atât de Q , cât și de Σn_i . Dacă Q este o constantă, decurge că V_i este o funcție de $f(\Sigma n_i)$. Avem :

$$v_i = (q(s - n_i) + n_i f(\Sigma n_i)) / s.$$

Voi admite că funcția f are anumite proprietăți. Mai întâi, avem :

(a) $f(0) = 0$.

Această condiție este evidentă : dacă o universitate nu propune un număr de locuri fără taxă, ea nu primește nici un ban. Mai departe, să cerem :

(b) $f'(0) > 0$ (f' este derivata lui f) ;

(c) $f'(ks) < 0$;

(d) f este concavă (deci $f'' < 0$).

Conform condițiilor (b) și (c), pentru o universitate e stimulativ la început să ofere un număr de locuri fără taxă, finanțate de la buget ; dar, dacă toate universitățile promovează astfel de politici și fiecare oferă un număr tot mai mare de astfel de locuri, atunci stimulentul devine negativ. Ca urmare, există un punct între 0 și ks care, odată trecut, face ca oferirea de noi locuri subvenționate de la buget să devină contraproductivă. Potrivit punctului (d), beneficiul marginal descrește dacă oferta de astfel de locuri pentru studenți crește.

Cel mai important rezultat pe care îl voi prezenta e acela că universitățile ajung la un echilibru, dar că acesta este mai jos decât optimul Pareto¹. Optimul Pareto este atins atunci când Sv_i atinge valoarea maximă. Obținem :

1. De asemenea, este important să notăm că rezultatul depinde de k , deci de numărul de universități existente într-o țară. Echilibrul atins e mai apropiat de optimul

$$\Sigma v_i = [kqs - q\Sigma n_i + \Sigma n_i f(\Sigma n_i)]/s.$$

Maximul apare când $(\Sigma v_i)' = 0$. Echilibrul Nash este atins când $v_i' = 0$, pentru fiecare universitate i .

Pentru a ne simplifica treaba, să presupunem că situația este simetrică în raport cu universităile din țară, și anume că numărul de locuri „fără taxă” oferite de universități este același. Atunci $\Sigma n_i = kn_i$. Mai departe, funcția f trebuie să fie definită. Voi presupune (Ostrom, Gardner, Walker: 1994) că:

$$f(\Sigma n_i) = a\Sigma n_i - b(\Sigma n_i)^2,$$

unde a și b sunt constante pozitive. Să notăm că această funcție satisfac condițiile (a) – (d) de mai sus. Cum $f'(0) = a$, trebuie să avem $a > q$ pentru ca o universitate să aibă un stimulent de a oferi locuri finanțate de la bugetul de stat. Obținem :

$$\begin{aligned} \Sigma v_i &= (kqs - qkn_i + kan_i^2 - k^2 bn_i^3)/s \\ (\Sigma v_i)' &= -qk/s + 2kan_i/s - 3k^2 bn_i^2/s. \end{aligned}$$

Pentru a stabili maximul, punem $(\Sigma v_i)' = 0$. Obținem :

$$v_i = (q(s - n_i) + an_i^2 - bn_i^3)/s \text{ și } v_i' = -q/s + 2an_i/s - 3bn_i^2/s.$$

Calcule algebrice simple arată că pentru un n_i îndeajuns de mare echilibrul Nash este mai mic decât optimul Pareto. (În fapt, n_i este în cele mai multe cazuri foarte mic. De exemplu, să presupunem că $q = 400$, aşa cum s-a întâmplat în cam tot deceniul trecut. Atunci, dacă $a = 100$ și $b = 0,001$, rezultă că numărul n_i al studenților școlariizați de o universitate i e în jur de 60. În consecință, rezultatul se aplică virtual tuturor cazurilor posibile.) Pentru acele valori ale lui n_i funcția v_i este descrescătoare : beneficiul per student descrește odată cu creșterea numărului de studenți finanțați de la bugetul de stat.

Modelul II: *Număr fix al studenților finanțați de la bugetul de stat.* Potrivit acestui model, numărul total Σn_i de studenți finanțați de la bugetul de stat este stabilit de către Ministerul Educației și este egal cu n . Așa cum am mai menționat, acest lucru se întâmplă în România. Numărul n este distribuit

Pareto atunci când k e mai mic. Or, în România, numărul de universități este foarte mare, raportat la populația țării. Datele oficiale arată că există 49 de universități publice (în afara celor militare), la care se adaugă 32 de universități private acreditate (aici se includ și instituțiile de învățământ superior teologic existente dinainte de 1989), precum și 6 școli academice postuniversitare.

către universități pe anumite criterii. (Simplificând din nou, presupunem că acestea sunt criterii istorice, dar de multe ori intervin și alte criterii : politici de promovare a programelor de un anumit tip, clientelism etc.)

Să admitem, de asemenea, că numărul total n de studenți finanțați de la bugetul de stat e împărțit în mod egal între cele k universități din țară. Ca urmare, o universitate i va primi un număr de n/k locuri subvenționate de la buget. Avem :

$$u_i = Q/k + q_i(s_i - n/k) - s_i(Q/n + a_i).$$

Acesta e echivalent cu :

$$u_i = (Q/k + q_i s_i + s_i a_i) - (nq_i/k + s_i Q/n).$$

Deoarece Q , q_i , k , s_i și a_i sunt constante pozitive, avem o funcție cu o singură variabilă n . Să observăm de asemenea că

$$\begin{aligned} u_i' &= -q_i/k + s_i Q/n^2 \\ u_i'' &= -2s_i Q/n^3. \end{aligned}$$

Beneficiul net u_i al universității i este o funcție crescătoare atunci când

$$s_i Q/n^2 - q_i/k \geq 0$$

și, întrucât a doua derivată u_i'' a lui u_i este strict negativă, rezultă că această funcție e strict concavă. Acest rezultat spune, pur și simplu, că beneficiul marginal al unei universități descrește atunci când numărul studenților „fără taxă”¹ crește.

Maximul lui u_i e atins când $u_i' = 0$, deci când $n^2 = s_i k Q / q_i$. Să ne uităm puțin la cazurile în care acest lucru se întâmplă. Să observăm că, în general, $Q/n \leq q_i$, adică $Q/q_i \leq n$, dar $s_i k \geq n$. Să luăm ca exemplu cazul în care $m_i \geq n_i$, deci când numărul studenților „fără taxă” oferit de o universitate i este mai mic decât numărul studenților „cu taxă”. Avem atunci $s_i \geq 2n_i$, și deci $s_i k \geq 2n$. Dar în acest caz Q/q_i e mai mic decât $n/2$, de unde rezultă că

$$2(Q/n) \leq q_i.$$

Adică taxele de școlarizare vor fi cel puțin de două ori mai mari decât alocația bugetară per student Q/n . Dar, dacă m_i este doar jumătate din n_i , atunci avem $s_i k \geq 3n/2$; de unde, în mod analog, rezultă că

1. Echilibrul Nash este atins când $u_i' = 0$ pentru fiecare universitate i . În exemplul nostru, echilibrul se calculează ușor, fiindcă am presupus că universitățile se comportă simetric. În general însă, e necesar să se rezolve toate cele k ecuații.

$$3/2(Q/n) \leq q_i;$$

altfel zis, taxele pentru studenții nesprăjiniți de stat vor fi doar cu 50% mai mari decât alocația de stat pentru un student „fără taxă”.

Putem acum conchide că, date fiind resursele universităților, deci capacitatea lor de a înrola cel mult un număr s de studenți, cu cât statul alocă un număr mai mare de locuri „fără taxă”, cu atât universitățile vor fi constrânse să solicite taxe de școlarizare mai mici.

Cum statul român, aşa cum am văzut, din diverse motive a crescut extrem de mult numărul de studenți „fără taxă”, universitățile au fost obligate să ofere un număr tot mai mare de locuri pentru studenți „cu taxă”. Ele au reușit astfel să își mărească bugetul. Dar, în mod indirect, aşa cum arată modelul expus aici, au deschis calea creșterii lui q , nivelul taxelor de școlarizare. Cu cât universitățile ofereau un număr mai mare de locuri de studiu „cu taxă”, cu atât puteau crește nivelul taxelor percepute. Motivul era simplu: în acest fel se reducea efectul disturbator al intervenției statului, fiindcă ponderea locurilor oferite de stat (locurile „fără taxă”) devinea mai mică.

Problema este că această dezvoltare extensivă nu a putut continua. Chiar din anul universitar 2003-2004, oferta universităților românești, publice și private, a depășit cererea. Modelul expus aici arată însă că taxele au rămas mici nu datorită ofertei mari, ci datorită intervenției statului. Pe de o parte, numărul studenților „fără taxă” este foarte mare; pe de altă parte însă, dezvoltarea extensivă are limite naturale. În timp ce numărul absolvenților de liceu a fost în general în jur de 170.000 anual, statul a oferit 60.000 de noi locuri „fără taxă”. Cererea de locuri în învățământul superior a fost de aproximativ 120.000-130.000 de locuri (în universități publice și private). Ca urmare, în general avem $m_i = n_i$, în ciuda faptului că universitățile au oferit mai multe locuri pentru studenții „cu taxă”.

Să observăm că aceste concluzii nu depind nici de valoarea Q a bugetului de stat pentru finanțarea de bază a învățământului superior, nici de nivelul subfinanțării lui (deci de nivelul constantei a_i). Desigur, pentru un anumit nivel al lui Q , cu cât n este mai mare, cu atât alocația de stat pentru un student este mai mică. Iar dacă o universitate i oferă un număr s_i de locuri, ea e constrânsă să mențină taxele de școlarizare foarte mici. Răspunsul la întrebarea pe care am pus-o – de ce este educația superioară din România atât de ieftină? – e acum clar, potrivit modelului teoretic propus. Educația superioară din România este atât de ieftină datorită modului în care statul intervine masiv, prin subvenționarea anuală a unui număr de locuri „fără taxă” (în timp

ce toți ceilalți studenți trebuie să plătească integral taxele de școlarizare). Ca urmare, dacă nu vrem ca această situație să continue, ar fi necesară modificarea actualei politici de finanțare a învățământului superior din România.

Appendix : comportamentul în exploatarea unui bun comun – o abordare experimentală

Modelele prezentate în această secțiune au o relevanță teoretică mai extinsă. În principiu, ele se pot aplica unei varietăți imense de situații, nu doar alocării bugetului pentru învățământul superior. Mai sus am insistat asupra celui de-al doilea model, în care numărul studenților finanțați de la bugetul de stat era considerat fix. Dar primul model, în care numărul de studenți „fără taxă” este neplafonat, este și el interesant. Structura sa este următoarea : jucătorii investesc pe două piețe, una standard și alta a unui bun comun (în cazul nostru, bunul comun era reprezentat de suma de bani din bugetul de stat destinată susținerii școlarizării studenților) ; problema era aceea dacă rezultatele comportamentului jucătorilor se apropie sau nu de echilibrul Nash. În încheierea acestei secțiuni voi dezvolta acest model care – mai mult chiar decât al doilea – are aplicații empirice directe. Dar voi insista asupra unui singur aspect : cum poate fi el testat în condiții de laborator. Prezentarea este o adaptare după Ostrom, Gardner, Walker (1994, cap. 5) ; vezi și Keser, Gardner (1999), Walker, Gardner, Herr, Ostrom (2000).

Predicții teoretice. Să presupunem că există un grup de n persoane care au acces la un bun comun BC . Fiecare persoană i e înzestrată cu o aceeași cantitate e de resurse (un număr de jetoane). Aceste resurse pot fi investite (în proporția dorită de fiecare persoană) în două feluri (vom spune : în două piețe). În prima piață persoana respectivă obține pentru fiecare jeton investit o sumă fixă de bani w . În cea de-a doua piață (a bunului comun BC) beneficiul pe care îl obține i este în funcție de cât investesc celelalte persoane în BC . Fie x_i investiția făcută de i în BC .

Grupul ca întreg obține o sumă de bani care depinde de cât de mare e producția obținută. Această producție e dată de o funcție F , care depinde de Σx_i , deci e o funcție de forma $F(\Sigma x_i)$. Presupunem că funcția F are următoarele proprietăți :

- a) $F(0) = 0$;
- b) $F'(0) > 0$ (F' este derivata lui F) ;

- c) $F'(ne) < 0$;
- d) F este concavă (deci $F'' < 0$).

Prima condiție (să ne amintim aici considerațiile făcute când am prezentat mai sus acest model) este evidentă : dacă nimeni nu investește în BC , atunci nu se obține nici un beneficiu din BC . Următoarele două condiții spun că la început e stimulativ să se investească în BC , dar, dacă toți investesc în BC (deci investesc ne), stimulentul este negativ ; deci există un punct între investiția grupului de 0 și de ne dincolo de care investiția devine contraproductivă.

Cât obține prin investiție o persoană i ? Beneficiul ei este în general :

$$u_i = w(e - x_i) + (x_i / \Sigma x_i) F(\Sigma x_i).$$

Lucrul acesta e evident : ea obține suma w înmulțită cu numărul de jetoane investite pe piață 1, plus proporția ei din investiția făcută de grup în BC ($x_i / \Sigma x_i$) înmulțită cu produsul total $F(\Sigma x_i)$ obținut.

Rămâne să mai definim câteva lucruri preliminare : mai întâi, care este optimul ce poate fi obținut de membrii grupului. Pentru aceasta, definim mai întâi beneficiul total, adică Σu_i , care, evident, este $wne - w\Sigma x_i + F(\Sigma x_i)$. Maximul se obține egalând cu 0 derivata lui Σu_i : avem

$$-w + F'(\Sigma x_i) = 0, \text{ sau } F'(\Sigma x_i) = w.$$

În al doilea rând, să vedem care este echilibrul Nash. El se obține acolo unde derivata lui u_i este 0. Ne amintim că derivata care se obține este :

$$\begin{aligned} &-w + (x_i / \Sigma x_i) F'(\Sigma x_i) + F(\Sigma x_i) (x_i / \Sigma x_i)', \text{ adică :} \\ &-w + (x_i / \Sigma x_i) F'(\Sigma x_i) + F(\Sigma x_i) (\Sigma x_i - x_i) / (\Sigma x_i)^2. \end{aligned}$$

Egalitatea dintre această expresie și 0 are loc pentru fiecare persoană i ; e nevoie deci să rezolvăm n ecuații cu n necunoscute. Există însă o cale mai simplă de a proceda : să observăm că situația este simetrică, deci că echilibrul se obține atunci când toate persoanele investesc la fel. Atunci Σx_i este nx_i , iar ecuația de rezolvat devine :

$$-w + (1/n) F'(nx_i) + F(nx_i) (n - 1)x_i / (nx_i)^2 = 0.$$

În al treilea rând, e nevoie să se definească funcția F . Definiția care va fi folosită e următoarea (se observă că ea îndeplinește condițiile a – d de mai sus) :

$$F(\Sigma x_i) = a\Sigma x_i - b(\Sigma x_i)^2.$$

Se observă că avem $F'(0) = a$. Pentru a exista stimulent ca o persoană să investească în BC , evident că trebuie să punem: $a > w$. Din condiția (c) avem: $F'(ne) = a - 2bne < 0$, sau $a/2en < b$. Să mai observăm că $F''(\Sigma x_i) = -50$, deci funcția F este concavă.

Se poate arăta ușor acum că în acest caz optimul este dat de:

$$\Sigma x_i = (a - w)/2b,$$

iar echilibrul Nash e dat de:

$$\Sigma x_i = [a(2n - 1) - nw]/[2bn + b(n - 1)].$$

Structura experimentului. Pentru a face experimentul de laborator, e nevoie să stabilim valorile unora dintre parametri. Punem:

1. $n = 8$;
2. $w = 1.100$ de lei¹;
3. pentru e putem lucra cu două valori: a) $e = 10$ jetoane; b) $e = 20$ de jetoane;
4. stabilim acum valorile lui a și b . Să luăm: $a = 2.300$, iar $b = 25$ – avem $2.300 > 5$ și $2.300/(2 \times 10 \times 8) = 14,375 < 25$.

Optimul se obține atunci când membrii grupului investesc împreună $\Sigma x_i = (2300 - 1100)/(2 \times 25) = 24$ de jetoane. Echilibrul Nash se obține atunci când membrii grupului investesc împreună $\Sigma x_i = 45$ de jetoane.

Funcția de producție este deci:

$$F(\Sigma x_i) = 2.300 \times \Sigma x_i - 25 \times (\Sigma x_i)^2.$$

Avem $F_{\text{optim}} = F(24) = 40.800$ de lei; $F_{\text{Nash}} = F(45) = 52.875$ de lei.

