

Cuprins

Cuvânt înainte	7
Introducere	11
Ce este politica?	11
Abordări în știința politică	22
Structura cărții	30
Capitolul 1. Alegerea rațională	35
1.1. Actorul rațional	35
1.1.1. Conceptul de raționalitate în teoria alegerii	35
1.1.2. Comportamentul rațional	52
1.2. Individualismul metodologic	66
1.2.1. Actori individuali și supra-individuali	66
1.2.2. Tipuri de individualism	76
1.2.3. Individualism și reducționism	86
Capitolul 2. Alegeri individuale și de grup	97
2.1. Preferințe și alegeri	97
2.1.1. Alegerea între alternative	97
2.1.2. Conceptul de preferință	105
2.1.3. Relațiile dintre alegeri și preferințe	126
2.1.4. Agregarea preferințelor	132
2.2. Alegerea unanimă	135
2.2.1. Preferința Pareto	138
2.2.2. Contractul social și decizia constituțională	150
2.3. Regula majorității simple	173
2.3.1. Justificarea alegerii majoritare	178
2.3.2. Caracterizarea regulii majorității simple	187
2.3.3. Alegerea majoritară și problema democrației	207

2.4. Majorități ciclice	215
2.4.1. Problema lui Condorcet	215
2.4.2. Alternative la regula majorității	219
2.4.3. Teorema lui Arrow	236
2.5. Soluții la problema agregării preferințelor	247
2.5.1. Paradoxul lui Condorcet în viața reală	247
2.5.2. Modificări ale condițiilor lui Arrow	254
Capitolul 3. vot și competiție politică	267
3.1. Modele spațiale ale alegerilor	269
3.2. Ipoteza votantului rațional	283
3.3. Modele spațiale ale competiției politice	320
3.4. Votul strategic și manipularea votului	350
Capitolul 4. Dileme sociale	371
4.1. Jocuri: bazele conceptuale	373
4.2. Conflict și coordonare	390
4.3. Structura și semnificația dilemei prizonierului	403
4.4. Extinderi ale dilemei	437
4.5. Puterea de vot	472
Capitolul 5. Instituții și acțiune colectivă	491
5.1. Acțiunea colectivă	491
5.1.1. Alegerea rațională și bunurile publice	503
5.1.2. Logica acțiunii colective	524
5.1.3. Soluții la problemele de acțiune colectivă	555
5.2. Aplicații și dezvoltări ale logicii acțiunii colective	567
5.2.1. Democrație și dictatură	569
5.2.2. Acțiuni colective de nivel superior	600
5.3. Instituții și acțiune colectivă	620
5.3.1. „Instituțiile contează”	621
5.3.2. Instituționalism și alegere rațională	634
Anexă. Raționalitate și cunoaștere comună	647
Referințe bibliografice	669

Cuvânt înainte

În ultimele două decenii am oferit cursuri de teoria alegerii raționale și de analiză instituțională studenților înscriși în diverse programe universitare la Școala Națională de Studii Politice și Administrative din București. Cursurile au avut două părți: prima se referea la alegerea socială, ca agregare a preferințelor individuale. Cea de-a doua – asupra căreia am insistat întotdeauna mai mult – pleacă de la situațiile cele mai simple de cooperare socială (pe care toți studenții în științe politice le cunoașteau odată ce la multe alte cursuri se pomenea de celebra „dilemă a prizonierilor”), apoi generalizând abordam problematica acțiunii colective și tipurile de soluții oferite acesteia; în particular, abordările instituționaliste au fost cele asupra cărora am insistat cel mai mult.

Plecând de la prelegerile ținute, îmi propusesem să scriu un curs, nu foarte extins, care să fie folositor în primul rând studenților. Aceasta pentru că, deși au fost făcute unele traduceri ale unor lucrări importante în teoria alegerii raționale sau ale unor cursuri care cuprind capitole dedicate acestei chestiuni, în literatura de limba română lipsește o lucrare introductivă care să prezinte cititorilor perspectiva alegerii raționale și a analizei instituționale de tip alegere rațională. Am considerat – și încă mai consider – că imaginea științei politice la noi este nu numai incompletă, ci chiar distorsionată datorită lipsei acestei perspective. Pe de altă parte, o

abordare teoretică a fundamentelor teoriei politice îmi părea importantă, iarăși datorită lipsei la noi a unor asemenea lucrări.

Rezultatul la care am ajuns este însă altceva decât îmi propusesem inițial. Nu e vorba de un manual decât într-un sens minimal, acela că odată ce va studia această lucrare un student poate încerca să se familiarizeze cu conceptele și cu susținerile de bază ale abordării alegerii raționale. În multe privințe lucrarea de față este mai mult decât atât, pentru că se centrează doar asupra unora dintre temele importante (ignorând altele) și, de asemenea, cuprinde rezultate mai speciale, incluse îndeosebi fiindcă interesele mele de cercetare s-au îndreptat înspre ele. Desigur, unele dintre acestea sunt abstracte, chiar prea teoretice în unele cazuri; aplicațiile prezentate sunt, de bună seamă, într-o mare măsură expresia preferințelor mele subiective.

Sper totuși că lucrarea de față este accesibilă unui cititor dispus să cheltuiască un oarecare efort pentru a se deprinde cu tipul de argumentare folosit. Experiența lucrului cu studenții mă face să cred că, odată ce acest obiectiv este atins, uneltele teoriei alegerii vor putea deveni suport pentru un mod de a gândi și de a înțelege o gamă foarte largă de fenomene politice.

În anii 2006 și 2007 am publicat pentru prima dată această carte, în două volume, la editura Polirom. Titlul lor generic a fost *Fundamentele politicii*. Primul se concentra pe mecanismele *alegerilor colective*; al doilea pe problemele *acțiunii colective*. Volumul de față le reunește, cu câteva schimbări. Am eliminat unele secțiuni, pe altele le-am rearanjat, am unificat unele capitole, uneori am actualizat exemplele sau am dat altele, am eliminat unele erori care se strecuraseră în text. Dar nu mi-am propus să fac modificări mari. Am modificat însă titlul: cel actual dă seamă de faptul că, din punctul meu de vedere, lucrarea poate fi înțeleasă ca o introducere în paradigma actuală, a alegerii raționale (sau mai degrabă a instituționalismului de tip alegere rațională), din știința politică.