Aranjamentul experimental. Experimentul poate fi construit în felul următor. La el participă opt persoane. Presupunem că fiecare persoană are zece jetoane. (Cazul în care fiecare are 25 de jetoane poate fi experimentat la fel!) Stîm că fiecare persoană poate investi jetoanele fie pe piață 1, fie pentru producerea BC . Jucătorii noștri participă la un număr de runde; acest număr nu e cunoscut însă de ei. (Dar experimentatorul e bine să facă astfel încât, pentru a se asigura că jucătorii sunt atenți și nu obosesc, durata experimentului să nu fie mai mare de două ore.)

1. În loc de lei am putea spune pur și simplu puncte; sau, dacă vrem să păstrăm o valoare monetară a câștigurilor, dar care să fie în același timp una rezonabilă într-un experiment, am putea avea în vedere euro-centi ori bani (ca diviziune a leului).

Jucătorii sunt actori raționali. De aceea, presupunem că fiecare vrea să maximizeze suma de bani obținută. Fiecare cunoaște funcția F ; numărul participanților la joc; parametrii w și e ; cunoaște cât au jucat în total membrii grupului; cunoaște cât a jucat el în runde anterioare; cunoaște că jocul are un caracter finit. Pentru a asigura această cunoaștere tuturor jucătorilor, fiecărui i se dă o foaie cu beneficiile pe care le obține dacă membrii grupului investesc Y jetoane în BC ; i se anunță după fiecare rundă care a fost Σx_i (câte jetoane au investit în total membrii grupului). Iar fiecare jucător are în față să un tabel de genul celui de mai jos (în care trebuie însă luate în considerare toate posibilitățile de a investi ale jucătorilor – deci faptul că Σx_i ia toate valorile între 1 și 80).

Σx_i	$\Sigma(\Sigma x_i)$	Beneficiu pe jeton
1	2.275	2275
3	6.675	2225
5	10.875	2175
7	14.875	2125
10	20.500	2050
15	28.875	1925
20	36.000	1800
24	40.800	1700
25	41.875	1675
30	46.500	1550
35	49.875	1425
40	52.000	1300
45	52.875	1175
50	52.500	1050
55	50.875	925
60	48.000	800
65	43.875	675
70	38.500	550
75	31.875	425
80	24.000	300

Se observă ușor că, potrivit acestui tabel, de exemplu, dacă jucătorii investesc în total 40 de jetoane în BC , din care jucătorul i investește 6 jetoane,

atunci beneficiul pe jeton este de 1.300 de lei, iar i va obține : $2 \times 1.100 + 6 \times 1.300 = 10.000$ de lei¹.

Întrebarea este : cum se vor comporta jucătorii ? Ce strategii de joc vor adopta ? Se va situa rezultatul jocului în zona echilibrului Nash ? (Keser, Gardner : 1996 se îndoiesc de acest lucru.) Se vor dovedi importante unele schimbări în structura experimentală², și anume dacă persoanelor care participă la vot li se facilitează comunicarea, în general interacțiunea. (Walker, Gardner, Herr, Ostrom : 2000 argumentează că aceste tipuri de *schimbări instituționale* permit o gestionare eficientă și durabilă a bunului public respectiv.)

Un experiment de acest tip nu e dificil de construit ; și cred că va fi în același timp interesant și plăcut să îl conducem ori să participăm la el – iar apoi să ne punem încă o dată întrebarea în ce fel putem interpreta rezultatele în raport cu teoria.

-
1. Desigur, experimentatorul va trebui să determine cel puțin următoarele informații : la fiecare rundă, care este beneficiul mediu al jucătorilor ; raportul dintre beneficiul optim și cel obținut în fiecare rundă ; la nivelul întregului joc, care este beneficiul mediu al jucătorilor ; la nivelul întregului joc, raportul dintre beneficiul optim și cel obținut ; la fiecare rundă, care e beneficiul maxim al unui jucător ; care e beneficiul maxim al unui jucător pentru întregul joc.
 2. O altă schimbare instituțională privește numărul de jetoane pe care le are fiecare jucător. Se întâmplă ceva dacă acest număr e modificat – de pildă, dacă e este 10 sau 20 ? Căci teoria spune că optimul și echilibrul Nash nu depind de e (de numărul de jetoane pe care le au jucătorii). Dacă luăm însă $e = 20$ și, refăcând jocul, se obțin rezultate diferite înseamnă că predicțiile teoretice nu sunt confirmate.

Capitolul 15

Instituții și acțiune colectivă

Scopul acestui capitol este modest : de a trage pur și simplu concluzii din afirmațiile formulate în capitolele anterioare și de a face clare supozitiaile instituționale ale demersului deja realizat. Voi argumenta că analiza acțiunii colective ne conduce la o înțelegere instituțională a modului în care se realizează cooperarea dintre oameni. Pesemne că o astfel de concluzie era implicită în chiar primul volum al *Fundamentelor politicii*. Acolo am insistat asupra modului în care se agregă opțiunile individuale și am arătat *in extenso* în ce fel regulile de agregare afectează rezultatul jocului (și, uneori, în ce fel actorii trebuie să-și modifice opțiunile – de pildă, cum votează – pentru a face ca alternativa preferată să devină cea aleasă de grup). Am insistat asupra faptului că, de aceea, susținerea că o alegere este corectă vizează două chestiuni : mai întâi, că ea este realizată potrivit regulii acceptate ; în al doilea rând, că regula respectivă poate fi preferată altor reguli. Plecând de la acest al doilea aspect, o mare parte a discuțiilor purtate în primul volum s-au concentrat nu asupra felului în care efectiv votează actorii și se agregă opțiunile lor conform unor reguli date, ci asupra proprietăților regulilor de agregare.

Având în vedere acest obiectiv al capitolului, nu îmi propun aici să descriu pe larg modul în care știința politică a revenit la teritoriul uitat la un moment dat – instituțiile politice – și tipurile de motivații care au dus la această nouă înfățișare a științei politice. Nu mă voi opri sistematic nici asupra diferitelor instituționalisme (normativ, istoric, empiric, sociologic¹, de tip alegere rațională – Peters : 1992) care au influențat cercetarea în știința politică în ultimele două decenii, ulterior apariției unor lucrări importante (March, Olson : 1984, 1992 ; North : 1990 ; Williamson : 1985 ; Ostrom : 1990 etc.). De asemenea, nu voi insista foarte mult asupra diferitelor modele explicate de analiză

1. În România, cercetările în perspectiva unui instituționalism sociologic sunt cele mai importante (Vlăsceanu : 2007 ; Pop : 2003 ; Păunescu : 2006) ; din păcate, în teoria politică, instituționalismul cred că abia va trebui să se afirme, atât ca abordare generală, cât și ca studiu aplicat al unor fenomene empirice.

instituțională dezvoltate în perspectiva teoriei alegerii raționale (modele de o a doua generație în teoria alegerii raționale).

În prima secțiune a capitolului voi discuta pe scurt ideea de instituție. În a doua secțiune mă voi concentra asupra modului în care aceasta este construită în perspectiva teoriei alegerii raționale. Capitolul nu este extins, fiind, repet, într-o măsură importantă doar un rezumat și o explicitare a argumentelor din capitolele anterioare.

15.1. „Instituțiile contează”

Sloganul instituționaliștilor – instituțiile contează – este pe cât de important, pe atât de dificil de înțeles și apreciat. Două sunt principalele interogații pe care le pune acesta : mai întâi, ce înțelegem prin instituții ? Cu ce instrumente teoretice le definim și le apreciem ? Și, în al doilea rând, ce înseamnă că ele „contează” ? În ce mod contează, pentru ce contează și care dintre instituții contează ?

Foarte pe scurt, să ne oprim asupra celui de-al doilea set de întrebări (Matthews : 1986 ; Bardhan : 2005 ; Aoki : 2001 ; Lane, Ersson : 2000). Mai întâi, când folosim un termen precum „contează”, acestuia îi putem ataşa două genuri de înțelesuri. Potrivit primului, „contează” este un predicat unar, adică propoziția „Instituțiile contează” are un sens la fel de bine definit ca și propoziția „Oamenii sunt ființe raționale”. A conta e o proprietate pe care instituțiile o au în chip intrinsec ; ele contează, sunt importante ca atare : chiar faptul că ele există în orice societate, că unele dintre ele au o viață deosebit de lungă spune că ele sunt importante. Apoi, ele au propria lor logică de funcționare și propria dinamică, iar înțelegerea acesteia este importantă în sine. Există însă o a doua categorie de înțelesuri ale termenului „contează”, care sunt relaționale. Anume, acum când spunem „Instituțiile contează”, această expresie admitem că nu are un sens precis, ci unul care abia trebuie definit ; este ca și cum am spune : „Politicele publice influențează” și nu am merge mai departe să spunem ce influențează. „Contează” va trebui să specifice pentru ce, care sunt consecințele funcționării instituțiilor. În aceste cazuri, instituțiile sunt privite mai curând instrumental : ele sunt bune, semnificative, importante pentru ceva.

Dacă ne-am opri însă la o susținere abstractă de forma „Instituțiile contează”, chiar considerată instrumental, nu ar fi de ajuns : e nevoie să se

specifice care instituție contează și în ce fel. Căci poate unele instituții contează mai mult, altele mai puțin. De pildă, în știință politică unele dintre ele au fost de mult recunoscute ca având un impact puternic: drepturile de proprietate, organizarea federală sau unitară a statelor, rolul diferitelor puteri în stat (dacă sistemul politic este prezidențial sau parlamentar), rolul sistemului electoral sau al instituțiilor pieței (vezi Lane, Ersson: 2000).

În sfârșit, e nevoie să se specifică sensul în care o instituție e importantă, modul în care ea are un impact asupra membrilor societății. Iar aici putem distinge, de asemenea, între mai multe aspecte: a) ce impact are o instituție asupra comportamentului individual; b) dacă o instituție poate fi evaluată în termeni normativi (conform lui Rawls, dacă ea este sau nu dreaptă); c) ce consecințe cauzale are aceasta asupra rezultatelor sociale (să ne amintim aici exemplul clasic: legea lui Duverger potrivit căreia sistemul majoritar bazat pe regula pluralității și un singur tur favorizează un sistem cu două partide).

Faptul că instituțiile contează trebuie deci argumentat dincolo de formularea sintetică din titlul acestei secțiuni. Iar cercetările instituționale exact acest lucru au făcut. Nu voi insista însă acum asupra acestui aspect. El e redat de multitudinea de susțineri specifice cu privire la rolul diferitelor aranjamente instituționale în parte. Ceva mai multă atenție cred că trebuie acordată însă celuilalt tip de întrebări pe care le ridică susținerea că instituțiile contează – și anume ce înseamnă o instituție.

Ce este o instituție

E interesant de notat că dicționarele limbii române nu acordă termenului *instituție* genul de sensuri pe care le voi avea în vedere mai jos. DEX (ediția din 1998) formulează următoarele definiții ale termenului:

1. Organ sau organizație (de stat) care desfășoară activități cu caracter social, cultural, administrativ etc.
2. Formă de organizare a raporturilor sociale, potrivit normelor juridice stabilite pe domenii de activitate; institut (3). *Instituția căsătoriei*.
3. Organizație care desfășoară o activitate de interes internațional. [Var.: **instituțiu**nă s.f.] – Din fr. **institution**, lat. **institutio**, -onis.

Sensul principal recunoscut al termenului e cel de *organizație*; chiar dacă se indică drept uz și ceva precum instituția căsătoriei, acesta nu e explicitat; de altfel, în ediția din 1984, acest mod de a folosi termenul era calificat ca impropriu¹.

1. Nu cred că e important faptul că în acea ediție argumentul adus era unul ideologic.

Însă cred că din nou se impune o observație cu un caracter mai general, epistemologic. Și anume, există o tendință a multor cercetători de a considera că trebuie să pornească în cercetare cu clarificări conceptuale, îndeosebi cu definiții ale termenilor folosiți. Impresia lor este că, astfel, se vor plasa pe o traiectorie care să le permită apoi dezvoltarea unei perspective teoretice și, de asemenea, raportarea critică la abordări alternative. Cred că această strategie de cercetare este greșită. Fiindcă o definiție este întotdeauna relativă la o perspectivă teoretică ; de aceea, cred că ar trebui, dimpotrivă, să se indice perspectiva teoretică adoptată, pentru ca apoi, în raport cu aceasta, să se construiască definiții ale conceptelor utilizate. Cum vom vedea, în literatura instituțională există două sensuri de bază ale termenului *instituție* : primul (cel indicat și în dicționarele limbii române) este cel de organizație ; al doilea, care în acest loc va fi cel mai important, este acela de regulă, normă, practică, rutină etc. Dar felul în care se conexează între ele aceste sensuri depinde de fiecare dintre perspectivele teoretice posibile.

Astfel, pentru instituționalismul integrativ susținut de March și Olsen, sensul de organizații al instituțiilor este important. De aceea, instituțiile dobândesc unele din proprietățile organizațiilor. Cum scriu cei doi autori :

Democrația politică depinde nu numai de condițiile sociale și economice, ci și de felul în care sunt construite instituțiile politice. Agențiile birocratice, comitetele legislative, curțile de apel sunt arene în care se confruntă forțele sociale, dar sunt și colecții de proceduri și structuri operative standardizate care definesc și apără valori, norme, interes, identități și credințe (March, Olsen : 1992, p. 44).

În schimb, pentru un instituționalist cum e North (1990), organizațiile trebuie clar diferențiate de instituții ; după el, trebuie distins ferm între jucători și reguli :

O distincție crucială trebuie făcută între instituții și organizații. La fel ca și instituțiile, organizațiile oferă o structură pentru interacțiunile umane. Căci, dacă examinăm costurile care apar drept consecințe ale cadrului instituțional, observăm că ele nu sunt doar rezultatele aceluiai cadr, ci și ale organizațiilor care s-au dezvoltat ca urmare a existenței aceluiai cadr. Conceptual, trebuie să fie clar diferențiate regulile de jucători. Scopul regulilor este de a defini felul în care se desfășoară jocul. Dar, în cadrul acelei colecții de reguli, obiectivul echipei este de a câștiga jocul – printr-o combinație de abilități, strategii și coordonare, prin mijloace corecte și uneori prin unele murdare. Modelarea strategiilor și abilităților echipei, aşa cum se dezvoltă

acestea, este un proces separat de cel de modelare a creării, evoluției și consecințelor regulilor (North : 1990, pp. 4-5).

În secțiunea 15.2 voi aminti un instituționalism „organizațional” de tip alegere rațională (Greif: 1994, 1998 ; Greif, Milgrom, Weingast : 1994) care, de asemenea, face apel la actorii însăși.

Perspective teoretice diferite pot induce și un accent pe un mod sau altul de a defini instituțiile : într-adevăr, dacă le înțelegem ca reguli, norme, practici, rutine etc., nu e încă definit aspectul ontologic al acestora. Fiindcă am putea înțelege o instituție ca o ordine normativă (reală), dar și altfel : ca o ordine simbolică sau cognitivă. O instituție poate fi definită fie, să zicem, ca o regulă de comportament, fie ca o colecție largă de constrângeri și oportunități lingvistice *împărtășite* care prescriu, permit sau sugerează acțiuni ori rezultate pentru participanții aflați într-o situație de a acționa (Ostrom : 2005, pp. 136-137).

Raporturile dintre fenomenele reale, ordinea cognitivă sau simbolică și cea lingvistică (fiindcă, evident, avem și formulări lingvistice ale unei instituții !) pot fi studiate cu uneltele semanticii logice. Lingvistic, avem susțineri instituționale (*institutional statements*), a căror formă logică poate fi analizată mai mult sau mai puțin în detaliu (după cât de bogat este limbajul utilizat) ; dar trebuie să putem distinge cel puțin între *dictum* (care privește conținutul normei ori regulii) și *modus* (exprimat prin operatori deontici : obligatoriu, interzis, permis etc.). Semantica indică *înțelesurile* acestor susțineri instituționale, care sunt definite în funcție de abordarea agreată, dar și *referința* acestora. Nu voi insista asupra acestor aspecte ; Wright (1985) este o lucrare clasică ; Aqvist (2002) este o recentă trecere în revistă a problemei ; Ostrom (2005, cap. 5) abordează problema în perspectivă instituțională.

Aici voi indica definițiile formulate în perspectiva unui instituționalism de tip alegere rațională. În această perspectivă, oricare ar fi poziția teoretică preferată, instituțiile rămân totuși, într-un anumit sens, aşa cum au sesizat foarte bine March și Olsen (1992, p. 185), aggregative, și nu integrative sau holistice. De bună seamă, trebuie precizat în ce fel sunt ele încă înțelese aggregativ. Cel puțin e acceptat că *ele depind de felul în care indivizii au preferințe și acționează. Pentru a-și maximiza câștigurile, indivizii acceptă să se comporte conform constrângerilor instituționale*. E mai bine să acționezi conform constrângerilor instituționale decât să acționezi în afara acestora. De

exemplu, accept intervenția statului într-o situație de dilemă socială, fiindcă astfel se atinge un echilibru mai bun decât cel la care s-ar ajunge dacă nu ar exista nici o constrângere instituțională ; sau : accept ca în gestionarea unui bun să fie instituționalizate drepturile de proprietate, fiindcă astfel bunul va fi gestionat mai bine. (Sau, în cazul prizonierilor din dilema standard, instituția șefului lor mafiot, care le transmite că, dacă defectează, vor fi uciși, duce la un rezultat mai bun pentru ambii prizonieri decât cel care ar urma să apară dacă fiecare prizonier s-ar fi comportat independent.) Instituțiile sunt aşadar instrumente care permit atingerea unui echilibru superior. Însă în acest fel definiția lor în sensul unei teorii a alegerii raționale este diferită de cea construită în perspectiva unui instituționalism sociologic sau organizațional (în acest sens, vezi March, Olsen : 1992 ; Granovetter : 1985 ; Powell, DiMaggio : 1991).

La începutul primului volum al acestei lucrări avertizam cititorul că modelele teoretice ce vor fi construite au niveluri de sofisticare diferite. Primele pe care le-am construit erau cele mai simple ; erau construite în primul rând cu intenția de a exprima structura fundamentală a situației de alegere. De exemplu, când am discutat situațiile de dileme sociale, am început cu cele mai simple cazuri, în care numărul jucătorilor este minim (doar doi jucători se află în acea situație), ei nu pot comunica în nici un fel între ei, au informație completă, iar situația apare o singură dată (dilema nu este iterată). Modelul permitea să înțelegem mult mai lăptită structura situației de interacțiune socială ; dar situațiile concrete de multe ori nu îndeplinesc cel puțin una dintre condițiile formulate. Pentru a le modela, trebuie să relaxăm aceste condiții. De pildă, am văzut că, dacă dilema se repetă de un număr mare de ori, oamenii sunt stimulați să facă apel la patternuri de comportament : ei folosesc anumite strategii de comportament, dintre care unele sunt mai eficiente, altele mai puțin eficiente (și am văzut cum poate fi definită eficiența unui asemenea pattern de comportament : de exemplu, utilizând o metodă precum cea a turnurilor lui Axelrod). De ce procedează astfel oamenii ? Apelul la asemenea regularități în comportament permite reducerea incertitudinii¹ prin aceea că furnizează o structură pentru viața cotidiană :

...sunt un ghid în interacțiunea umană, astfel încât, atunci când ne salutăm prietenii pe stradă, când conducem un automobil, când cumpărăm portocale, împrumutăm bani, facem o afacere, ne înmormântăm morții sau orice altceva, noi știm (sau putem învăța ușor) cum să facem aceste lucruri (North : 1990, pp. 3-4).

1. În acest sens, vezi și Zamfir (1990).

Modelele la care se face apel în instituții sunt mai complexe – și mai recente ; Ostrom (1998, p. 9) consideră că avem de-a face cu modele de a doua generație. Ele relaxează în primul rând asumptia raționalității : abdicând de la ideea de raționalitate completă sau comprehensivă, se face apel la un concept ceva mai slab de raționalitate, mai apropiat, de pildă, de cel al raționalității limitate al lui H.A. Simon.

Modelele de alegere rațională de primă generație sunt mașini puternice de predicție pentru cazurile în care o competiție puternică elimină jucătorii ce își maximizează imediat și în mod agresiv anumite valori externe. Chiar dacă raționalitatea completă este incorrect confundată cu o teorie generală a comportamentului uman, modelele bazate pe aceasta vor continua să fie folosite cu profit de către cercetătorii din științele sociale. Dar acest model neconvingător al raționalității trebuie considerat un caz-limită al raționalității limitate sau incomplete¹. O teorie generală a comportamentului uman – care tratează ființele umane ca actori care învăță și greșesc, care caută să procedez cum se poate mai bine, date fiind constrângerile cu care se confruntă, și care sunt capabile să învețe euristică, norme, reguli și cum să construiască reguli pentru a-și îmbunătăți rezultatele – este consistentă cu oricare dintre modelele alegerii raționale (Ostrom : 1998, p. 9).

Aceste modele fac apel la conceptul de instituție. Virtual, există un consens privitor la ceea ce reprezintă acestea. Unii autori le definesc ca fiind regulile jocului (fie că sunt formale sau informale) ; alții fac apel la ideea de norme (sociale) de comportament, la rutine, obiceiuri, stiluri de decizie, proceduri de operare etc. (Rothstein : 2005, pp. 136-137). Chiar dacă terminologia este diferită (și poate să exprime perspective teoretice diferite), ne putem face o imagine asupra ideii generale subiacente. Si anume, instituția nu privește acțiuni individuale, ci mai degrabă *tipuri de acțiuni* sau *constrângerile de natură generală* (ca urmare, aplicabile mai multor situații în care oamenii vor

1. Potrivit acestei perspective, actorul rațional comprehensiv este doar un caz-limită al actorului cu raționalitate limitată : acela în care cunoașterea de care dispune actorul admitem că este perfectă, iar capacitatele lui de raționare sunt optime. Să observăm însă că relația dintre raționalitatea comprehensivă și cea limitată este mult mai complexă. Fiindcă am putea argumenta și altfel, și anume să admitem că raționalitatea limitată este un caz al raționalității comprehensive – acel caz în care actorii adoptă rațional (comprehensive) un comportament consistent cu ideea de raționalitate limitată. În acest sens, raționalitatea limitată este, dimpotrivă, un caz particular al raționalității comprehensive. Am menționat un argument în acest sens în secțiunea 9.1 (Miroiu : 2006, pp. 240-242).

acționa concret). De exemplu, în ceea ce privește distincția dintre acțiuni individuale și tipuri de acțiuni, una este să-mi respect promisiunea făcută aici și acum că îți voi împrumuta o carte și cu totul altceva este regula că promisiunile trebuie respectate. (Dacă eu nu îmi respect promisiunea aceasta, îmi voi pierde din credibilitate ; dar, dacă regula se prăbușește, atunci acest lucru va afecta în general încrederea dintre oameni și deci modul în care se poate realiza cooperarea socială.) În ceea ce privește constrângerile de natură generală asupra comportamentului actorilor, să ne amintim că una dintre primele discuții privitoare la dilema prizonierului era aceea dacă acele două persoane pot sau nu să comunice între ele. și am menționat rezultatele care arătau că faptul că persoanele aflate într-o astfel de situație pot comunica (se pot auzi ; se pot vedea ; se pot auzi și în același timp se pot vedea) influențează nivelul de cooperare între ele. Aceste tipuri de constrângerile generale privind comportamentul individual sunt, în sensul avut aici în vedere, instituții.

Însă dincolo de această idee generală, consensul cu privire la ce este o instituție se disipează. De pildă, unii autori consideră că sunt instituții orice norme sociale, mentalități sau alte elemente ale „culturii” unei comunități. Aparent, această strategie are consecințe dezirabile remarcabile : se poate face apel în explicații la mai toți factorii care am putea admite că pot ghida comportamentul individual. Orice tip general de comportament sau orice constrângere generală asupra comportamentului individual poate fi luat/ă în considerare și inclusiv în explicațiile propuse. Problema este că astfel se pierde orice specificitate a conceptului de instituție : dacă el poate fi folosit pentru a explica orice, atunci nu mai explică nimic. Devine prea larg, prea diluat și nu mai e pertinent¹.

Abordările ideii de instituție sunt foarte diferite între ele și nu cred că este posibil să le punem împreună, să presupunem că pot fi compatibilizate. De aceea, voi discuta ceva mai pe larg în ceea ce urmează o singură modalitate de abordare a ideii de instituție. Alegerea mea merge către cea formulată de Școala instituțională de la Bloomington.

Termenul *instituție* se va referi, în acest cadru, la *conceptele împărtășite de oameni și folosite în situații repetitive, organizate prin reguli, norme și strategii* (Ostrom : 1999, p. 37). Desigur, centrali în definiție sunt trei termeni : *regulă, normă și strategie*². *Strategiile* vizează acele planuri (deci

1. Vezi și Rothstein (2005).

2. Conform acestei definiții, *instituțiile exprimă o ordine conceptuală*. Dar această ordine desemnează o realitate empirică.

comportamente de tip repetitiv) pe care indivizii le fac dată fiind structura de stimulente cu care se confruntă ei într-o anumită situație. În terminologia folosită până acum, provenită din teoria jocurilor, acestea sunt strategii de echilibru. Voi acorda strategiilor un loc important în secțiunea următoare, când voi discuta abordările care derivă instituțiile din conceptul de echilibru.

Normele sunt prescripții cu privire la faptul că o acțiune¹ este obligatorie, permisă sau interzisă (Ostrom : 2005, p. 121). Normele se învață prin interacțiunile pe care le avem cu ceilalți membri ai comunității și în raport cu așteptările pe care le avem privind comportamentul celorlalți în anumite situații. De aceea, normele variază foarte mult de la o comunitate la alta. Aceste norme sunt internalizate (prin învățare) și pot produce o modificare a preferințelor noastre. De pildă, ținând seama de beneficiile pe care le am în interacțiunile repetitive cu ceilalți, pot să-mi modific comportamentul, urmând un anumit pattern de acțiune (voi adopta, bunăoară, strategia TIT FOR TAT; sau, dacă am fost „fraierit” în multe cazuri, voi adopta o altă strategie care va consta în faptul că nu voi începe niciodată prin a coopera). Și, desigur, odată ce unii membri ai grupului au internalizat anumite norme, va fi afectat astfel și comportamentul celorlalți (Ostrom : 1998).

Regulile constau în faptul că membrii grupului au dezvoltat înțelegeri reciproc împărtășite ale faptului că, în situații particulare, anumite acțiuni sunt obligatorii, interzise sau permise, iar cei care nu se conformează pot fi sancționați.

Nu putem vorbi de o „regulă” decât în cazul în care cei mai mulți oameni ale căror strategii sunt afectate de aceasta știu că ea există și se așteaptă ca alții să monitorizeze comportamentul și să sancționeze neconformarea la aceasta². Cu alte cuvinte, regulile în funcțiune sunt cunoaștere comună și sunt monitorizate și aplicate. Faptul că sunt cunoaștere comună implică faptul că fiecare

-
1. Norma poate privi și rezultatul unei acțiuni.
 2. Folosind analizele din capitolul 14.2 privind nivelurile diferite ale acțiunii colective, cred că e important de subliniat că regulile se pot regăsi la niveluri diferite. Astfel, avem reguli care privesc felul în care se comportă membrii grupului, dar și reguli privind monitorizarea comportamentului membrilor grupului și sancționarea acestora (care, de bună seamă, sunt reguli de un nivel mai înalt). Vezi și Ostrom (2005, p. 3) :

Dacă indivizii care formulează și modifică regulile nu înțeleg felul în care anumite combinații de reguli afectează acțiunile și rezultatele într-un anumit mediu ecologic și cultural, schimbarea regulilor poate produce rezultate neașteptate și, uneori, dezastruoase.

participant cunoaște regulile, cunoaște că și ceilalți cunosc regulile și cunoaște că ei de asemenea cunosc că fiecare participant cunoaște regulile¹. Regulile în funcțiune sunt întotdeauna monitorizate și aplicate (cel puțin într-o anumită măsură) de către cei implicați. Putem presupune că, în orice situație cu caracter repetitiv, indivizii ajung să cunoască, prin experiență, cu o bună aproximare, nivelurile de monitorizare și de aplicare a acestora (Ostrom : 1990, p. 51).

Ostrom (1998, p. 10) recunoaște că în cazuri concrete e dificil să deosebești cu limpezime între o normă și o regulă. Norma, aşa cum am văzut, este o prescripție internalizată și împărtășită de membrii grupului cu privire la ce acțiuni sunt potrivite și ce acțiuni nu sunt potrivite într-o anumită situație. Regulile diferă de norme prin aceea că în cazul lor acceptarea nu vine din internalizarea unei prescripții, ci din faptul că sunt adoptate de membrii grupului (și, de foarte multe ori, create de ei) în mod conștient pentru a fi folosite în situații particulare. Dar în cazuri concrete această distincție analitică e uneori greu de trasat.

O instituție este definită astăzi prin strategii, norme și reguli care indică mai multe aspecte ale comportamentului membrilor grupului (Ostrom : 1990, p. 51) : cine este eligibil să ia anumite decizii într-o situație dată ; ce acțiuni sunt permise și ce acțiuni sunt contrâns ; care este controlul exercitat asupra acțiunilor membrilor grupului ; ce proceduri sunt urmate în acest scop ; ce informație va fi furnizată membrilor grupului ; care vor fi câștigurile acestora, în funcție de acțiunile pe care le vor face. Ostrom (1999, pp. 52-53) propune următoarea clasificare a regulilor :

- *Reguli de intrare și de ieșire* : Cine are dreptul să beneficieze de un anumit bun ? Cum a ajuns la acest statut ?
- *Reguli pozitionale* : Ce poziție au membrii grupului ? Cu ce se poate schimba rolul lor ? Cum ajunge un actor să dețină o anumită sarcină ?
- *Reguli de limitare* : Care sunt rezultatele ce pot fi afectate de acțiunile actorilor ? Până unde se întind efectele acțiunilor admise ?
- *Reguli de autoritate* : Care este nivelul de înțelegere a influenței acțiunilor asupra lumii ? Care e nivelul de înțelegere a tehnologiilor folosite pentru a acționa ?
- *Reguli de agregare* : Care este nivelul de control exercitat de un actor aflat într-o anumită poziție în selectarea unei anumite acțiuni ? Au nevoie anumite acțiuni de permisiunea sau acordul altora ?

1. Ne amintim aici definiția iterativă a cunoașterii comune formulată în capitolul 12.

- *Reguli privind informația*: Ce informație poate fi făcută publică și ce informație trebuie ținută secretă?
- *Reguli privind câștigurile*: Cât de mari pot fi sancțiunile pentru nerespectarea unor reguli? Cum e monitorizată conformarea la reguli? Cine e responsabil cu sancționarea celor care nu se conformează regulilor? Se oferă și recompense celor care fac anumite acțiuni¹?

Chiar dacă definiția dată aici conceptului de instituție nu este extrem de largă, ea are totuși două caracteristici universalizatoare: pe de o parte, ea este îndeajuns de abstractă încât – aşa cum vom putea observa cu ușurință – instituțiile apar ca forme de organizare a tuturor tipurilor de interacțiunilor repetitive și structurate între actorii umani, inclusiv familia, vecinătățile, piețele, firmele, bisericile, asociațiile private și guvernamentale, la orice scară. Pe de altă parte, conceptul de instituție (și cele subiacente, precum cele de normă sau de regulă) poate fi astfel construit încât să folosim aceleași componente pentru a înțelege această varietate uriașă de aranjamente sociale.

Pentru aceasta, E. Ostrom (1990, 1999, 2005) a dezvoltat un cadru teoretic sofisticat: cel de *analiză și dezvoltare instituțională* (*Institutional Analysis and Development* – IAD). Nu e însă aici locul pentru a-l discuta. Vreau doar să menționez două lucruri: mai întâi, că acest tip de abordare nu poate fi înțeleasă în afara istoriei construirii unor modele de tip alegere rațională a interacțiunilor dintre oameni. În al doilea rând, că, aşa cum voi argumenta în următoarea secțiune, conceptul de instituție definit în această abordare presupune și el modelul actorului rațional (chiar dacă „rațional” în sens limitat sau incomplet²).

Două definiții ale politicii (*)

Să observăm că discuția privind modalitățile diferite de conceptualizare a comportamentului individual are consecințe în ceea ce privește însăși modalitatea în care definim știința politică. Evident, simplific foarte mult, în special prin faptul că am în vedere doar două modalități (mai mult, considerate ca strict opuse) de înțelegere a comportamentului individual. Dar să vedem care sunt concluziile la care putem ajunge plecând de aici. Simplificând din nou,

-
1. De exemplu, cel ales într-o poziție oficială în cadrul grupului.
 2. Repet, relațiile dintre raționalitatea comprehensivă și cea limitată sau incompletă pot fi privite nu doar în sensul considerării celei dintâi ca un caz-limită al celeilalte, ci și invers.

voi spune că prima înțelegere a comportamentului persoanelor individuale este consecționalistă : potrivit ei, comportamentul este ghidat de preferințele individuale și de așteptările privind rezultatele la care se ajunge. Cea de-a doua înțelegere a comportamentului individual insistă că acesta este ghidat mai degrabă de reguli și de ideea conformității la acestea¹. Dacă acceptăm prima dintre aceste înțelegeri, politica apare ca „un sistem de agregare a preferințelor individuale mediate de schimburi voluntare” (March, Olsen : 1992, p. 183). Dacă însă suntem dispuși să aderăm la a doua înțelegere a comportamentului individual, atunci perspectiva asupra politicii care emerge are o cu totul altă structură : acum

instituțiile politice sunt colecții de reguli interrelaționate și de rutine care definesc acțiunea potrivită în termenii relațiilor dintre roluri și situații. Procesul cere să determinăm care este situația, ce rol e îndeplinit, care sunt obligațiile atașate aceluia rol în situația respectivă (*ibidem*, p. 232).