În deceniul care a trecut de la prima apariție a cărții au fost publicate traduceri ale unora dintre lucrările reprezentative pentru direcția de cercetare pe care o practic, unele dintre ele realizate de foștii mei doctoranzi; au fost publicate mai multe volume – iarăși, cel mai adesea cuprinzând rezultatele cercetărilor doctorale ale studenților mei; tot ei au elaborat și publicat câteva volume care dezvoltă în detaliu unele dintre temele tratate aici.

Cu toate acestea, cartea de față nu cred că a devenit superfluă. Din cel puțin trei motive. Primul este acela că ea atinge în mod sistematic mult mai multe teme decât și-au propus acele volume. Al doilea este că în multe locuri, îndeosebi în Capitolul 5, formulez mai multe puncte de vedere personale, care deschid calea unei înțelegeri mai comprehensive, instituționale a societății (inclusiv a celei românești actuale). De aici ajung la al treilea motiv: în ultimul deceniu am lucrat intens la construirea unei perspective instituționale de înțelegere a societății românești actuale. Am prezentat rezultatul eforturilor mele în cartea *Fuga de competiție* (2016). Cititorul care nu are în spatele său analize de genul celor pe care le includ aici va avea dificultăți în a pricepe corect susținerile pe care le-am făcut acolo. De aceea am socotit potrivit să încerc să croiesc o versiune nouă a vechii lucrări, nu neapărat actualizată, ci mai degrabă mai bine integrată.

Doresc să mulțumesc pentru imboldul de a scrie această carte, pentru sugestiile și observațiile critice studenților și doctoranzilor mei, cu care am discutat de-al lungul atâtor ani temele propuse aici.

Adrian Miroiu
București, 3 mai 2017

Introducere

Ce este politica?

Una dintre cele mai grele întrebări care i se poate pune unui profesionist¹ este aceea de a defini știința în domeniul căreia s-a specializat. Unui matematician nu îi este ușor să spună ce este matematica, la fel unui fizician sau unui biolog. Iar lucrurile sunt chiar mai dificile atunci când avem de-a face cu specialiști în domenii sociale. Poate că suntem mai înțelegători când, de pildă, întâlnim un specialist în domeniul relațiilor publice și îi solicităm să ne lămurască ce sunt acestea – fiindcă domeniul este încă foarte nou și într-o continuă redefinire; dar pesemne că suntem intrigați când constatăm că un filosof, un sociolog sau chiar un economist sunt nevoiți să își ia o mulțime de precauții (de genul: potrivit unor autori, lucrurile stau așa și așa; dar o altă școală importantă susține că..., etc.) pentru a răspunde.

Lucrurile nu sunt cu nimic mai simple în cazul științei politice. Să apelăm la cea mai simplă metodă de a vedea care este domeniul ei de studiu, anume să ne raportăm la folosirea obișnuită, în limba română, a termenului „politic”. Pentru aceasta, sursa primă este dicționarul – nu unul de specialitate, ci pur și simplu unul general.

¹ Aici și în întreaga lucrare expresiile de genul „profesionist”, „autor”, „cititor”, „membru” al unui grup, „om”, „votant”, „alegător” etc. sunt folosite într-un sens neutru față de gen.

În *Dicționarul explicativ al limbii române*, ediția 1998, găsim următoarea intrare:

POLÍTIC, -Ă, *politici*, -ce, s.f., adj. I. S.f. 1. Știința și practica de guvernare a unui stat; sferă de activitate social-istorică ce cuprinde relațiile, orientările și manifestările care apar între partide, între categorii și grupuri sociale, între popoare etc. în legătură cu promovarea intereselor lor, în lupta pentru putere etc.; orientare, activitate, acțiune a unui partid, a unor grupuri sociale, a puterii de stat etc. în domeniul conducerii treburilor interne și externe; ideologie care reflectă această orientare, activitate, acțiune. ◇ Expr. *A face politică* = a lua parte în mod activ la discutarea și rezolvarea treburilor statului. 2. Tactică, comportare (abilă) folosită de cineva pentru atingerea unui scop. II. Adj. 1. Care aparține politicii (I), care se referă la politică, de politică; politicesc. ◇ *Drepturi politice* = drepturile de participare a cetățenilor la conducerea treburilor statului. *Nivel politic* = grad de pregătire a cuiva în probleme de politică generală; orientare justă în astfel de probleme. *Om politic* (și, inv., substantivat, m.) = persoană care are un rol important în activitatea politică, care își desfășoară activitatea principală în domeniul politicii (I 1). ◇ (Substantivat, n.) Aspect, element politic (II 1), viață politică. 2. Care are sau care exprimă o comportare abilă; dibaci, șiret. – Din lat. **politicus**, ngr. **politikós**, fr. **politique**.²

Ideea centrală este aceea că politica are a face cu guvernarea unui stat, deci cu acele activități care urmăresc obținerea puterii și permit realizarea opțiunilor dorite prin intermediul statului. Există însă și o idee mai generală despre politică, uzuală în limba română:

anume că politica privește capacitatea cuiva de a atinge un scop (printr-o anume dibăcie sau șiretenie). Ce înseamnă asta? Aparent, ideea este că politica va consta în utilizarea unor mijloace speciale; dar mai important este ceea ce se presupune: dacă atingerea scopului presupune dibăcie ori șiretenie, înseamnă că politica vizează în primul rând sfera relațiilor noastre cu alții: ea privește acele obiective pentru atingerea cărora trebuie să ținem seamă de interesele și de acțiunile celorlalți oameni care trăiesc în societate. Acest ultim sens (fără a cuprinde neapărat nuanța peiorativă) se află și în alte limbi. De pildă, conform cu *Merriam-Webster Dictionary*³ în limba engleză termenul politică (*politics*) are între sensurile sale pe următoarele:

- a) arta sau știința de a governa; b) arta sau știința care se ocupă cu ghidarea și influențarea politicilor (*policy*) guvernamentale; c) arta sau știința care se ocupă cu câștigarea și menținerea controlului asupra guvernământului;
- a) complexul tuturor relațiilor dintre oamenii care trăiesc într-o societate; b) relațiile sau comportamentul în cazuri particulare, în special așa cum apar ele dintr-un punct de vedere politic.

Potrivit primului înțeles al politicii, ea vizează iarăși sfera guvernării; dar există iarăși sensul mai general, prin care politica privește comportamentul oamenilor nu neapărat în sensul guvernării. Așa cum detaliază un alt dicționar⁴, acest sens privește relațiile adesea conflictuale între oamenii dintr-o societate; cu alte cuvinte, e vorba ca și în limba română de acele situații în care trebuie avute în vedere interesele diferite, chiar conflictuale dintre oameni.

³ <http://www.m-w.com/cgi-bin/dictionary?book=Dictionary&va=politics&x=17&y=13> Merriam-Webster Online Dictionary.

⁴ <http://education.yahoo.com/reference/dictionary/entry/politics>.

² <http://dexonline.ro/search.php?cuv=politic&source=dex98>.

Cum avem două sensuri, unul restrâns și unul mai general al termenului „politic(ă)”, știința politică va putea privi sau governa, sau – într-un sens mai larg – relațiile dintre oamenii dintr-o societate care își urmăresc atingerea scopurilor lor.

Să mai notăm un lucru. Dicționarele reflectă practici lingvistice, dar uneori exprimă unele tipuri de înregimentări sau chiar urmăresc în mod explicit să impună anumite înțelegeri ale unor termeni. Să luăm un exemplu. Una dintre edițiile mai vechi ale *Dicționarului explicativ al limbii române* (Editura Academiei, București, 1984) introducea, în locul sensului I1 menționat mai sus următorul sens al termenului „politic(ă)”:

Formă de organizare și de conducere a unei comunități umane, de asigurare a unei ordini interne etc. în scopul obținerii dominației unei clase asupra altora, al apărării intereselor economice ale clasei economice dominante și al garantării securității externe; sferă de activitate social-istorică ce cuprinde relațiile, orientările și manifestările ce apar între clase, între grupuri sociale, între popoare etc. în legătură cu promovarea intereselor lor, în lupta pentru putere etc.; orientare, activitate, acțiune a unei clase, a unor grupuri sociale, a puterii de stat etc. în domeniul conducerii treburilor interne și externe; ideologie care reflectă această orientare, activitate, acțiune.

Nu e greu să observăm aici încercarea de a impune o definiție a ceea ce este politic în raport cu o concepție particulară asupra politicii; în cazul de față, era vorba de marxismul dogmatic (care, chiar dacă nu mai era aproape deloc practicat la mijlocul anilor '80 în sfera academică, în publicațiile de specialitate, totuși se menținuse în dicționare neschimbat de pe vremea deceniului al șaselea al secolului). Problema este că o definiție a politicii este de preferat să

fie cât mai neutră în raport cu diferitele tipuri de abordări ale acesteia. Așa cum vom vedea imediat mai jos, politica poate fi studiată făcând apel la instrumente teoretice foarte diferite, în unele sensuri incompatibile între ele – și de aceea este de dorit ca definiția politicii pe care o dăm să fie independentă față de fiecare dintre acestea.

Să mutăm acum centrul atenției asupra specialiștilor în știința politică. Desigur, în practică mulți dintre ei își petrec cea mai mare parte a activității profesionale cu cercetarea guvernării. De regulă, cei mai mulți studiază chestiuni precum instituțiile politice (instituțiile statului, partidele politice), comportamentul politic, procesele electorale etc. Cursurile care sunt predate în facultățile de știință politică se concentrează tocmai asupra acestor chestiuni – iar studenții sunt persuadați să considere că temele tratate extensiv în cadrul cursurilor sunt și cele care definesc obiectul științei pe care o studiază: știința politică. Totuși, există o tendință foarte mare printre cercetători ca definiția dată politicii să fie mai largă decât cea standard de dicționar – și anume cea care o limitează la guvernare: la arta sau știința de a governa, de a produce și a influența deciziile politice, de a accede și a te menține la guvernare. Așa cum vom vedea imediat mai jos, unele dintre cele mai importante tipuri de abordări ale politicii – inclusiv abordarea de tipul alegerii raționale – solicită o definiție mai largă a politicii. De aceea, restrângerea politicii la domeniul guvernării și al instituțiilor formale care o asigură riscă să ignore unele dintre cele mai importante dezvoltări actuale din știința politică (Ball, Peters: 2000, p. 22).

Iată mai jos câteva astfel de definiții.

Politica în sens de distribuție sau alocare a resurselor sociale.

Politica privește: „cine ce obține, când și cum” (Lasswell: 1950)

Politica în sens de putere. „«Politica» poate fi cel mai bine caracterizată drept *utilizarea sub constrângeri a puterii sociale.*

De aici, studiul politicii – fie el realizat de cercetători sau de politicieni – poate fi caracterizat la rândul lui ca *studiul naturii și surselor acelor constrângeri și al tehnicilor de utilizare a puterii sociale* în cadrul acelor constrângeri. Definind politica în termeni de putere, îi urmăm pe mulți dinaintea noastră ... Analiza noastră se depărtează de tradiție prin aceea că definește politica în termeni de folosire sub constrângeri a puterii ... Constrângerile sub care acționează actorii politici, manevrele strategice pe care le ocazionatează acestea și care se petrec în cadrul lor considerăm că reprezintă esența politicii. Analiza acestor constrângeri – de unde vin ele, cum funcționează, cum vor putea funcționa agenții politici în interiorul lor – este ceea ce considerăm că stă în centrul studiului politicii.” (Goodin, Klingemann: 1996). Sau: politica constă în „exercitarea puterii, prin rațiune și limbaj, pentru a atinge în cadrul unui grup de oameni un anumit rezultat” (Arneil: 1999, p. 2)