Prin mijlocirea regulilor, acțiunile dobândesc o nouă trăsătură : ele sunt sau nu corespunzătoare situației respective. În acest fel, cred March și Olsen, instituțiile politice realizează ordinea, stabilitatea și predictibilitatea, dar în același timp asigură flexibilitatea și adaptabilitatea². March și Olsen susțin superioritatea abordării instituționale ; iar aceasta, cred ei, este cel mai bine înțeleasă ca o alternativă la prima abordare, de tip alegere rațională.

-
1. Deși nu doresc să insist asupra următorului aspect, cred că el trebuie menționat aici : distincția dintre cele două înțelegeri apare în numeroase alte contexte. De pildă, filosofii utilitaristi sunt fie *act-utilitarians*, fie *rule-utilitarians*. În primul caz, cel al utilitarismului relativ la acțiuni, valoarea morală a unei acțiuni e determinată în raport cu consecințele acesteia. În al doilea caz, al utilitarismului relativ la reguli, valoarea morală a unei acțiuni e determinată în raport cu modul în care aceasta se raportează la o regulă de comportament.
 2. După March și Olsen (1992, pp. 234-235), diferenței dintre cele două tipuri de abordări ale politicii îi corespunde o distincție metodologică esențială. Logicii consecționaliști îi corespunde modul în care noi suntem tentați să *justificăm* comportamentul individual. Facem apel la distincția dintre scopuri și mijloace și la consecințele acțiunilor noastre nu atunci când urmează să facem o acțiune, ci mai curând când vrem să ne *justificăm* alegerile făcute. Dimpotrivă, *întemeiem* acțiunea noastră prin apelul la reguli, la rutine, în general la instituții, și procedăm după cum considerăm că acțiunea noastră e un răspuns corespunzător (*appropriate*) la situația în care ne aflăm.

După March și Olsen (1979; vezi și Cohen, March, Olsen: 1972), modelele standard ale deciziei actorului rațional ignoră sau resping ca ilogice trăsături ale deciziei în organizații care sunt însă importante și foarte răspândite: de exemplu, cazurile în care preferințele actorilor sunt problematice – sunt inconsistente și prost definite – și în care preferințele sunt mai degrabă descoperite în cadrul acțiunii decât sunt temeiul înfăptuirii acesteia. Sau sunt cazurile în care modul de luare a deciziilor în organizații („tehnologia” luării deciziilor) nu este clar: actorii nu știu exact cum se va decide, considerațiile pragmatice sunt foarte importante, iar mecanismul încercării și erorii este foarte mult uzitat. În sfârșit, sunt cazurile în care participarea la decizii este fluidă: granițele organizației nu sunt clare, nu e precis delimitat cine ia decizii. Aceste caracteristici ale unei organizații (care o fac să fie o „anarhie organizată”¹) apar însă, în perspectiva modelelor actorului rațional, ca patologice și izolate.

În răspărul acestor modele, Cohen, March și Olsen propun modelul „coșului de gunoi”. La temelia lui se află respingerea supozitiei că alegerile în organizații sunt cât de cât raționale (inclusiv în sensul slab la care apelează acele modele care se bazează pe teoria lui H.A. Simon a raționalității limitate sau la cea incrementalistă a lui Lindblom).

Deși organizațiile pot fi adesea tratate convenabil ca vehicule de rezolvare a unor probleme bine definite sau ca structuri în cadrul cărora conflictul este rezolvat prin negociere, ele furnizează de asemenea seturi de proceduri prin care participanții ajung la o interpretare a ceea ce fac ei și ce au făcut în acest proces. Din acest punct de vedere, o organizație este o colecție de alegeri care sunt în căutare de probleme; de chestiuni și sentimente aflate în căutarea unor situații de decizie în care ele ar putea fi scoase la iveală; de soluții aflate în căutarea unor chestiuni pentru care ele ar putea fi un răspuns; de decidenți care își caută de lucru².

O asemenea perspectivă asupra alegerilor din organizații concentrează atenția asupra felului în care înțelesul alegerii se schimbă în timp... Pentru a înțelege procesele din cadrul organizațiilor, putem considera că o oportunitate de alegere este un fel de coș de gunoi în care diversele probleme și soluții sunt aruncate de către participanți, pe măsură ce sunt create. Amestecul de gunoi într-un singur coș depinde de amestecul disponibil de coșuri, de etichetele atașate diverselor coșuri, de tipul de gunoi care se produce la un moment dat, de viteza cu care gunoiul este colectat și aruncat (Cohen, March, Olsen: 1972, p. 2).

-
1. După Cohen, March și Olsen, universitățile sunt poate cel mai bun exemplu de anarhii organizate.
 2. Probabil că susținerea lui Che Guevara că treaba revoluționarului este să facă revoluții este o ilustrare exemplară a acestui tip de abordare.

Distincția dintre o abordare consecinționistă și o alta care pune accentul pe structuri a dobândit în filosofia normativă o importanță deosebită odată cu formularea teoriei dreptății ca echitate a lui Rawls (vezi și Rothstein : 2005). În *A Theory of Justice* (1971), Rawls are ca principal adversar teoria utilitaristă a dreptății. Potrivit acesteia,

o persoană acționează cât se poate de potrivit, cel puțin atunci când nu îi afectează pe alții, pentru a-și atinge cel mai mare bun propriu, pentru a-și realiza cât se poate de mult scopurile raționale. Dar de ce nu ar acționa și o societate potrivit aceluiași principiu aplicat grupului și, de aceea, să considere că ceea ce este rațional pentru un om să fie corect pentru o associație de oameni? [...] Deoarece pentru un individ principiul este acela de a urmări cât mai mult propria bunăstare, principiul său sistem de dorințe, principiul pentru societate va fi să urmărească cât se poate de mult bunăstarea grupului, să realizeze în cea mai mare măsură sistemul de dorințe obținut din dorințele membrilor săi (Rawls : 1971, pp. 23-24).

După Rawls, subiectul dreptății sociale este reprezentat nu de acțiunile individuale (decizii, judecăți, imputări), ci de structura de bază a societății. Aceasta constă în modul în care instituțiile sociale majore distribuie drepturile și datoriiile fundamentale și determină diviziunea avantajelor care decurg din cooperarea socială. Instituțiile majore sunt constituția politică și principalele aranjamente economice și sociale, care definesc datoriiile și drepturile oamenilor și influențează perspectiva lor de viață, ceea ce ei se așteaptă să fie și cât de bine speră că le va fi (Rawls : 1971, p. 7 ; 1999, p. 134). Există, după Rawls, mai multe motive care susțin această alegere a structurii de bază a societății ca subiect al dreptății sociale. Mai întâi, orice discuție cu privire la dreptatea socială presupune o raportare la această structură de bază. Structura de bază e cea care specifică condițiile de fundal în funcție de care indivizii, grupurile, asociațiile acționează. E ca și cum cel mai important acord este cel care stabilește principiile ce guvernează structura de bază. În al doilea rând, forma pe care o au dorințele și aspirațiile membrilor sistemului social depinde de structura acestuia. Un sistem economic nu este numai un instrument instituțional prin care sunt satisfăcute anumite dorințe, ci și un mod de a da formă acestora¹ (Rawls : 1999, pp. 256-258).

Dar să notăm că înțelegerea din perspectivă rawlsiană a utilitarismului nu este totuși una strict consecinționalistă, în sensul lui March și Olsen. Fiindcă

1. Din punct de vedere normativ, cea mai importantă consecință în acest sens este că structura de bază conține (și, în general, nu poate să nu conțină) inegalități economice și sociale.

Rawls accentuează că virtuile și limitele utilitarismului trebuie considerate tot în raport cu modul în care acesta înțelege instituțiile de bază ale societății și cu felul în care acestea constrâng acțiunile individuale. Morala cred că este foarte importantă pentru evaluarea distincției lui March și Olsen.

Într-adevăr, ea duce la concluzia că, potrivit primei abordări a politicii, ceea ce ar interesa cu precădere sunt caracteristicile preferințelor individuale și regulile de agregare a acestora. Luăm fiecare regulă și încercăm să determinăm care sunt rezultatele la care se ajunge. Totuși, să ne amintim că principalele rezultate ale acestei prime abordări sunt negative: apare circularitatea, nu există învingători Condorcet, nu se pot face agregări care să respecte cerințe minimale de raționalitate (teoreme precum cele ale lui Arrow sau Sen), orice funcție poate fi manipulată (teoremele lui Gibbard-Satterthwaite și McKelvey) etc. De aceea, pe direcția primei înțelegeri a politicului, accentul tinde să cadă pe proprietățile modalităților de agregare a preferințelor individuale și pe felul în care acestea pot fi utilizate pentru a obține rezultatele dorite (de pildă, în încercările de „inginerie constituțională”). La un nivel mai adânc al analizei, ideea de regulă devine foarte importantă: ea descrie paterni de comportament individual care tinde spre eficiență și, de asemenea, descrie încercările de a studia regulile privind alegerea dintre reguli.

Aș conchide că distincția propusă de March și Olsen are, de aceea, în principal o valoare polemică (și, eventual, didactică), dar nu de conținut, fiindcă și prima înțelegere a politicii are un interes central în ideea de regulă și de regulă de evaluare a regulilor; distincția doar permite să formulăm cu mai mare precizie perspectiva instituțională asupra politicii.

15.2. Institutionalism și alegere rațională

Voi discuta în cele ce urmează două tipuri de abordări din perspectiva teoriei alegării raționale ale instituțiilor: cele care le definesc în raport cu „regulile jocului” sau cu echilibrele permise. Regulile și echilibrele sunt componente esențiale ale unei situații de alegere colectivă (și sunt deosebite de jucătorii însăși). Care e relația dintre aceste componente și jucători? Vom vedea că răspunsul nu e foarte simplu.

„Regulile jocului”

Primul gen de componente ale unei situații de alegere colectivă care apare imediat este acela care, în mod generic, e definit ca fiind alcătuit din „regulile jocului”. (Aici putem merge mai în adâncime și putem defini, aşa cum procedează Ostrom, o serie de concepte conexe : se poate distinge între regulile propriu-zise și norme.) Accentul pe „regulile jocului” în sens generic¹ dă naștere uneia dintre cele mai influente perspective asupra instituțiilor. Ea este exemplară definită de North (1990, p. 4) :

Instituțiile includ orice formă de constrângere pe care ființele umane le elaborează pentru a structura interacțiunea umană. [...] Ele sunt cadrul în care are loc interacțiunea umană. Ele sunt perfect analogie regulilor unui joc într-un sport de echipă competitiv. Și anume, ele constau atât în reguli formale scrise, cât și în coduri de comportament de obicei nescrise care sunt subiacente și se adaugă regulilor formale, precum să nu vatămi deliberat un jucător de bază din echipa adversă.

Înțelegerea instituțiilor ca *reguli (în sens generic) ale jocului*, ca *seturi de constrângeri formulate de persoanele umane² asupra comportamentului individual* are câteva caracteristici care cred că trebuie accentuate. Să observăm, mai întâi, că admitem că persoanele individuale acționează în cadrul reprezentat de aceste constrângeri, dar nu le pot modifica prin comportamentul lor. Cadrul există și actorii trebuie să se conformeze existenței lui. În al doilea rând, actorii au preferințe, care nu sunt definite de cadrul instituțional. Preferințele individuale sunt anterioare existenței acestui cadrul.

Dar modul în care actorii se vor comporta va fi afectat de instituții, și asta în două sensuri. Pe de o parte, la nivel colectiv, existența instituțiilor va putea afecta alegerea de grup. Dacă actorii au un anumit comportament, alegerea colectivă depinde de instituția în funcțiune – de exemplu, de regula de agregare a preferințelor individuale. Să ne aducem aminte de ecuația lui Plott (1991 ; vezi secțiunea 7.2 din primul volum al acestei lucrări) :

$$\text{Preferințe} \times \text{Reguli} = \text{Rezultate}$$

-
1. Repet, nu în sensul tehnic restrâns avut în vedere de E. Ostrom și discutat în secțiunea anterioară.
 2. Acest adaos e necesar, fiindcă altminteri am putea trata drept instituții orice constrângeri naturale. De exemplu, am putea zice că e o instituție constrângerea ca indivizii umani să nu poată alerga cu mai mult de o sută de kilometri pe oră. Or, o asemenea susținere nu pare acceptabilă.

Această relație (ecuația fundamentală a politicii, aşa cum e cunoscută uneori) indică faptul că, dacă preferințele individuale se schimbă, atunci și rezultatele se pot schimba, chiar dacă regulile rămân neschimbate, dar și că, *dacă regulile se schimbă, atunci și rezultatele se pot schimba, chiar dacă preferințele individuale rămân constante*. În acest sens, regulile jocului au un impact uriaș asupra rezultatelor cooperării umane.

La nivel individual, regulile jocului modifică preferințele individuale. Repet exemplul clasic al prizonierilor : dacă există un șef al lor, care poate să îi amenințe, atunci fiecare va fi stimulat să se comporte altfel (să coopereze și să nu defecteze). La fel, o instituție precum o taxă impusă de stat alterează preferințele individuale (existente) și dă naștere altor stimulente de acțiune ; în particular, dacă sunt bine construite, instituțiile fac ca rezultatul colectiv la care se ajunge să fie Pareto-superior celui la care s-ar ajunge în absența instituției.

Accentuez : în această perspectivă, o instituție este definită de două componente distințe. Prima este ideea de constrângere : o instituție limitează, afectează, modifică, strunește preferințele. A doua este aceea că o instituție în funcțiune furnizează un set de stimulente de acțiune : actorii sunt stimulați să mențină o anumită regularitate în comportamentul lor.

Așa cum notează Hall și Taylor (1998), în acest înțeles, abordările instituționale de tip alegere rațională au cel puțin patru trăsături notabile :

- Mai întâi, chiar dacă o califică, modelele instituționale de tip alegere rațională păstrează ideea că indivizii se comportă rațional, pe baza preferințelor lor.
- În al doilea rând, aceste modele promovează o imagine distinctivă a domeniului politicii. Aceasta apare în mod fundamental ca o arenă în care apar dileme de acțiune colectivă. Așa cum am văzut, acestea sunt situațiile în care urmărirea de către actorii raționali a propriilor interese produce un rezultat care, la nivel colectiv, este suboptimal. În acest context, instituțiile sunt instrumente de a preveni producerea unor astfel de rezultate.
- În al treilea rând, instituționalismul de tip alegere rațională accentuează rolul interacțiunilor strategice în determinarea rezultatelor politice. Comportamentul unei persoane individuale apare în această perspectivă ca determinat nu de forțe istorice ori sociale impersonale, ci pur și simplu de încercarea sa de a-și maximiza beneficiile, ținând seama de felul în care (ea consideră că) ceilalți actori vor acționa. Instituțiile intervin în acest proces prin aceea că vor constrânge setul opțiunilor de pe agendă și prin faptul că

oferă informații (deci reduc incertitudinea) privind felul în care se vor comporta ceilalți.

- În sfârșit, instituționalismul de tip alegere rațională oferă o explicație a originii¹ și menținerii instituțiilor: actorii afectați de ele le mențin în sens instrumental, apelând la considerații cu privire la câștigul pe care îl au ca urmare a existenței acestora. Dacă o instituție se menține, acest lucru se datorează faptului că actorii relevanți obțin astfel beneficii mai mari decât din existența unor instituții alternative².

Să încercăm acum să privim lucrurile și diacronic. Potrivit acestei înțelegeri a instituțiilor, întrucât prin chiar existența lor ele modifică beneficiile pe care le au actorii din alegerea uneia sau alteia dintre alternative, în timp impactul se extinde chiar asupra situației de alegere ca atare. Actorii își modifică preferințele ca răspuns la noua situație și, ca urmare, structura acestora se schimbă, iar eficiența instituțiilor existente scade. Urmându-și propriile preferințe, actorii aflați într-o situație de cooperare socială vor ajunge din nou să producă un echilibru – care însă va tinde să fie mai puțin eficient. De aceea, în timp, se naște necesitatea de a aplica alte instituții, pentru ca rezultatul să fie Pareto-superior celui la care se ajunge în condițiile existenței vechilor instituții.