Politica în sens de dimensiune a vieții sociale. „În esență, noi acționăm politic ori de câte ori facem decizii pe seama altor oameni și nu doar a noastră. Politica înseamnă a planifica și a organiza proiecte comune, a stabili reguli și standarde care definesc relațiile între oameni și alocarea resurselor între nevoi și scopuri omenești rivale.” (C. Anderson, *apud* Marsh, Stoker: 1995, p. 5.) Sau: „Politicul ar trebui astfel definit încât să cuprindă întreaga sferă a socialului. De aici decurge că evenimentele, procesele și practicile nu trebuie etichetate ca „nepolitice” sau „extrapolitice” pur și simplu în virtutea cadrelor sau contextelor în care apar. Toate evenimentele, procesele și practicile care apar în sfera socială au potențialul de a fi politice și, deci, de a fi supuse analizei politice. Potrivit acestei definiții, domeniul guvernării nu este mai politic prin sine decât cel al culturii, juridicului sau sferei casnice. În consecință, diviziunea muncii

casnice nu este mai puțin politică – și deci mai puțin potrivită analizei politice – decât reglementarea de către stat a muncii ... Politica și politicul privesc distribuția, exercitarea și consecințele puterii. O analiză politică este atunci una care atrage atenția asupra relațiilor de putere implicate în relațiile sociale. În acest sens, politica nu este definită prin aceea că are un *locus* de manifestare, ci prin natura ei de *proces*.” (Hay: 2002, p. 3) Sau: „Politica poate fi definită pe scurt ca fiind procesul prin care un grup de oameni cu opinii și interese inițial divergente ajung la decizii colective socotite îndeobște ca fiind obligatorii pentru respectivul grup și impuse ca o linie de conduită comună.” (*Enciclopedia Blackwell a gândirii politice*: 2000)

Să analizăm ceva mai detaliat aceste definiții. În cel de-al treilea înțeles – și cel mai general – ideea fundamentală este aceea că politica vizează procesele de formare și de implementare a alegerilor sau deciziilor sociale. Să observăm încă un fapt important: astfel înțeleasă, politica privește procesele care au loc în interiorul diferitelor grupuri de oameni, nu neapărat în cadrul societății ca întreg. Ca urmare, ideea este aceea că putem vorbi de politică relativ la orice grup de oameni, de la cele mici la cele foarte largi, de la ceea ce se întâmplă în situații în care sunt implicați oameni în contexte foarte locale la politica unor state întregi.

Enciclopedia Blackwell a gândirii politice impune însă în definiție și alte constrângeri: că decizia socială este rezultatul acordului între oameni, deci că decizia socială se bazează pe ceva mai elementar, anume opțiunile individuale. Nu cred că e bine să se presupună deja o astfel de idee. Probabil că unii cercetători avizați ai politicii susțin un punct de vedere diferit. Apoi, se admite că cele mai relevante sunt cazurile în care diferențele de opțiuni între membrii grupului sunt mari. E adevărat că în mod obișnuit astfel stau

lucrurile, dar nu trebuie să uităm că unele dintre cele mai faimoase argumente din teoria politică (pe care de altfel le vom discuta le larg în această lucrare) sunt cele care se referă la alegerea unanimă: e vorba de alegerea constituțională, pe care gândirea politică clasică a formulat-o ca problemă a contractului social. Apoi, faptul că o decizie socială devine obligatorie pentru membrii grupului nu trebuie să fie impusă dintru început în cadrul definiției; dimpotrivă, acest lucru se poate întâmpla sau nu cu o decizie, dar lucrul acesta nu poate fi știut întotdeauna *a priori*. Ca urmare, nu trebuie să definim politica în raport cu un anumit gen de decizii (deci cu un domeniu, un *locus* al politicii), ci în raport – pur și simplu – cu procesele prin care ea se constituie și se înfăptuiește.

Trupul omenesc și politica

„Istoricii s-au apropiat de istoria corpului de multă vreme. Au studiat corpul din perspectiva demografiei sau a patologiei istorice; l-au privit ca sediu al nevoilor sau al poftei, ca loc al proceselor fiziologice și al metabolismelor, ca țintă pentru microbi și viruși: au arătat cât de mult sunt implicate procesele istorice în ceea ce poate trece drept fundamentul pur biologic al existenței; și ce loc trebuie să se acorde în istoria societăților unor «evenimente» biologice precum circulația bacililor sau prelungirea duratei de viață. Dar corpul este tot atât de nemijlocit implicat și într-un câmp politic; raporturile de putere operează asupra lui o integrare imediată; îl investesc, îl marchează, îl formează, îl supun la cazne, îl silesc să muncească, îl obligă la ceremonii, îi solicită semne. Această investire politică a corpului este legată, prin relații complexe și reciproce, de utilizarea lui economică; într-o mare măsură, corpul este investit cu raporturi de putere și de dominație (...) corpul nu devine o forță utilă decât dacă este

în același timp corp productiv și corp aservit. Această aservire nu se obține numai prin intermediul violenței sau al ideologiei; poate foarte bine să fie vorba de o aservire directă, fizică, să folosească forța împotriva forței, să aibă ca obiect elemente materiale și, cu toate acestea, să nu fie violentă; poate fi calculată, organizată, elaborată tehnic, poate fi ingenioasă, poate să nu facă uz nici de arme, nici de teroare, și cu toate acestea să rămână de ordin fizic. Poate, cu alte cuvinte, să existe o «cunoaștere» a corpului care să nu fie totuna cu știința funcționării acestuia, ca și o dominare a forțelor lui care să fie mai mult decât capacitatea de a le învinge; această cunoaștere și această dominație constituie ceea ce s-ar putea numi tehnologia politică a corpului.” (M. Foucault: 2005, pp. 32 – 33)

În formularea și în implementarea unei decizii procesele care privesc puterea sunt extrem de importante. Să observăm însă, mai întâi, că procesele de formulare și de implementare a deciziilor sociale sunt mai generale decât cele în care intervin relațiile de putere. În al doilea rând, este desigur adevărat că procesele privind puterea intervin adesea în procesele sociale; dar iarăși nu știm *a priori* că intervin și cum intervin. Dimpotrivă, unele dintre cele mai importante realizări ale teoriei politice sunt cele în care se argumentează că exercitarea puterii are loc în contexte noi. Or, cercetarea politică a acelor contexte nu a început abia după ce s-a contat că acolo sunt implicate relații de putere. În fapt procesul a fost invers: acele contexte – modul în care în cadrul lor se iau deciziile sociale – au fost studiate, iar consecința a fost construirea unor argumente că deciziile implică relații de putere. Un exemplu este teza lui M. Foucault că relațiile de putere afectează chiar modul în care corpul omenesc este înțeles și devine obiect social. Un alt exemplu:

formula feministă **ceea ce este personal este politic** spune tocmai că relațiile de putere din societate afectează, constrâng, modifică însăși viața personală; cu alte cuvinte, deciziile individuale nu sunt independente de cele la nivel social. Ca urmare, conceptul de putere nu e cuprins în însăși definiția problemei, ci mai curând e parte a unui anumit tip de soluție (anumite moduri de realizare a deciziilor sociale).