Acest mod de a înțelege apariția, rolul, dar și schimbarea instituțiilor – De ce evoluează societățile de-a lungul unor traectorii instituționale distințe? De ce adesea ele nu reușesc să adopte structura instituțională a societăților cu mai mare succes? Care e relația dintre aspectele explicite, formale, și cele implicate, informale, ale instituțiilor? – ridică însă imediat o problemă gravă. Si anume, pentru a modela situația de alegere e nevoie să avem în vedere nu doar jucătorii (informația lor, alternativele disponibile, câștigurile asociate

1. Știm, desigur, că originea instituțiilor nu se explică ușor: e nevoie de explicarea apariției unor acțiuni colective de nivel superior. Cum vom vedea imediat, instituționalismul care accentuează strategiile de echilibru are mai multe șanse să explice acest tip de acțiune colectivă.
2. Acest punct e consistent cu aserțiunea făcută în secțiunea anterioară, că instituțiile sunt instrumente care permit atingerea unui echilibru superior, în sensul că ele sunt alese rațional de către indivizi. *E mai bine să acționezi conform constrângerilor instituționale decât să acționezi în afara acestora.* Motivul pentru care ei acceptă să se comporte conform constrângerilor instituționale este acela că astfel își pot maximiza câștigurile.

fiecărui rezultat), nu doar cadrul instituțional în care ei acționează, ci și un mecanism de elaborare a „regulilor jocului” și de impunere, de implementare a acestora. Acest mecanism presupune existența unui număr de actori care elaborează regulile (parlament, guvern etc.) și a unor care aplică regulile (tribunale, poliție etc.). Dar, dacă aşa stau lucrurile, teoria se confruntă cu problema pe care am discutat-o pe larg în capitolul anterior: trebuie să fie presupusă ca rezolvată o problemă de acțiune colectivă de nivelul doi; *trebuie să existe mecanisme care să producă stimulente adecvate pentru ca acești actori, situați la un nivel mai înalt al acțiunii colective, să acționeze.*

Echilibre admisibile

Răspunsul cel mai interesant la dificultatea pe care tocmai am semnalat-o constă în înțelegerea instituțiilor în termenii conceptului de echilibru al jocului (Aoki : 2001 ; Greif : 1998).

Pentru a vedea în ce constă acest răspuns, să revenim mai întâi la conceptul de instituție. Așa cum am subliniat în subsecțiunea de mai sus, o instituție are două componente esențiale: ea este o constrângere asupra comportamentului individual, care însă furnizează stimulente ce mențin un anumit pattern de comportament al actorilor afectați. Or, cele două componente, la o analiză atentă, ridică problema mecanismelor (de nivel superior!) prin care se realizează designul și aplicarea unei instituții. Iar provocarea este de a arăta cum se poate internaliza aplicarea unei instituții: cum ea nu mai are nevoie de impunere exterioară și reușește să se „autoimpună”.

Răspunsul face apel la noțiunea de echilibru al unui joc (vezi secțiunea 11.1). La modul general, ideea este aceea de *a defini o instituție ca un tip de constrângere care asigură un echilibru (stabil) al jocului*. De aici decurge o consecință extrem de importantă: astfel pot fi examinate constrângerile endogene într-o anumită situație de acțiune, care sunt impuse de însiși actorii participanți, și nu prin intervenția unei autorități externe.

În cadrul acestei cărți am avut în vedere nu de puține ori astfel de situații. Doar două exemple. Mai întâi, să ne aducem aminte de conceptul de *convenție* al lui Lewis. Convenția este una dintre primele instituții discutate în acest volum (deși doar implicit ca instituție). Am argumentat în secțiunea 11.2 că o convenție este o regularitate în comportamentul membrilor unui grup. De asemenea, convenția a fost definită cu claritate în termeni de echilibru al interacțiunilor actorilor: am arătat că *o convenție este un echilibru stabil într-un joc necooperativ, repetat în mod indefinit*. Aceasta fiindcă este în interesul fiecărui

jucător să urmeze o anumită strategie dacă toți (sau aproape toți) ceilalți urmează acea strategie. Mai mult, am insistat că într-o astfel de situație spunem că avem de-a face cu o convenție doar dacă credem că un comportament de tipul celui adoptat de jucători nu se impune ca fiind constrângător (deci când acest echilibru nu e considerat de aceștia ca singurul posibil). La stopuri ne putem imagina că se adoptă convenția să traversăm când apare culoarea roșie – chiar dacă în realitate există o altă convenție. Altfel spus, în acest sens convenția este o constrângere care nu se impune din afară, ci care se „autoimpune”. Al doilea exemplu privește strategiile pe care actorii tind să le adopte în dileme ale prizonierului repetate indefinit. Am văzut în secțiunea 11.4 că în astfel de situații pot apărea și alte echilibre decât perechea (D,D), cum ar fi cele exprimate intuitiv de programe precum TIT FOR TAT sau PAVLOV.

Ideea că o instituție este un tip de constrângere care asigură un echilibru (stabil) al jocului a fost dezvoltată pe două mari direcții : cea evoluționistă și cea a emergenței unor noi jucători.

1. *Abordarea evoluționistă*. Potrivit acestei abordări (Sugden : 1989 ; Young : 1993 ; Binmore : 1998 ; vezi și Aoki : 2001), o convenție de comportament este stabilită nu prin intervenția unui actor care elaborează regulile sau le aplică, ci ca rezultat al unui proces evoluționist. (Pentru această abordare, ideile lui Axelrod : 1984 ; 1986 ; 1997 sunt extrem de semnificative.) Pe măsură ce o convenție evoluează, sub presiunea unei selecții evoluționiste, agenții tind să dezvolte anumite trăsături (anumite percepții ale mediului, preferințe, obișnuințe, abilități). Selecția evoluționistă face ca o anumită convenție să fie aleasă și să devină un echilibru stabil în comportamentul oamenilor. O convenție poate, eventual, să fie codificată juridic, iar statul poate juca un rol important în impunerea și menținerea ei ; dar acest lucru nu e obligatoriu să se întâmple. Dimpotrivă (în tradiția lui Hume : 1739, cartea 3, partea a 2-a, secț. 1-3 și, mai recent, a lui Hayek : 1982, în special vol. 1), regulile jocului sunt convenții care evoluează spontan.

Multe dintre instituțiile unei economii de piață sunt convenții pe care nimeni nu le-a proiectat, ci care pur și simplu au evoluat. Să ne gândim la un aranjament prin care niște cumpărători și niște vânzători fac un contract. Cum se ajunge să fie cunoaștere comună faptul că publicitatea pentru un anumit gen de slujbă trebuie făcută mai degrabă într-un ziar decât în altul și că este sarcina cumpărătorului de muncă, iar nu a vânzătorului să facă publicitate ?

Deși piețele pot funcționa mai lin când drepturile de proprietate sunt definite de legi formale și impuse de către stat, ele pot să apară și să persiste fără un astfel de sprijin exterior. Să ne gândim la felul în care piețele valutelor străine, ale jocurilor de noroc, ale prostituției, alcoolului și narcoticelor pot continua să funcționeze în ciuda încercărilor guvernării de a le suprima. Astfel de piețe pot continua numai pentru că participanții recunosc *de facto* drepturi de proprietate pe care statul nu le recunoaște. De aici se ridică posibilitatea ca însăși instituția proprietății să fie, în ultimă instanță, o formă de ordine spontană (Sugden : 1989, p. 86).

Abordarea evoluționistă aruncă o lumină nouă asupra înseși ideii de raționalitate¹. Într-adevăr, am văzut că prin evoluție spontană anumite convenții ajung să reprezinte echilibre stabile în comportamentul oamenilor. Dar ține de esență convenției că ea este una dintre mai multe soluții ale unui joc²; de aceea, din punct de vedere evoluționist, nu se poate susține că un joc trebuie să aibă o singură soluție rațională (Sugden : 1989 ; vezi și întreaga discuție din secțiunea 11.4).

2. Emergența unor noi jucători. O abordare alternativă a instituțiilor pornește de la impactul interacțiunilor strategice și al unor caracteristici atât exogene, cât și endogene asupra regulilor jocului. Abordarea face de asemenea apel la teoria jocurilor repetate. Dar ea insistă că unul din instrumentele puse la lucru pentru a stabili și pentru a schimba „regulile jocului” este acela de a crea noi jucători, diferenți de cei existenți : este vorba de „organizații” (Greif : 1994). Acestea alterează regulile jocului în mai multe feluri : în primul rând, prin faptul că introduc în structura situației o nouă componentă : un nou jucător, organizația însăși ; apoi, deoarece modifică informația disponibilă

-
1. O altă consecință a acestei abordări privește felul în care tratăm chestiunile cu caracter normativ. Astfel, apelând la modele de tip alegere rațională, Binmore (1998) presupune că problemele cu care se confruntă o societate apar ca jocuri repetate indefinitely de mult ; în acest cadru, contractul social este un set de convenții adoptate pentru a coordona un mod sau altul de realizare a unui echilibru într-un joc repetat.
 2. Sugden definește o strategie evoluționistă stabilă (SES) ca un pattern de comportament cu proprietatea că, dacă el este urmat în general de populație, atunci, dacă un număr mic de persoane deviază de la acesta, ele vor fi într-o situație mai proastă decât ceilalți. O convenție este o SES într-un joc care are cel puțin două SES : aşadar, o convenție este o regulă de comportament aleasă din mai multe și care, odată stabilită, se autoimpune (Sugden : 1989, p. 91).

pentru actori și schimbă beneficiile asociate cu diferențele rezultate ale jocului, alterând astfel comportamentul actorilor. Inovații organizaționale de acest fel sunt sistemul tribunalelor, biroul de credit, firma. Prin aceasta, cantitatea de cunoaștere a membrilor unei comunități crește (chiar dacă procesul poate fi rezultatul unei evoluții neintenționate). Odată ce o anumită organizație a fost creată, ea are un impact mult mai mare asupra constrângerilor instituționale cu care se confruntă actorii. Aceasta se exprimă în mod esențial prin faptul că organizațiile pot defini echilibre stabile, deci patternuri repetitive de comportament ale indivizilor angrenați într-o activitate de cooperare socială¹.

Instituțiile – constrângerile netehnologice asupra interacțiunilor umane – sunt compuse din două elemente interrelaționate: credințe² culturale (cum se așteaptă indivizi să acționeze ceilalți în anumite circumstanțe) și organizații (constructe umane endogene care altereză regulile jocului și care, dacă sunt aplicabile, trebuie să reprezinte un echilibru). Astfel, capacitatea organizării societale de a se schimba este în funcție de istoria sa, întrucât instituțiile sunt combinații de organizații și de credințe culturale, credințele culturale sunt așteptări necoordonate, organizațiile consolidează credințele culturale care au dus la adoptarea lor, iar organizațiile și credințele culturale din trecut influențează în mod istoric jocurile, organizațiile și echilibrele ulterioare (Greif: 1994, p. 543).

Aceste susțineri pot fi ilustrate printr-un exemplu. Probabil cea mai cunoscută analiză în acest sens a fost realizată de Greif, Milgrom, Weingast (1994), referitoare la apariția ghildei negustorilor. Jocul de la care se pornește este unul repetat, jucat între grupul negustorilor și conducătorul unui oraș sau – în contextul comerțului medieval – al unui centru comercial. Orașul sau centrul comercial urmărește să extindă oportunitățile de a face comerț. De aceea, el trebuie să asigure persoana și proprietățile negustorilor care vin acolo. Conducătorul orașului va făgădui că negustorii care vin vor avea siguranță dorită; dar – rațional – el ar putea fi tentat să își încalce cuvântul atunci când negustorii vin în oraș. Să ne gândim acum la negustori. Ei se pot organiza într-o ghildă. Și vor adopta următoarea strategie: vor face comerț într-un oraș numai dacă nici unul dintre ei nu a fost înșelat de către conducătorul acestuia.

-
1. Nu e aici locul să comparăm abordarea lui E. Ostrom cu cele discutate în această secțiune. Dar atât explicit, cât și prin structura argumentării, cred că aceasta se apropie mai mult de a doua perspectivă asupra instituțiilor, care le definește în raport cu echilibrele stabile.
 2. Engl.: *beliefs*; am sugerat în capitolul 12 că o traducere mai bună a acestui termen ar putea fi „crezări”.

Dacă s-a întâmplat însă aşa ceva, vor boicota oraşul¹. Să presupunem că, la rândul său, şeful oraşului nu va însela nici un negustor atâtă vreme cât ghilda nu anunță vreun boicot. Greif, Milgrom și Weingast au demonstrat că aceste două strategii alcătuiesc un echilibru : în multe cazuri, nici un boicot nu a fost observat. Întrebarea este : de ce actorii s-au comportat astfel ? Un prim răspuns ar fi acela că regulile jocului nu permitau acest lucru. Însă el nu poate explica de ce actorii nu erau tentați să defecteze. Mai degrabă, argumentează Greif, Milgrom și Weingast, şeful oraşului se aşteaptă ca ghilda să îl boicoteze efectiv dacă va însela, situaţie care nu e deloc în propriul beneficiu. Instrumentul folosit de negustori pentru a le impune interesele a fost acela de a crea o organizaţie : ghilda. Aceasta are forţa de a-l determina pe şeful oraşului să se angajeze să-şi respecte promisiunile şi este un mecanism credibil de impunere a contractelor (comerciale).

*

Fie că este definită în raport cu regulile jocului, fie prin invocarea echili-brelor stabile, instituţia apare în perspectiva teoriilor de tipul alegerii raţionale ca un construct teoretic care, pe de o parte, reușește să inducă o complexitate uriaşă în analiză, capabilă să dea naştere unor modele mult mai apropiate de realitatea empirică, iar pe de altă parte, păstrează liniile fundamentale ale abordărilor de acest tip : accentul pe actorul raţional și pe ideea că acţiunile acestuia sunt fundamentale pentru înțelegerea cooperării sociale.

Ceea ce rămâne de făcut este să trecem la analize aplicate, cu metodologia formulată până acum. Acestea, desigur, vor consta în construirea unor modele informate teoretic și în confruntarea lor cu faptele sociale. Mărturisesc că nu văd o altă cale de a face știință.

1. Cum reușește ghilda să impună un astfel de comportament tuturor membrilor săi e o altă poveste.

Bibliografie

- Aczel, P. (1988), *Non-Well-Founded Sets*, CSLI, Stanford.
- Aleskerov, F., Avci, G., Iakouba, V., Türem, Z.U. (2002), „European Union Enlargement : Power Distribution Implications of the New Institutional Arrangements”, *European Journal of Political Research*, 41, pp. 379-394.
- Andreoni, J. (1988), „Privately Provided Public Goods in a Large Economy : The Limits of Altruism”, *Journal of Public Economics*, 35, pp. 57-73.
- Aoki, M. (2001), *Toward a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, Boston.
- Åqvist, L. (2002), „Deontic Logic”, in D.M. Gabbay, F. Guenther (eds.), *Handbook of Philosophical Logic*, ed. a II-a, vol. 8, Kluwer Academic Publishers, pp. 147-264.
- Arrow, K. (1994), „Methodological Individualism and Social Knowledge”, *The American Economic Review*, 84 (2), pp. 1-9.
- Aumann, R.J. (1976), „Agreeing to disagree”, *Annals of Statistics*, 4, pp. 1236-1239.
- Aumann, R.J. (1999), „Interactive epistemology, I. Knowledge”, *International Journal of Game Theory*, 28, pp. 263-300.
- Axelrod, R. (1984), *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York.
- Axelrod, R. (1986), „An Evolutionary Approach to Norms”, *The American Political Science Review*, 80 (4), pp. 1095-1111.
- Axelrod, R. (1997), *The Complexity of Cooperation. Agent-Based Models of Competition and Cooperation*, Princeton University Press, Princeton.
- Axelrod, R., Keohane, R.O. (1985), „Achieving Cooperation under Anarchy : Strategies and Institutions”, *World Politics*, 38 (1), pp. 226-254.
- Baccaro, L. (2002), „The Construction of «Democratic» Corporatism in Italy”, *Politics & Society*, 30 (2), pp. 327-357.
- Bacharach, M. (1992), „The Acquisition of Common Knowledge”, in C. Bicchieri, M.L. Dalla Chiara, *Knowledge, Belief, and Strategic Interaction*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 285-327.
- Bachrach, P. Baratz, M.S. (1970), *Power and Poverty. Theory and Practice*, Oxford University Press, New York.
- Banzhaf, J.F. (1965), „Weighted Voting Doesn't Work : A Mathematical Analysis”, *Rutgers Law Review*, 19 (2), pp. 317-343.