Feminismul și distincția public – privat

„În contextul analizelor feministe, dualismul public-privat este considerat ca factor care dă naștere la spații separate pentru femei și bărbați, circumscriind femeile spațiului «domestic», privat și bărbații spațiului în care se pun la cale afacerile colective. (...) Sfera privată s-a identificat cu ceea ce trece drept «feminin»: sentimente, intuiție, iraționalitate, părtinire, sensibilitate, grijă. Sfera publică s-a identificat cu trăsături «masculine»: rațiune, raționalitate, neutralitate, obiectivitate, calcul de interese, meritocrație, competiție, drepturi. În doctrina liberală clasică, femeile sunt construite ca subiecți privați iar bărbații ca subiecți publici. Odată circumscrise sferei private, femeile capătă statusuri și roluri subordonate. Ele se ocupă de gospodărie și creșterea copiilor, bărbații se ocupă de industrie, comerț, afaceri, activități publice și politică. Femeile nu au avut autoritate contractuală și nici o relație directă cu proprietatea. (...) Mișcarea feministă a contestat dihotomia public-privat, plecând de la lozinca «ceea ce este personal, e politic». Teoriile feministe se axează pe analiza relațiilor de putere implicate în diviziunea public-privat și pe strategiile de transformare ale acestor relații. În mare măsură experiențele femeilor, făcute publice, au relevat faptul că sfera privată înseamnă și o școală a abuzurilor și nedreptății, a violenței

în familie și că neintervenția statului înseamnă să lași în stăpânirea unor părinți sau unui bărbat abuzivi copii sau femeile. Vălul care acoperă aceste abuzuri trebuie dat la o parte.” (O. Dragomir, M. Miroiu: 2002, pp. 301 – 303)

De asemenea, în definiția politicii nu este necesar să fie amintite instituțiile formale prin care se realizează guvernarea. Din mai multe motive. Primul, așa cum am văzut, este acela că politica, în sensul său mai general, privește și procesele de formulare și de implementare a deciziilor sociale și în alte contexte decât cele care implică instituțiile statului (în particular: la nivelul altor grupuri decât societatea ca întreg). Apoi, așa cum argumenteză mulți autori, apariția instituțiilor formale adesea este răspunsul, consecința, iar nu premisa luării unor decizii. În sfârșit, așa cum vom vedea pe larg, decizia socială solicită uneori existența unor instituții formale, ale statului. Dar argumentul că lucrurile se întâmplă obligatoriu așa nu este deloc constrângător. Dimpotrivă, acestui argument hobbesian (pentru apariția statului) unii autori i-au opus argumentul liberal, că aceleași funcții de reglementare a acțiunii sociale pot fi îndeplinite de instituția pieței libere, iar alții i-au opus argumentul conservator că o comunitate de oameni se poate autoorganiza pentru a răspunde unei probleme sociale. Ca urmare, definiția politicii nu trebuie să presupună referirea la instituțiile formale ale statului. Iarăși, ideea de bază este aceea că e mai potrivit să definim politica nu cu referire la un anumit domeniu, *locus* din societate, ci mai curând raportându-ne la tipul de procese, de probleme pe care le avem în vedere.

Ca să conchidem: **politica cuprinde procesele prin care, prin interacțiunile dintre oameni, se formează și se implementează deciziile sociale.**

Abordări în știința politică

Atunci când la începutul anilor '90 au fost introduse în universitățile românești programe de studiere a politicii, în limba română au circulat mai multe variante pentru a le desemna. S-a spus *politologie*, adică știința politicii; dar expresia *științe politice* a devenit cea mai răspândită – iar odată cu acreditarea în universități a programelor de studii cu acest nume toată lumea a trebuit să se refere pur și simplu în acest fel la studiul academic al politicii. Către sfârșitul deceniului trecut a mai apărut o dificultate, legată de faptul că au început să fie dezvoltate (la nivel de master, cu prioritate) cursuri de *politici publice*; dificultatea provine din aceea că în acest caz obiectul nu este politica, ci politicile. Să observăm că în limba engleză există două cuvinte pentru a vorbi despre lucruri pentru care noi avem numai unul, cel de „politică”: există cuvântul *politics* și există cuvântul *policy*. Până acum am vorbit despre politică în primul sens, cel exprimat de termenul „politics”. În românește pare-se că a început să se încetățenească pluralul de forma „politici” pentru a referi la ceea ce englezii numesc „policy” (iar la singular se preferă substantivul nearticulat: „politică”⁵). Se vorbește despre „political science” și despre „policy science”. În românește am avea aceeași traducere: știință politică; dar sensul celor două expresii este foarte diferit.

Întrebarea care se ridică însă repede este: de ce vorbim în limba română de „științe” ale politicii, atâta vreme cât în covârșitoarea majoritate a celorlalte cazuri în românește vorbim despre o știință

sau alta la singular? (Să ne amintim că în românește spunem „matematică”, „fizică”, „economie”, acolo unde în engleză se spune la plural: „mathematics”, „physics”, „economics”). Nu cred că a existat și nu cred că astăzi există vreun motiv serios în acest sens (în engleză, iarăși, se zice la singular, „political science”); cu o excepție, care va fi discutată imediat mai jos, aceea că în știința politică există abordări foarte diferite, s-ar putea spune chiar incomensurabile. Nu există în știința politică o unică „paradigmă”, ci mai multe; dar de aici nu putem trage concluzia că există mai multe științe ale politicii („științele politice”), ci doar că politica astăzi este abordată potrivit unor perspective extrem de diferite.