- Bardhan, P. (2005), „Institutions matter, but which ones ?”, *Economics of Transition*, 13 (3), pp. 499-532.
- Barry, B., Hardin, R. (eds.) (1982), *Rational Man and Irrational Society?*, Sage Publications, Londra.
- Barwise, J. (1989), *The Situation in Logic*, CSLI, Stanford.
- Barwise, J., Moss, L. (1996), *Vicious Circles*, CSLI, Stanford.
- Batina, R.G., Ihori, T. (2005), *Public Goods : Theory and Evidence*, Springer, Berlin.
- Bărbulescu, I. (2005), *UE de la economic la politic*, Tritonic, Bucureşti.
- Becker, G.S. (1983), „A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence”, *The Quarterly Journal of Economics*, 98 (3), pp. 371-400.
- Bendor, J. (1993), „Uncertainty and the Evolution of Cooperation”, *Journal of Conflict Resolutions*, 37, pp. 709-734.
- Bendor, J., Kramer, R.M., Stout, S. (1991), „When in Doubt : Cooperation in a Noisy Prisoner’s Dilemma”, *Journal of Conflict Resolutions*, 35, pp. 691-719.
- Bennett, P.G. (1995), „Modelling Decisions in International Relations : Game Theory and Beyond”, *Mershon International Studies Review*, 39 (1), pp. 19-52.
- Bergstrom, T.C., Blume, L., Varian, H. (1986), „On the Public Provision of Public Goods”, *Journal of Public Economics*, 29, pp. 25-49.
- Berlin, I. (1996), „Două concepte de libertate”, în *Patru eseuri despre libertate*, Humanitas, Bucureşti.
- Bicchieri, C. (1989), „Self-Refuting Theories of Strategic Interaction : A Paradox of Common Knowledge”, *Erkenntnis*, 30, pp. 69-85.
- Binmore, K. (1998), *Game Theory and the Social Contract. II : Just Playing*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Brams, S.J. (1994), *Theory of Moves*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Brams, S.J. (2004), *Game Theory and Politics*, Dover Publications, Mineola, New York.
- Brown, C., Boswell, T. (1995), „Strikebreaking or Solidarity in the Great Steel Strike of 1919 : A Split Labor Market, Game-Theoretic, and QCA Analysis”, *The American Journal of Sociology*, 100 (6), pp. 1479-1519.
- Buchanan, J., Tullock, G. (1962), *The Calculus of Consent*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Bunce, V. (1983), „The Political Economy of the Brezhnev Era : The Rise and Fall of Corporatism”, *British Journal of Political Science*, 13, pp. 129-158.
- Bunce, V., Echols, J.M. (1980), „Soviet Politics in the Brezhnev Era : Pluralism or Corporatism”, în D.R. Kelly (ed.), *Soviet Politics in the Brezhnev Era*, Praeger, New York.
- Chirot, D. (1978), „Social Change in Communist Romania”, *Social Forces*, 57 (2), pp. 457-499.
- Chirot, D. (1980), „The Corporatist Model and Socialism”, *Theory and Society*, 2, pp. 363-381.

- Chong, D. (1991), *Collective Action and the Civil Rights Movement*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Chong, D. (1993), „Coordinating Demands for Social Change”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 528, pp. 126-141.
- Clark, P.B., Wilson, J.Q. (1961), „Incentive Systems : A Theory of Organizations”, *Administrative Science Quarterly*, 6 (2), pp. 129-166.
- Coase, R.H. (1960), „The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- Coase, R.H. (1974), „The Lighthouse in Economics”, *Journal of Law and Economics*, 17 (2), pp. 357-376.
- Cohen, M., March, J., Olsen, J. (1972), „A Garbage Can Model of Organizational Choice”, *Administrative Science Quarterly*, 17 (1), pp. 1-25.
- Coleman, J. (1988), „Free Riders and Zealots : The Role of Social Networks”, *Sociological Theory*, 6, pp. 52-57.
- Constantiniu, F. (1972), *Relațiile agrare din Tara Românească în secolul al XVIII-lea*, Editura Academiei, București.
- Crawford, S., Ostrom, E. (1995), „A Grammar of Institutions”, *The American Political Science Review*, 89 (3), 1995, pp. 582-600.
- Cremon, M. (1971), *The Un-Politics of Air Pollution. A Study of Non-Decisionmaking in the Cities*, John Hopkins University Press, Baltimore.
- Cubitt, R.P., Sugden, R. (2003), „Common Knowledge, Salience and Convention : A Reconstruction of David Lewis' Game Theory”, *Economics and Philosophy*, 19, pp. 175-210.
- Dahl, R.A. (1957), „The Concept of Power”, *Behavioral Science*, 2, pp. 201-215.
- Dahl, R.A. (1961), *Who Governs ?*, Yale University Press, New Haven.
- Dahl, R.A. (1978), „Pluralism Revisited”, *Comparative Politics*, 10 (2), pp. 191-203.
- Dixit, A., Skeath, S. (2004), *Games of Strategy*, ed. a II-a, Norton, New York.
- Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, Harper and Row, Londra.
- Dunleavy, P. (1991), *Democracy, Bureaucracy, and Public Choice*, Harvester, New York.
- Ekiert, G. (1991), „Democratization Process in East Central Europe : A Theoretical Reconsideration”, *British Journal of Political Science*, 21, pp. 285-313.
- Elster, J. (1982), „Marxism, Functionalism, and Game Theory : The Case for Methodological Individualism”, *Theory and Society*, 11, pp. 453-482.
- Elster, J. (1985), *Making Sense of Marx*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Felsenthal, D.S., Machover, M. (1998), *The Measurement of Voting Power*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Felsenthal, D.S., Machover, M. (2004), „A Priori Voting Power : What Is It All About ?”, *Political Studies Review*, 2, pp. 1-23.
- Ferrero, M. (2004), „A Rational Theory of Socialist Public Ownership”, *Rationality and Society*, 16 (4), pp. 371-397.

- Gauthier, D. (1967), „Morality and Advantage”, *The Philosophical Review*, 76 (4), pp. 460-475.
- Gauthier, D. (1979), „Thomas Hobbes : Moral Theorist”, *Journal of Philosophy*, 76, pp. 547-559.
- Gauthier, D. (1986), *Morals by Agreement*, Clarendon Press, Oxford.
- Gauthier, D. (1990), *Moral Dealing. Contract, Ethics, and Reason*, Cornell University Press, Ithaca.
- Geanakoplos, J. (1992), „Common Knowledge”, *The Journal of Economic Perspectives*, 6 (4), pp. 53-82.
- Geddes, B. (1991), „A Game Theoretic Model of Reform in Latin American Democracies”, *The American Political Science Review*, 85, pp. 371-392.
- Granovetter, M. (1985), „Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness”, *The American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 481-510.
- Greif, A. (1994), „Cultural Beliefs and the Organization of Society : A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies”, *The Journal of Political Economy*, 102 (5), pp. 912-950.
- Greif, A. (1998), „Historical and comparative institutional analysis”, *The American Economic Review*, 88 (2), pp. 80-84.
- Greif, A., Milgrom, P., Weingast, B.R. (1994), „Coordination, Commitment, and Enforcement : The Case of the Merchant Guild”, *The Journal of Political Economy*, 102 (4), pp. 745-776.
- Hall, P.A., Taylor, R.C.R. (1998), „Political Science and the Three Institutionalisms”, in K. Soltan, E.M. Uslander, V. Haufler (eds.), *Institutions and Social Order*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Halpern, J.Y., Moses, Y.O. (1992), „A Guide to Completeness and Complexity for Modal Logics of Knowledge and Belief”, *Artificial Intelligence*, 54, pp. 319-379.
- Hampton, J. (1986), *Hobbes and the Social Contract Tradition*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hardin, G. (1968), „The Tragedy of the Commons”, *Science*, 162, pp. 1243-1248.
- Hardin, R. (1982), *Collective Action*, John Hopkins University Press, Baltimore.
- Hardin, R. (1991), „Hobbesian Political Order”, *Political Theory*, 19 (2), pp. 156-180.
- Harsanyi, J.C. (1955), „Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility”, *The Journal of Political Economy*, 63 (4), pp. 309-321.
- Hayek, F.A. (1982), *Law, Legislation and Liberty*, Routledge & Kegan Paul, Londra.
- Haywood, O.G. (1954), „Military Decision and Game Theory”, *Journal of the Operations Research Society of America*, 2 (4), pp. 365-385.
- Heal, J. (1978), „Common Knowledge”, *The Philosophical Quarterly*, 28 (111), pp. 117-131.
- Heckathorn, D.D. (1988), „Collective Sanctions and the Creation of Prisoner's Dilemma Norms”, *The American Journal of Sociology*, 94 (3), pp. 535-562.
- Heckathorn, D.D. (1990), „Collective Sanctions and Compliance Norms : A Formal Theory of Group-Mediated Social Control”, *American Sociological Review*, 55, pp. 366-384.

- Heckathorn, D.D. (1993), „Collective Action and Group Heterogeneity : Voluntary Provision Versus Selective Incentives”, *American Sociological Review*, 58 (3), pp. 329-350.
- Heckathorn, D.D. (1996), „The Dynamics and Dilemmas of Collective Action”, *American Sociological Review*, 61 (2), pp. 250-277.
- Heifetz, A. (1999), „Iterative and Fixed-Point Common Belief”, *Journal of Philosophical Logic*, 28, pp. 61-79.
- Heifetz, A., Meier, M., Schipper, B.C. (2006), „Interactive unawareness”, *Journal of Economic Theory*, 130 (1), pp. 78-94.
- Hintikka, J. (1962), *Knowledge and Belief*, Cornell University Press, Ithaca.
- Hirshman, A.O. (1973), „The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development, With a Mathematical Appendix by Michael Rothschild”, *Quarterly Journal of Economics*, 87, pp. 544-566.
- Hitchens, K. (1998), *România 1774-1866*, Humanitas, Bucureşti.
- Hix, S. (2005), *The Political System of the European Union*, ed. a II-a, Palgrave, New York.
- Hollis, M. (1979), „Rational Man and Social Science”, în R. Harrison (ed.), *Rational Action*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hollis, M. (2001), *Introducere în filosofia științelor sociale*, Trei, Bucureşti.
- Hume, D. (1739), *A Treatise of Human Nature*, <http://etext.library.adelaide.edu.au/h/hume/david/h92t/chapter77.html> (accesat la 11.04.2006).
- Hume, D. (1952), *Enquiries Concerning the Human Understanding and Concerning the Principles of Morals*, Clarendon Press, Oxford.
- Jankowski, R. (1988), „Preference Aggregation in Political Parties and Interests Groups : A Synthesis of Corporatist and Encompassing Organization Theory”, *American Journal of Political Science*, 32 (1), pp. 105-125.
- Kaminski, A.Z. (1992), *An Institutional Theory of Communist Regimes*, ICS Press, San Francisco.
- Kaneko, M. (2002), „Epistemic Logics and Their Game-Theoretic Applications : Introduction”, *Economic Theory*, 19, pp. 7-62.
- Kaneko, M. (2005), *Game Theory and Mutual Misunderstanding*, Springer, Berlin.
- Karklins, R., Petersen, R. (1993), „Decision Calculus of Protesters and Regimes : Eastern Europe 1989”, *The Journal of Politics*, 55 (3), pp. 588-614.
- Keefer, Ph. (2004), „What Does Political Economy Tell Us about Economic Development – and Vice Versa ?”, *Annual Review of Political Science*, 7, pp. 247-272.
- Keser, C., Gardner, R. (1999), „Strategic behavior of experienced subjects in a common pool resource game”, *International Journal of Game Theory*, 28, pp. 241-252.
- King, R.F. (2005), *Strategia cercetării. Treisprezece cursuri despre elementele științelor sociale*, Polirom, Iași.
- Kiser, L.L., Ostrom, E. (1982), „The Three Worlds of Action : A Metatheoretical Synthesis of Institutional Approaches”, în E. Ostrom (ed.), *Strategies of Political Inquiry*, Sage Publications, Beverly Hills.

- Krapohl, S. (2004), „Credible Commitment in Non-Independent Regulatory Agencies : A Comparative Analysis of the European Agencies for Pharmaceuticals and Foodstuffs”, *European Law Journal*, 10 (5), pp. 518-538.
- Kuhn, S.T. (2006), *Prisoner's Dilemma*, <http://plato.stanford.edu/entries/prisoner-dilemma> (accesat la 04.11.2006).
- Lane, J.E., Maeland, R. (2000), „Constitutional Analysis : The Power Index Approach”, *European Journal of Political Research*, 37, pp. 31-56.
- Lane, J.-E., Ersson, S. (2000), *The New Institutional Politics. Performance and Outcomes*, Routledge, Londra.
- Lanzendorf, U., Teichler, U. (2003), *Statistics on Student Mobility Within the European Union*, European Parliament, Directorate-General for Research, Luxembourg.
- Leech, D. (2002), „An Empirical Comparison of the Performance of Classical Power Indices”, *Political Studies*, 50, pp. 1-22.
- Leech, D. (2002 a), „Designing the Voting System for the Council of the European Union”, *Public Choice*, 113, pp. 437-464.
- Lewis, D.K. (1969), *Convention. A Philosophical Study*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Linster, B.G. (1992), „Evolutionary Stability in the Infinitely Repeated Prisoners' Dilemma Played by Two-State Moore Machines”, *Southern Economic Journal*, 58 (4), pp. 880-903.
- Lipsey, R.G., Chrystal, K.A. (1999), *Economia pozitivă*, Editura Economică, Bucureşti.
- Lismond, L., Mongin, Ph. (1994), „On the Logic of Common Belief and Common Knowledge”, *Theory and Decision*, 37, pp. 75-106.
- Love, J. (2003), *Făurirea Lumii a Treia*, Univers, Bucureşti.
- Lukes, S. (1974), *Power : A Radical View*, Macmillan, Londra.
- Macy, M.W. (1995), „PAVLOV and the Evolution of Cooperation : An Experimental Test”, *Social Psychology Quarterly*, 58 (2), pp. 74-87.
- Manoilescu, M. (1934), *Le Siècle du corporatisme*, Alcan, Paris.
- Manoilescu, M. (1993), *Memorii*, vol. II, Editura Enciclopedică, Bucureşti.
- March, J.C., Olsen, J.P. (1979), „Organization Choice Under Ambiguity”, în J.C. March, J.P. Olsen (eds.), *Ambiguity and Choice in Organizations*, Universitetsforlagen, Bergen.
- March, J.C., Olsen, J.P. (1984), „The New Institutionalism : Organizational Factors in Political Life”, *The American Political Science Review*, 78 (3), pp. 734-749.
- March, J.C., Olsen, J.P. (1992), *Riscoprire le istituzioni*, Il Mulino, Bologna.
- Marsh, D., Stoker, G. (eds.) (1995), *Theory and Methods in Political Science*, Macmillan, Londra.
- Marwell, G., Oliver, P.E., Prahl, R. (1988), „Social Networks and Collective Action : A Theory of the Critical Mass (III)”, *American Journal of Sociology*, 94 (3), pp. 502-534.
- Marx, K. (1966), *Capitalul*, vol. I, în K. Marx, Fr. Engels, *Opere*, vol. 23, Editura Politică, Bucureşti.