Cei care studiază știința politică diferă între ei, mai întâi, prin domeniul asupra cărora se concentrează. Dacă, așa cum am văzut, există puncte de vedere diferite asupra a ceea ce este politica, și domeniile în care se poate clasifica studiul acesteia se pot construi în mod diferit. De pildă, în perspectiva înțelegerii politicii ca utilizarea sub constrângeri a puterii sociale, Goodin și Klingemann (1996) indică următoarele diviziuni ale științei politice:

- Instituții politice
- Comportamentul politic
- Politică comparativă
- Relații internaționale
- Teorie politică
- Politici publice și administrație
- Economie politică
- Metodologie politică

Dar putem distinge între cercetătorii din știința politică și după *tipul de abordare teoretică* pe care îl practică. Iată o posibilă trecere a lor în revistă (Marsh, Stoker: 1995): abordarea tradițională este cea de **teorie politică normativă**. Ea are o tradiție puternică în

⁵ Ce sunt „politicile”? Iată aici o definiție:

O **politică publică** este o rețea de decizii legate între ele privind alegerea obiectivelor, a mijloacelor și a resurselor alocate pentru atingerea lor în situații specifice. **Procesul de infăptuire a politicilor** este procesul de formulare și de aplicare a politicilor publice. (Miroiu: 2001, p. 26)

gândirea filosofică, iar obiectivul ei este acela de a descoperi și de a aplica noțiunile valorice, evaluative în sfera relațiilor și practicii politice. Poate că cel mai cunoscut gânditor contemporan care se înscrie în această abordare este J. Rawls: prin teoria sa a dreptății, el a încercat să evidențieze rolul pe care trebuie să îl aibă în viața politică valorile libertății, egalității și dreptății sociale. **Studiile instituționale** se concentrează asupra regulilor, normelor, procedurilor și organizării formale a raporturilor din societate, asupra impactului pe care îl au acestea asupra luării deciziilor sociale. **Analiza comportamentală (behavioristă)** urmărește să ofere explicații ale comportamentului politic la nivel individual și al grupurilor sociale; ea acordă un rol central cauzalității și caracterului empiric, falsificabil al cercetărilor. **Teoria alegerii raționale** se apleacă asupra condițiilor care definesc și constrâng alegerile sociale; pornind de la alegerile făcute de persoanele individuale, înțelese ca actori raționali, ea construiește modele teoretice care încearcă să dea seamă de o varietate de situații empirice. **Abordarea feministă** în știința politică devine tot mai relevantă pe măsură ce scoate în evidență impactul organizării patriarhale a societății. („Patriarhatul” (din grec. *patria*, însemnând tată și *arché*, însemnând regulă) definește acele aranjamente sociale în care membrii bărbați ai societății tind să domine în poziții de putere, în luarea deciziilor.) În sfârșit, **analiza discursivă** cercetează (așa cum am văzut mai devreme din textul lui M. Foucault) modul în care discursul – ca structură de înțelesuri – este produs, funcționează și face posibilă acțiunea umană.

Să ne aplecăm în cele ce urmează ceva mai în detaliu asupra a trei din aceste abordări: studiile instituționale, analiza comportamentală (behavioristă) și teoria alegerii raționale. Studiile instituționale au o istorie veche și au reprezentat o lungă perioadă de timp paradigma teoretică dominantă în știința politică (în primele decenii ale secolului al XX-lea). După ce, la mijlocul secolului

trecut, abordările behavioriste au reprezentat curentul dominant în cercetările politice, instituționalismul a revenit – sub numele de *neo-instituționalism* – la începutul anilor '80 ca un răspuns conștient la ceea ce s-a chemat „revoluția behavioristă”, dar și la influența tot mai mare a abordărilor de tipul alegerii raționale.

Analiza behavioristă, teoria alegerii raționale și neo-instituționalismul reprezintă, în terminologia lui Th. Kuhn (1976), trei **paradigme** în știința politică. O prezentare clară a conceptului kuhnian de paradigmă e dată în Pârvu (1981):

Conceptul central al teoriei kuhniene a științei, care permite distingerea tipurilor de cercetare și a normelor lor, este acela de *paradigmă*. El reprezintă pentru studiul dezvoltării științei „unitatea fundamentală”, ireductibilă la „constituenții ei logici elementari care ar funcționa în locul ei” (p. 54⁶). Numeroasele semnificații pe care termenul de „paradigmă” le are în lucrarea lui Kuhn pot fi grupate sau reduse la câteva tipice. În primul rând, prin paradigmă se înțelege *o realizare științifică remarcabilă pe care o anumită comunitate științifică o recunoaște, pentru un timp, drept bază a practicii ei*. Astfel au fost *Fizica* lui Aristotel, *Almagesta* lui Ptolemeu, *Principiile* și *Optica* lui Newton, *Chimia* lui Lavoisier ș.a. Prin aceste opere se determină *genul de probleme* cu sens în disciplina respectivă precum și *metodele legitime* prin care ele se abordează. Trăsăturile acestor opere, care le făceau apte să joace acest rol sunt *notutatea și deschiderea*. Aceste realizări (cuprinzând laolaltă legi, teorii, aplicații și instrumentație) oferă „modele din care apar anumite tradiții coerente de cercetare științifică”

⁶ Paginile din paranteză sunt cele din lucrarea lui Kuhn (1976).

(p. 54). În al doilea rând, „paradigma” desemnează o mulțime de *aplicații standard* ale unei teorii: „o mulțime de ilustrări repetate și quasi-standard ale diferitelor teorii în aplicațiile lor conceptuale, observaționale și instrumentale” (p. 87). În al treilea rând, prin „praradigmă” Kuhn se referă la o totalitate de *opțiuni* (explicite sau nu), la o „rețea de opțiuni – concepuale, teoretice, instrumentale și metodologice”, comune unei comunități științifice, impuse oamenilor de știință; opțiuni *ontologice* (privind tipurile de entități pe care le conține universul), *epistemologice* și *metodologice-instrumentale* (vizând forma legilor sau explicațiilor admise, tipul de instrumentație, tipul de generalizări etc.). Aceste opțiuni „produc regulile care-i spun practicianului unei discipline mature cum arată lumea și știința despre lume” (p. 85)....

Maturizarea efectivă a unei discipline este marcată de apariția în cadrul ei a primei paradigme, care-i va imprima pentru totdeauna un tip de dezvoltare nou, un *pattern evolutiv* specific. Odată cu prima paradigmă se reconstituie („se redefinește”) *domeniul* disciplinei, se promovează un nou *tip de cercetare*, metodă, organizată și eficientă, se constituie un *grup profesional* cu statut bine-determinat, se restructurează „stilistic” modul de prezentare a rezultatelor cunoașterii (cercetarea devine „profesională și ezoterică”), se instituie un cadru conceptual și metodologic comun etc. (Pârvu: 1981, pp. 82 – 83)

Analiza comportamentală (behavioristă) își găsește expresia paradigmatică în cartea lui R. Dahl *Who Governs? Democracy and Power in an American City* (1961). Plecând de la o analiză empirică

a modului în care în orașul New Haven au fost luate deciziile importante, de-a lungul unei perioade de peste o sută și cincizeci 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 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 diferiții actori. Grupurile nu acționau concentrat asupra tuturor problemelor: cele care se opuneau într-o problemă puteau să colaboreze, să se unească într-o alta. Și chiar dacă influența directă asupra deciziilor cheie o aveau puțini oameni, cei mulți au putut să le influențeze prin vot.

Cum poate fi detectat însă faptul că un actor exercită putere asupra altuia? După Dahl, trebuie să vedem care sunt preferințele diferiților 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. Dar o preferință nu poate fi cercetată ca atare, ci numai prin deciziile efective ale actorilor. Decurge de aici o concluzie foarte importantă: a studia relațiile de putere înseamnă a analiza deciziile concrete în care actorii își urmăresc propriile preferințe. De fapt, Dahl a făcut exact acest lucru în analiza relațiilor de putere în orașul New Haven.

Analiza comportamentală și-a propus să utilizeze tehnici statistice riguroase în analiza datelor politice. Ca urmare, obiectivul ei a fost acela de a dezvolta, pe baza analizei cantitative a comportamentului uman în grupuri, o știință empirică a politicii, capabilă să genereze ipoteze cu valoare predictivă. De bună seamă, aceasta presupune că, pe de o parte, cercetarea poate conduce la regularități care pot fi apoi generalizate și, pe de altă parte, că acestea pot fi descoperite printr-o analiză neutră, care nu face apel la judecăți de

valoare. Pentru behavioriști, conceptul de cauzalitate joacă un rol esențial; potrivit lor, relațiile cauzale pot fi descoperite prin analiza procesului efectiv de luare a deciziilor.

Neo-instituționalismul are în cartea lui D. North *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990), în cea a lui J.G. March și J.P. Olsen *Rediscovering Institutions* (1989) și în cea a lui Elinor Ostrom *Governing the Commons* (1990) unele dintre exemplificările cele mai adecvate. Scopul neo-instituționaliștilor este acela de scoate în evidență rolul crucial al instituțiilor (al regulilor, normelor, practicilor sociale), al contextului instituțional în modelarea comportamentului politic și a rezultatelor acțiunii politice. Instituțiile contează, dar la fel contează și istoria: altfel spus, felul în care este astăzi practica politică depinde de modul în care a ajuns să fie astfel; actorii, la rândul lor, sunt socializați în acest context instituțional complex și își modelează și în acest fel comportamentul. Ca urmare, accentuează neo-instituționaliștii, comportamentul politic, modalitățile în care se construiesc deciziile sociale sunt extrem de complexe și, de aceea, într-o mare măsură impredictibile. Mai mult, odată constituite, instituțiile se adâncesc în rutină, în convenție și sunt dificil de reformat, de schimbat, de înlocuit. De aceea există perioade de stabilitate, de regularitate în comportamentul politic, în instituțiile politice (care pot fi urmate de faze de schimbare instituțională intensă).

Înțelegerea semnificației **teoriei alegerii raționale** presupune să ne referim la operele cu valoare paradigmatică pentru această abordare. În aceste cărți sunt definite principalele probleme considerate ca importante în acest cadru pentru înțelegerea comportamentului politic și a deciziilor sociale, sunt definite metodele considerate legitime și fructuoase, ca și principalele tipuri de răspunsuri ce pot fi oferite unei probleme teoretice. Cartea lui K. Arrow, *Social Choice and Individual Values* (1951) s-a concentrat asupra modalităților

prin care preferințele individuale pot fi agregate pentru a construi o funcție de bunăstare socială. Celebra teoremă a lui Arrow, care dovedește că nu se poate construi o astfel de funcție de agregare a preferințelor individuale care să îndeplinească simultan anumite proprietăți pe care în mod rezonabil noi le considerăm acceptabile, a reprezentat punctul de plecare pentru dezvoltări deosebit de importante în economie și în știința politică. În lucrarea sa *An Economic Theory of Democracy* (1957) A. Downs construiește modele ale competiției dintre partidele politice, în care politicienii acționează ca actori care urmăresc maximizarea utilității – în cazul competiției politice, a numărului de voturi câștigat de partidul lor. J. Buchanan și G. Tullock au elaborat în *The Calculus of Consent* (1962) modele ale statului și ale comportamentului birocratic, presupunând iarăși că agenții care acționează în cadrul acestor instituții se comportă ca maximizatori. *The Logic of Collective Action* (1965) de M. Olson abordează formarea intereselor de grup și comportamentul de grup în perspectiva ideii de bun public și evidențiază dificultățile în agregarea acestora.

Autorii menționați sunt economiști (doi dintre ei, K. Arrow și J. Buchanan, au obținut premiul Nobel pentru economie). Teoria alegerii raționale este într-un fel o încercare de a aduce în știința politică tipul de abordare și rigoarea economiștilor, prin construirea de modele formale, capabile să ofere explicații ale felului în care oamenii se comportă în spațiul public și să permită predicții privind comportamentul acestora. Desigur, modelele construite se bazează pe idei simplificatoare; dar acest lucru a permis folosirea metodelor matematice de modelare a comportamentului politic. Teoria alegerii raționale se bazează pe supoziția că explicarea deciziei sociale trebuie să se realizeze în ultimă instanță prin apelul la acțiunile actorilor individuali implicați; că a înțelege decizia socială înseamnă a înțelege modul în care se face agregarea acțiunii acestor agenți.