- Matei, A. (2003), *Economie publică. Analiza economică a deciziilor publice*, Editura Economică, Bucureşti.
- Matthews, R.C.O. (1986), „The Economics of Institutions and the Sources of Growth”, *The Economic Journal*, 96, pp. 903-918.
- McClenen, E.F. (1992), „Rational Choice in the Context of Ideal Games”, în C. Bicchieri, M.L. Dalla Chiara, *Knowledge, Belief, and Strategic Interaction*, Cambridge University Press, Cambridge.
- McClintock, C.G., McNeel, S.P. (1966), „Cross Cultural Comparisons of Interpersonal Motives”, *Sociometry*, 29 (4), pp. 406-427.
- McGuire, M.C., Olson, M. (1996), „The Economics of Autocracy and Majority Rule : The Invisible Hand and the Use of Force”, *Journal of Economic Literature*, 34 (1), pp. 72-96.
- McLean, I. (2000), „Review Article : The Divided Legacy of Mancur Olson”, *British Journal of Political Science*, 30, pp. 651-668.
- Milgrom, P. (1981), „An Axiomatic Characterization of Common Knowledge”, *Econometrica*, 49 (1), pp. 219-222.
- Mill, J.St. (1965), „Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy”, în *Collected Works of John Stuart Mill*, vol. III, University of Toronto Press, Routledge & Kegan Paul, Londra.
- Miroiu, Adrian (1998), *Filosofie fără haine de gală*, ALL, Bucureşti.
- Miroiu, Adrian (2001), *Introducere în analiza politicilor publice*, Punct, Bucureşti.
- Miroiu, Adrian (2002), *Argumentul ontologic. O cercetare logico-filosofică*, ALL, Bucureşti.
- Miroiu, Adrian (2006), *Fundamentele politiciei. I. Preferințe și alegeri colective*, Polirom, Iași.
- Miroiu, Adrian, Dincă, George (coord.) (2000), *Asupra unor probleme privind finanțarea globală a universităților*, Paideia, Bucureşti ; vezi și <http://www.politice.ro/proiecte/114.pdf>.
- Miroiu, Andrei, Pircă, R.A. (2002), „Păduri, pășuni și iazuri ca resurse publice comunitare. Practică instituțională și implicații teoretice”, în A. Miroiu (coord.), *Instituții în tranziție*, Punct, Bucureşti.
- Modica, S., Rustichini, A. (1999), „Unawareness and Partitional Information Structures”, *Games and Economic Behavior*, 27, pp. 265-298.
- Molina, O., Rhodes, M. (2002), „Corporatism : The Past, Present, and Future of a Concept”, *Annual Review of Political Science*, 5, pp. 305-331.
- Moulin, H. (1981), *Game Theory for the Social Sciences*, New York University Press, New York.
- Mueller, D.C. (1986), „Rational Egoism versus Adaptive Egoism as a Fundamental Postulate for a Descriptive Theory of Human Behavior”, *Public Choice*, 51 (1), pp. 3-23.
- Mueller, D.C. (1989), *Public Choice II*, Cambridge University Press, New York.

- Muller, E.N., Opp, K.-D. (1986), „Rational Choice and Rebellious Collective Action”, *The American Political Science Review*, 80 (2), pp. 471-488.
- Mundall, I. (2006), „Bid to halt decline in UK Erasmus participation”, *Times Higher Education Supplement*, 7 iulie (1750).
- Nash, J.F. (1950), „The Bargaining Problem”, *Econometrica*, 18 (2), pp. 155-162.
- North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nowak, M., Sigmund, K. (1993), „A Strategy of Win-Stay, Lose-Shift that Outperforms Tit-for Tat in the Prisoner’s Dilemma Game”, *Nature*, 364, pp. 56-58.
- Nozick, R. (1997), *Anarhie, stat și utopie*, Humanitas, București.
- Nozick, R. (2001), *Invariances. The Structure of the Objective World*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Oliver, P.E. (1980), „Rewards and Punishments as Selective Incentives for Collective Action : Theoretical Investigations”, *The American Journal of Sociology*, 85 (6), pp. 1356-1375.
- Oliver, P.E. (1993), „Formal Models of Collective Action”, *Annual Review of Sociology*, 19, pp. 271-300.
- Oliver, P.E., Marwell, G. (1988), „The Paradox of Group Size in Collective Action : A Theory of the Critical Mass (II)”, *American Sociological Review*, 53 (1), pp. 1-8.
- Oliver, P.E., Marwell, G., Teixeira, R. (1985), „A Theory of the Critical Mass. I. Interdependence, Group Heterogeneity, and the Production of Collective Action”, *American Journal of Sociology*, 91 (3), pp. 522-556.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Olson, M. (1986), „A Theory of the Incentives Facing Political Organizations : Neo-Corporatism and the Hegemonic State”, *International Political Science Review*, 7 (2), pp. 165-189.
- Olson, M. (1993), „Dictatorship, Democracy, and Development”, *The American Political Science Review*, 87 (3), pp. 567-576.
- Olson, M. (1995), „The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies”, *The American Economic Review*, 85 (2), pp. 22-27.
- Olson, M. (1995 a), „The Devolution of Power and the Societies in Transition : Therapies for Corruption, Fragmentation and Economic Retardation”, în R. Skidelsky (ed.), *Russia’s Stormy Path to Reform*, Social Market Foundation, Londra.
- Olson, M. (1999), *Creșterea și declinul națiunilor. Prosperitate, stagflație și rigidități sociale*, Humanitas, București.
- Olson, M. (2000), *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*, Basic Books, New York.
- Olson, M., Zeckhauser, R. (1966), „An Economic Theory of Alliances”, *Review of Economics and Statistics*, 48, pp. 266-279.
- Ordeshook, P.C. (1986), *Game Theory and Political Theory : An Introduction*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Ost, D. (2000), „Illusory Corporatism in Eastern Europe : Neoliberal Tripartism and Postcommunist Class Identities”, *Politics & Society*, 28 (4), pp. 503-530.
- Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ostrom, E. (1991), „Rational Choice Theory and Institutional Analysis : Toward Complementarity”, *The American Political Science Review*, 85 (1), pp. 237-243.
- Ostrom, E. (1998), „A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action”, *The American Political Science Review*, 92 (1), pp. 1-22.
- Ostrom, E. (1999), „Institutional Rational Choice : An Assessment of the Institutional Analysis and Development Framework”, în P. Sabatier (ed.), *Theories of the Policy Process*, Westview Press, Boulder, Colorado.
- Ostrom, E. (2000), „Collective Action and the Evolution of Social Norms”, *The Journal of Economic Perspectives*, 14 (3), pp. 137-158.
- Ostrom, E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton.
- Ostrom, E., Dietz, T., Dolsak, N., Stern, P.C., Stonich, S., Weber, E.U. (eds.) (2002), *The Drama of the Commons*, The National Academies Press, <http://www.nap.edu/books/0309082501/html>.
- Ostrom, E., Gardner, R., Walker, J. (1994), *Rules, Games, and Common-Pool Resources*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Ostrom, V., Ostrom, E. (1999), „Public Goods and Public Choices”, în M.D. McGinnis (ed.), *Policentricity and Local Public Economies*, Michigan University Press, Ann Arbor, pp. 75-103.
- Ostrom, V., Tiebout, C.M., Warren, R. (1999), „The Organization of Government in Metropolitan Areas : A Theoretical Inquiry”, în M.D. McGinnis (ed.), *Policentricity and Local Public Economies*, Michigan University Press, Ann Arbor, pp. 31-51.
- Panitch, L. (1980), „Recent Theoretizations of Corporatism : Reflections on a Growth Industry”, *The British Journal of Sociology*, 31 (2), pp. 159-187.
- Parfit, D. (1984), *Reasons and Persons*, Clarendon Press, Oxford.
- Parsons, C. (1994), „The Politics of Recognition”, în A. Gutmann (ed.), *Multiculturalism*, Princeton University Press, Princeton.
- Pasti, V. (1995), *România în tranziție. Căderea în viitor*, Nemira, București.
- Păunescu, M. (2006), *Organizare și câmpuri organizaționale. O analiză instituțională*, Polirom, Iași.
- Peltzman, S., Levine, M.E., Noll, R.G. (1989), „The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation”, *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, pp. 1-59.
- Penrose, L.S. (1946), „The Elementary Statistics of Majority Voting”, *Journal of the Royal Statistical Society*, 109 (1), pp. 53-57.
- Peters, B.G. (1999), *Institutional Theory in Political Science. The „New Institutionalism”*, Pinter, Londra.

- Pettit, Ph. (1986), „Free Riding and Foul Dealing”, *Journal of Philosophy*, 83, pp. 361-379.
- Pettit, Ph. (1990), „Virtus Normativa: Rational Choice Perspectives”, *Ethics*, 100 (4), pp. 725-755.
- Plott, C.R. (1991), „Will Economics Become an Experimental Science?”, *Southern Economic Journal*, 57, pp. 901-920.
- Pop, M.L. (2003), *Imagini institutionale ale tranzitiei*, Polirom, Iași.
- Posner, R.A. (1971), „Taxation by Regulation”, *Bell Journal of Economics and Management Sciences*, 2, pp. 22-50.
- Powell, W.W., DiMaggio, P.J. (1991), *Institutionalism in Organizational Analysis*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Putnam, H. (1981), *Reason, Truth, and History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Rapoport, A. (1982), „Prisoner’s Dilemma: Recollections and Observations”, în B. Barry, R. Hardin (eds.), *Rational Man and Irrational Society?*, Sage Publications, Londra.
- Rapoport, A., Chammah, A.W. (1965), *Prisoner’s Dilemma*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Rasmusen, E., Ramseyer, M. (1994), „Cheap Bribes and the Corruption Ban: A Coordination Game among Rational Legislators”, *Public Choice*, 78, pp. 305-327.
- Ravid, I. (1990), „Military Decision, Game Theory and Intelligence: An Anecdote”, *Operations Research*, 38 (2), pp. 260-264.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Rawls, J. (1999), *Collected Papers*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Rescher, N. (1975), *Unselfishness. The Role of Vicarious Affects in Moral Philosophy and Social Theory*, The University of Pittsburgh Press, Pittsburgh.
- Richardson, G. (2005), „Craft Guilds and Christianity in Late-Medieval England. A Rational-Choice Analysis”, *Rationality and Society*, 17 (2), pp. 139-189.
- Rose-Ackerman, S. (2003), „Was Mancur a Maoist? An Essay on Kleptocracy and Political Stability”, *Economics and Politics*, 15 (2), pp. 163-180.
- Rosenthal, R.W. (1981), „Games of Perfect Information, Predatory Pricing and Chain-Store Paradox”, *Journal of Economic Theory*, 25, pp. 92-100.
- Rothstein, B. (2005), „Instituțiile politice: o perspectivă de ansamblu”, în R.E. Goodin, H.-D. Klingemann (coord.), *Manual de știință politică*, Polirom, Iași.
- Sabia, D.R. (1988), „Rationality, Collective Action, and Karl Marx”, *American Journal of Political Science*, 32 (1), pp. 50-71.
- Sandler, T. (1992), *Collective Action. Theory and Applications*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Sandler, T., Hartley, K. (2001), „Economics of Alliances: The Lessons for Collective Action”, *Journal of Economic Literature*, 39, pp. 869-896.
- Schelling, T.C. (2000), *Strategia conflictului*, Integral, București.
- Schmitter, P.C. (1974), „Still the Century of Corporatism?”, *Review of Politics*, 36, pp. 85-131.

- Schmitter, P.C. (1983), „Democratic Theory and Neocorporatist Practice”, *Social Research*, 50 (4), pp. 885-928.
- Schmitter, P.C., Lehmbruch, G. (eds.) (1979), *Trends Towards Corporatist Intermediation*, Sage Publications, Londra.
- Searle, J.R. (1969), „How to Derive Ought from Is”, în W.D. Hudson (ed.), *The Is-Ought Question*, Macmillan, Londra.
- Sen, A.K. (1987), *On Ethics and Economics*, Blackwell, Oxford.
- Shapley, L.S. (1962), „Simple Games: An Outline of the Descriptive Theory”, *Behavioral Science*, 7, pp. 59-66.
- Shapley, L.S., Shubik, M. (1954), „A Method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System”, *The American Political Science Review*, 48 (3), pp. 787-792.
- Shepsle, K.A. (1989), „Studying institutions. Some Lessons from the Rational Choice Approach”, *Journal of Theoretical Politics*, 1 (2), pp. 131-147.
- Shepsle, K.A., Bonchek, M.S. (1997), *Analyzing Politics*, Norton & Comp., New York.
- Simon, H.A. (1997), *Administrative Behavior*, ed. a IV-a, The Free Press, New York.
- Snidal, D. (1985), „The Game Theory of International Politics”, *World Politics*, 38 (1), pp. 25-57.
- Stigler, G.J. (1971), „The Theory of Economic Regulation”, *The Bell Journal of Economics and Science*, 2 (1), pp. 3-21.
- Stone, R.W. (2001), „The Use and Abuse of Game Theory in International Relations: The Theory of Moves”, *The Journal of Conflict Resolution*, 45 (2), pp. 216-244.
- Sugden, R. (1989), „Spontaneous Order”, *Journal of Economic Perspective*, 3 (4), pp. 85-97.
- Teichler, U. (2004), „Temporary Study Abroad: the life of ERASMUS students”, *European Journal of Education*, 39 (4), pp. 395-408.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1986), „Rational Choice and the Framing of Decisions”, *The Journal of Business*, 59 (4), pp. S251-S278.
- Vanderschraaf, P. (1998), „Knowledge, Equilibrium and Convention”, *Erkenntnis*, 49, pp. 337-369.
- Varese, F. (1997), „The Transition to the Market and Corruption in Post-Socialist Russia”, *Political Studies*, 45, pp. 579-596.
- Varian, H. (1986), „On the Private Provision of Public Goods”, *Journal of Public Economics*, 29 (1), pp. 25-49.
- Vlăsceanu, L. (2007), *Sociologie și modernitate. Tranzitii spre modernitatea reflexivă*, Polirom, Iași.
- Walker, J., Gardner, R., Herr, A., Ostrom, E. (2000), „Collective Choice in the Commons: Experimental Results on Proposed Allocation Rules and Votes”, *The Economic Journal*, 110, pp. 212-234.
- Wallerstein, M., Moene, K.-O. (2003), „Does the Logic of Collective Action Explain the Logic of Corporatism?”, *Journal of Theoretical Politics*, 15 (3), pp. 271-297.

- Weimer, D.L., Vining, A.R. (2004), *Analiza politicilor publice*, Arc, Chișinău.
- Whitehead, A.N. (1948), *Science and the Modern World*, Mentor, New York.
- Williamson, O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, New York.
- Winiecki, J. (1997), „The Transformation of the Market : At High Costs, Often With Long Lags, and Not Without Question Marks”, *Journal of Public Policy*, 17 (3), pp. 251-268.
- Wright, G.H. von (1985), *Normă și acțiune*, Editura Științifică și Enciclopedică, București.
- Young, H.P. (1993), „The Evolution of Conventions”, *Econometrica*, 61 (1), pp. 57-84.
- Zamfir, C. (1990), *Incertitudinea. O perspectivă psihosociologică*, Editura Științifică, București.

Indice de autori și tematic

A

abordare evoluționistă 79 n. 1, 80-86, 247-248
actor rational 7, 12-13, 28, 49, 54, 102, 110, 121, 123, 151, 165, 213, 226, 238, 240
Aczel, P. 112
aggregare 7, 92, 117, 121, 228, 237, 239, 242-243
Aleskerov, F. 97
ALL C 78-79, 83
ALL D 78, 82
Andreoni, J. 156
Aoki, M. 229, 246-247
Lqvist, L. 232
Arrow, K. 14, 242
Aumann, R. J. 31, 110, 113, 116
autocrație 192-195
avantaj 29, 49, 78-79, 83, 85, 98, 100 n. 1, 134, 155, 162, 169, 180, 188, 241
Avci, G.
Axelrod, R. 72, 76, 77 n. 2, 78-80, 82, 206, 210, 247

B

Baccaro, L. 182 n. 1
Bacharach, M. 106 n. 1, 111
Bachrach, P. 186-187
bandit (metafora) 190-193
Banzhaf, J.F. 91 n. 1, 92-95, 97-100
Baratz, M.S. 186-187
Bărbulescu, I. 8, 89
Barry, B. 50, 118
Barwise, J. 112
Bătălia sexelor 38, 41-42
Becker, G.S. 160 n. 1
Bendor, J. 78

beneficii sociale 64-68, 126, 160
Bennett, P.G. 41
Bergstrom, T.C. 156
Berlin, I. 53
Bicchieri, C. 116
Binmore, K. 247, 248 n. 1
blatist 65-69, 127, 132, 135, 138, 146-147, 152, 155, 158, 163-165, 174, 205
Blume, L. 156
Bonchek, M.S. 139
Boswell, T. 205 n. 1, 207-208
Brams, S.J. 28, 40 n. 2, 41, 99 n. 1, 100 n. 1
Brown, C. 205 n. 1, 207-208
Buchanan, J. 89 n. 2
bun comun 113 n. 1, 118, 119 n. 3, 120, 121-123, 130-131, 133, 135-137, 139, 150 n. 1, 165-167, 169-170, 172, 174, 213-214, 218, 223
bun public 130-132, 135, 136 n. 1, 137-138, 145-147, 149-151, 164, 171, 189, 192, 197, 201, 204-205, 216, 227
bun văruit 130-131, 137
Bunce, V. 183

C

Chamhah, A.W. 72
Chirot, D. 52, 183
Chong, D. 196
Chrystal, K.A. 129
Clark, P.B. 148 n. 1
clasă socială 142-143, 154 n. 1
clientelism 221
coalitie 17 n. 1, 48-49, 89, 91-97, 100, 148, 195, 203
coalitii de redistribuire 174-181, 185, 196
Coase, R.H. 139, 141

- Cohen, M. 240
 colectiv (nivel) 148 n. 2, 209-210, 243-244
 Coleman, J. 95 n. 1, 196-197
 completitudine 115
 conflict 18-19, 27-28, 38, 44, 51-52, 86,
 119, 142 n. 1, 143, 170, 179, 183-187,
 240
 Consiliul de Securitate 87-90, 97-99
 Consiliul de Miniștri 88, 91
 Constantiniu, F. 58 n. 1, 63
 constituțional (nivel) 210 n. 2
 contractualism
 convenție 35-38, 101, 110, 116, 246-248
 coordonare 27, 32, 34-37, 116, 127-128,
 231
 coordonare (jocuri) 31-32, 38-39
 corporatism 181 n. 1, 182-183, 184 n. 3
 cotă 87-91, 93, 96, 175-176
 Crawford, S. 208
 Crenson, M. 186-187
 Cubitt, R. P. 32
 cunoaștere comună 13, 31, 35-37, 44, 86,
 101-102, 104-105, 107-116
 cuprinzătoare (coaliiții) 176, 178 n. 1,
 180-185, 194
- D**
- Dahl, R.A. 142 n. 1, 143, 185, 187
 decizie 18, 32, 48, 88-93, 95, 100, 125,
 128, 135, 138, 142-144, 156, 158 n. 1,
 177, 182, 184-186, 198, 209-210, 234,
 237, 240-241
 devălmaș 133-134
 Dietz, T.
 dilema prizonierului 7-8, 11-13, 22, 28, 38,
 41-44, 46-48, 50, 52-57, 59 n. 1, 63-73,
 79-80, 84, 86-87, 116-117, 119, 121, 126,
 165-167, 168 n. 1, 235, 247
 DiMaggio, P.J. 233
 Dincă, G. 216
 Dixit, A. 14 n. 1
 Dolsak, N.
 dominantă (strategie) 20-22, 46-47
 DOWNING 78
 Downs, A. 106 n. 3, 163
 dreptate 53, 65, 241
 drepturi de proprietate 38, 120, 141, 166,
 169-171, 178, 230, 233, 248
 Dunleavy, P. 148 n. 2
- E**
- echilibru 35, 38, 70, 73, 83, 149, 169, 195,
 208, 219, 233, 236, 245-247, 248 n. 1,
 249-250
 echilibru Nash 21-22, 32, 38, 41-42, 69, 83,
 150-151, 220, 221 n. 1, 223-225, 227
 echitate 84, 241
 Echols, J.M. 183
 ecuația politiciei 244
 efectul de tunel 161
 Ekiert, G. 183
 Elster, J. 154 n. 1
 Ersson, S. 229-230
 exclusivitate 122, 129-132, 136-137, 177
 escrocui intelligent 65
 exploatare (grupurilor mari de către cele
 mici) 149, 156-157, 185, 189
- F**
- far 138-140
 Felsenthal, D.S. 94, 96
 Ferrero, M. 194 n. 3
 formă extensivă 17
 forma extensivă a unui joc 17
 formă normală 46
 forma normală a unui joc 16, 19, 44
 fraier 46, 65
- G**
- Gardner, R. 220, 223, 227
 Gauthier, D. 38, 84-86, 168 n. 1
 Geanakoplos, J. 104 n. 1, 106 n. 1, 114
 Geddes, B. 25-26
 ghildă 158 n. 2, 249-250
 Granovetter, M. 233
 Greif, A. 232, 246, 248-250
 GRIM 83
 grup intermediar 148
 grup latent 148, 157, 164, 202
 grup privilegiat 148-151, 153-154, 156, 159,
 163, 168, 175, 184, 203
 grup social 146, 184
- H**
- Hall, P.A. 244
 Halpern, J. Y. 112
 Hampton, J. 168 n. 1
 Hardin, G. 7, 118-119

- Hardin, R. 50
 Harsanyi, J.C. 53
 Hartley, K. 156
 Hayek, F.A. 247
 Haywood, O.G. 28
 Heal, J. 107
 Heckathorn, D.D. 155-156, 204-205, 207-208, 212
 Heifetz, A. 110 n. 1, 112
 Herr, A. O. 223, 227
 Hintikka, J. 110
 Hirshman, A.O. 161
 Hitchins, K. 58 n. 1, 63
 Hix, S. 160
 hobbesiană (soluție) 125, 166-169, 171
 Hollis, M. 14 n. 1, 41, 52
 Hume, D. 65-66, 68, 247
- I**
- Iakouba, V.
 ideologie 195, 201-202
 indicele Banzhaf absolut 92-94, 97-99
 indicele Penrose 92-95, 97-99
 indicele Shapley-Shubik 17 n. 1, 95-100
 inducție inversă 49, 70, 83, 102-103
 informație publică 107-108
 instituție 32 n. 2, 54, 62, 203 n. 1, 213, 228-239, 241-250
 interes 11-13, 27, 35, 38, 40, 50-56, 58, 65, 68 n. 1, 85-86, 119, 140-149, 152, 154 n. 1, 161-162, 164, 166, 171, 175-185, 187, 189-194, 231, 242, 244, 246, 250
 iterarea dilemei prizonierului 68-76, 83
- Î**
- încredere 35, 58, 116, 120, 166, 202, 235
- J**
- Jankowski, R. 184 n. 3
 jocul garanției 41 n. 2, 165
- K**
- Kahneman, D. 72
 Kaminski, A. Z. 194 n. 1
 Kaneko, M. 115 n. 1
 Karklins, R. 197
 Keefer, Ph. 179
 Keohane, R.O.
- Keser, C. 223, 227
 King, R.F. 14 n. 1
 Kiser, L.L. 208
 Kramer, R.M.
 Krapohl, S. 161 n. 1
 Kuhn, S.T. 47, 68
- L**
- Lane, J. E. 229-230
 Lanzendorf, U. 124 n. 3
Lașii 27 n. 1, 38-41
 Leech, D. 96, 99 n. 2
 Lehmburk, G. 183
 Levine, M.E. 160 n. 1
 Lewis, D.K. 19, 31-32, 34-37, 101, 110, 246
Liderul 38-39, 41
 Linster, B.G. 83
 Lipsey, R.G. 129
 Lismond, L. 112
 Love, J. 181 n. 1
 Lukes, S. 187
- M**
- Machover, M. 94, 96
 Macy, M.W. 79
 Maeland, R.
 mafie 191
 mâna invizibilă 120, 169, 192-193, 213
 Manoilescu, M. 181 n. 1
 Mao 179, 195 n. 3
 March, J. 228, 231-233, 239-242
 Marsh, D. 143 n. 1
 Marwell, G. 157
 Marx, K. 154 n. 1, 190
 Matei, A. 129
 Matthews, R.C.O. 229
 maximin 12-13, 20, 23, 26, 39-42, 46
 McClennen, E.F. 102
 McClintock, C.G. 72 n. 2
 McGuire, M.C. 193
 McLean, I. 148, 191 n. 2
 McNeel, S.P. 72 n. 2
 Meier, M. 110 n. 1
 metanormă 206-208, 210 n. 1
 Milgrom, P. 112, 232, 249-250
 Mill, J. St. 139-141
 Miroiu, Adrian 66 n. 1, 109 n. 1, 113, 124 n. 2, 129 n. 1, 133, 143, 157, 171, 185 n. 1, 188, 200 n. 1, 213 n. 1, 216, 234 n. 1

Miroiu, Andrei 8, 133 n. 1
mita 48-50
Modica, S. 110 n. 1
Moene, K.-O. 184 n. 3
Molina, O. 183
Mongin, Ph. 112
moralitate 83-86
Moses, Y.O. 112
Moss, L. 112
motive mixte (jocuri) 19, 27, 38-42
Moulin, H. 14 n. 1
Mueller, D. 14 n. 1, 54, 177 n. 1
Muller, E.N. 196
muncitor 155
Mundall, I. 124 n. 3

N

Nash, J.F. 22-23
negativ (stimulent) 158 n. 1, 159, 199-201, 203, 219, 224
negociere 49, 87 n. 1, 175, 187-189, 240
neluare a deciziei 186
nivel (al acțiunii colective) 202-209, 246
Noll, R.G. 160 n. 1
normă 8, 35, 54, 62, 148 n. 1, 201, 205-206, 212 n. 1, 230-232, 234-238, 243
normativ 83, 161, 205, 212, 228, 230, 232, 241, 248 n. 1
North, D.C. 228, 231-233, 243
Nowak, M. 79, 82-83
Nozick, R. 107, 145 n. 1, 191 n. 1

O

Oliver, P.E. 145, 157, 158 n. 1, 174, 197-202
Olsen, J. 231-233, 239-242
Olson, M. 7, 117-118, 121, 142-152, 154-159, 163-165, 168, 171, 173-181, 184-185, 188 n. 1, 189-198, 202-203, 208, 213, 228
onoare 200 n. 1
 operațional (nivel) 209
operator deontic 232
Opp, K.-D. 196
optimalitate Pareto
Ordershook, P.C.
organizații 96, 131, 141, 142 n. 1, 143-145, 147, 158, 161, 164, 171, 175-176, 180-182, 184-185, 230-231, 240, 248-250

Ost, D. 183 n. 1
Ostrom, E. 83, 118 n. 1, 129, 137, 170 n. 2, 172, 208-212, 220, 223, 227-228, 232, 234, 236-238, 243, 249 n. 1
Ostrom, V. 127 n. 1, 129, 137, 172

P

Panitch, L. 182
paradoxul lui Tullock 49
Parfit, D. 44, 54-57
Parsons, C. 200 n. 1
Pasti, V. 184 n. 1
pășune 48 n. 1, 118-119, 122-123, 125, 131, 133-134, 137, 166, 169-171
Păunescu, M. 124 n. 2, 228 n. 1
PAVLOV 73, 79, 82-83, 247
pedeapsă 43-44, 46, 65-66, 140, 164, 167, 198, 201, 206
Peltzman, S. 160 n. 1
Penrose, L. S. 92-93, 94 n. 1
Peters, B.G. 228
Petersen, R. 197
Pettit, Ph. 67
Pircă, R.A. 133, 171
Plott, C.R. 243
pluralism 142 n. 1, 182
politică 66, 73-75, 106, 128, 146, 160-161, 169, 171, 178-181, 186, 214-215, 218-219, 221, 223
Pop, M.L. 228 n. 1
Posner, R.A. 160 n. 1
Powell, W.W. 233
pozitiv (stimulent) 158 n. 1, 199
Prahl, R.
profesie 159, 162 n. 1, 158, 163, 175-176
profil 15-16, 18
protest 138, 196-199
putere 18-19, 40-42, 45, 106, 128, 143-144, 154 n. 1, 158, 180, 185-190, 192-193, 230
putere de vot 17 n. 1, 86-95, 97-100
putere politică 143, 162, 189-190, 194
Putnam, H. 212 n. 1

R

Ramseyer, M. 48, 50
RANDOM 73, 76-77
Rapoport, A. 50-51, 72, 77
Rasmusen, E. 48, 50

- raționalitate 7, 11, 13, 44, 50-53, 84, 102-103, 115, 117, 119, 121, 159, 165, 234, 242, 248
 raționalitate limitată 234, 238 n. 2, 240
 Ravid, I. 28
 Rawls, J. 230, 241-242
 recompensă 45, 57, 65, 71, 73, 164, 199, 238
 reglementare 38, 60, 62, 107, 136, 146-147, 160-163, 175-177, 186, 209
 regulă 7-8, 11, 13, 18, 32, 66, 77 n. 2, 81, 89-92, 97, 107, 111, 122-123, 133, 168 n. 1, 170-172, 179-181, 186, 189, 208-211, 228, 230-232, 234-239, 242, 247
 regularitate 36-37, 116, 233, 246
 regulile jocului 78, 86, 95, 102, 189-190, 234, 242-246, 248-250
 Rescher, N. 53-54
 restrâns (coalitii) 176, 178 n. 1, 185, 195-196
 Rhodes, M. 183
 Richardson, G. 158 n. 2
 rivalitate 123, 129-132, 136
 Rose-Ackerman, S. 179, 196 n. 1
 Rosenthal, R.W. 102
 Rothstein, B. 203 n. 1
 Rumsfeld, D. 108
 Rustichini, A. 110 n. 1
- S**
- Sabia, D.R. 154 n. 1
 Sandler, T. 131, 135, 148-149, 150 n. 1, 153, 156, 177 n. 1
 Schelling, T.C. 19, 27, 31-32, 38, 40 n. 1, 42
 Schipper, B.C. 110 n. 1
 Schmitter, P.C. 142, 181 n. 1, 182-184
 scleroză instituțională 177-179
 Searle, J.R. 212 n. 1
 semantic 113-115, 232
 Sen, A. 11, 242
 Shapley, L.S. 91 n. 1, 95, 98
 Shepsle, K.A. 139
 Shubik, M. 91 n. 1, 98
 Sigmund, K. 79, 82-83
 Simon, H.A. 79 n. 2, 234, 240
 sindicat 143, 145, 147-148, 158, 175, 185, 198, 200-201
 sintactic 113, 115
- Skeath, S. 14 n. 1
 Snidal, D. 27 n. 1
 socialism 120, 181, 183, 184 n. 1, 195, 202
 soluția Nash 22-25, 84
 sovietic 40 n. 2, 120, 193-195
 stabil (echilibru) 38, 246-250
 Stahl, H.H. 133 n. 1, 134 n. 2, 170 n. 1
 Stern, P.C.
 Stigler, G.J. 160, 162-163
 stimulent selectiv 148-149, 152, 157-159, 164-165, 174, 196-208
 Stoker, G. 143 n. 1
 Stone, R.W. 41
 Stonich, S.
 Stout, S.
 strategia iterativă 109
 strategia punctului fix 109
 strategie 12, 15-16, 18-24, 29, 31-32, 38-44, 46-47, 51, 60, 62, 64, 66, 68-71, 73-78, 81-84, 109, 125-126, 154, 157 n. 1, 197, 204-205, 207-208, 227, 231, 233, 235-237, 245 n. 1, 247-250
 strategii mixte 22-24, 40 n. 1
 structura de bază a societății 241
 Sugden, R. 32, 247-248
 sumă nulă (jocuri) 19, 27-30, 40
 superioritate Pareto 21

T

- Taylor, R.C.R. 244
 tehnocratie 184
 tehnologia celei mai bune lovitură 136, 150 n. 1, 153-154, 156, 157 n. 1, 165, 199
 tehnologia sumativă 135, 150 n. 1, 153-154, 156, 158 n. 1, 198-199
 tehnologia verigii slabă 136, 150 n. 1, 157 n. 1, 199
 Teichler, U. 124 n. 3
 Teixeira, R. 157
 tentație 46, 65, 67, 69, 73-74, 201
 teoria consecționalismului 54
 teoria interesului propriu 54-56
 teoria jocurilor 14, 25, 27 n. 1, 28, 42-43, 76, 95, 101, 165, 236, 248
 TESTER 73, 74 n. 1
 teza contribuției zero 171
 Tiebout, C.M. 127 n. 1
 TIT FOR 2 TATS 73, 74 n. 1, 78, 80
 TIT FOR TAT 73, 75, 77-83, 236, 247

- tragedia bunurilor comune 7, 48 n. 1, 118-
-123, 133, 165, 170
- Tullock, G. 89 n. 2
- Türem, Z.U.
- turnirurile lui Axelrod 73, 76-82, 86, 233
- Tversky, A. 72
- T**
- țăran 51, 58-64, 184, 191
- U**
- Uniunea Europeană 131, 215
- utilitarism 239 n. 1, 241-242
- utilitate 16, 20, 23-24, 26, 39, 41 n. 2, 54,
95, 102, 118, 139 n. 1, 166, 169, 180,
188, 208
- V**
- Vanderschraaf, P. 32
- Varese, F. 120, 191 n. 2
- Varian, H. 135, 156
- Vining, A.R. 169
- Vlăsceanu, L. 8, 228 n. 1
- von Wright, G. H. 232
- W**
- Walker, J. 220, 223, 227
- Wallerstein, M. 184 n. 3
- Warren, R. 127 n. 1
- Weber, E.U.
- Weimer, D.L. 169
- Weingast, B.R. 232, 249-250
- Williamson, O. 228
- Wilson, J.Q. 148 n. 1
- Winiecki, J. 69
- Y**
- Young, H.P. 37 n. 2, 247
- Z**
- Zamfir, C. 233 n. 1
- Zeckhauser, R. 156