Această supoziție este cunoscută sub numele de *individualism metodologic*. În al doilea rând, teoria alegerii raționale admite că actorii politici sunt *raționali*: ei își urmăresc interesele individuale și caută să își maximizeze beneficiile. Cele mai interesante rezultate obținute sunt care care dovedesc că există o tensiune între raționalitatea individuală și cea colectivă: într-o societate de actori raționali este posibil ca rezultatele la care se ajunge să fie mai proaste decât dacă actorii s-ar comporta irațional (aici intervin concepte celebre deja, precum cele de „călător clandestin”, de „dilemă a prizonierilor” etc.)

Cele trei tipuri de abordări în știința politică diferă prin problemele pe care le ridică, prin problemele asupra cărora se concentrează, prin tipurile de factori explicativi pe care îi sugerează, prin metodele utilizate. Totuși, ar fi greșit să se considere că cele trei abordări sunt incomparabile. Uneori se încearcă reconstruirea unora dintre conceptele și tezele din cadrul unei orientări în perspectiva alteia. În acest sens, teoria alegerii raționale este cea mai activă. De exemplu, în ultimele două decenii, modele mai sofisticate ale teoriei alegerii raționale (așa-numitele modele de a doua generație, în cadrul teoriei instituționale a alegerii raționale – a se vedea de pildă E. Ostrom: 1990) au încercat să recupereze aspecte specifice studiilor neo-instituționale. Într-un sens puternic, neo-instituționalismul poate fi astfel văzut astăzi ca o aplicare și dezvoltare a abordării de tip alegere rațională.

Structura cărții

Această carte este gândită să acopere cel puțin la nivel elementar câteva dintre principalele abordări de tip alegere rațională. În această lucrare adopt explicit paradigma alegerii raționale și încerc să reconstruiesc câteva dintre temele centrale ale științei politice pe baza acesteia.

Nu e greu să ne gândim că unii se vor grăbi să spună: paradigma alegerii raționale și-a trăit traiul; e nevoie să înțelegem politica altfel decât ne cere aceasta. Căci teoria alegerii raționale este subminată de patologii metodologice grave (Green Shapiro: 1994; Friedman: 1996); căci alte paradigme au o capacitate mai mare de a da seamă de politică. Nu cred că lucrurile stau astfel: în ultimii ani abordările de tip alegere rațională nu numai că au continuat să se dezvolte pe liniile tradiționale, dar au reușit să încorporeze abordările instituționale⁷; în plus, e greu de văzut care sunt și cât de puternice sunt acele misterioase alternative (Chong: 1996) la teoria alegerii raționale. Dar, chiar dacă teoria alegerii raționale ar fi acum într-un moment în care influența ei în știința politică scade, nu cred că e de dorit ca – în spațiul românesc – să o ignorăm. Abordările de acest tip aproape că lipsesc în literatura politică din țara noastră. Înainte de a le respinge, e nevoie să le cunoaștem; cu atât mai mult cu cât ele necesită (spre deosebire de alte tipuri de abordări, adesea mai în vogă) un studiu sistematic, plin de răbdare: cum zicea cândva Hegel, o muncă amară a gândirii.

Cartea de față are cinci capitole. Primul, introductiv, furnizează conceptele centrale utilizate. Ideile de actor rațional și de individualism sunt esențiale pentru a înțelege abordarea din această lucrare. În cel de-al doilea capitol va fi tratată problema alegerii de grup prin prisma **agregării preferințelor individuale**. În această parte a cărții conceptul pivotal este cel de alegere socială. Voi aborda chestiunea raționalității individuale, a modalităților prin care preferințele pot fi agregate (în acest cadru vor fi acordate spații largi câtorva reguli de agregare a preferințelor: regula unanimității și regula majorității simple, precum și unor alternative la aceasta din urmă, precum criteriile lui Condorcet și Borda), ca și a dificultăților care

⁷ Cartea Miroiu (2016) este dedicată cercetării teoriilor neoinstituționale de tip alegere rațională.

apar pe acest drum. Astfel, vor fi analizate pe larg problemele legate de existența majorităților circulare, precum și de teoremele de imposibilitate ale lui K. Arrow. Pe de altă parte, vor fi discutate modalități de evitare a apariției circularităților și deci de încercare de a concilia raționalitatea individuală și cea colectivă. Capitolul 3 va exemplifica această direcție prin raportare la mecanismele de vot în contextul competiției politice.

Capitolul 4 pornește de la un alt mod de a scoate în evidență existența unor tensiuni între raționalitatea individuală și cea colectivă: cel pe care, în chipuri diferite, dar cu o structură analoagă, îl instanțiază dilema prizonierilor, tragedia bunurilor comune (a lui G. Hardin) sau problema acțiunii colective (pusă de M. Olson). E vorba despre dilemele sociale. Capitolul 5 se va concentra asupra mecanismelor prin care este realizată cooperarea dintre oameni. Atenția se va concentra asupra încercărilor de a construi o abordare de tip alegere rațională, care să dea însă seamă de existența unei imense diversități în aranjamentele sociale de cooperare în astfel de situații, create de diferitele grupuri umane.

Natura unei lucrări ca cea de față cere ca opțiunile personale ale autorului să nu iasă prea mult în față. Am respectat această constrângere, chiar dacă un cititor atent va observa că unele abordări îmi sunt mai apropiate, altele mai puțin; de asemenea, că există o anumită ordine a prezentării care trădează opțiunile individuale, ca și credințele privitoare la ce este semnificativ și ce nu, la ceea ce este un loc clasic și ceea ce nu este astfel. Pentru un cititor exersat, punctele în care opțiunile mele personale sunt formulate vor fi însă mult mai evidente.

Încercând să indice una dintre supozițiile fundamentale ale abordării lor, G. Buchanan și G. Tullock luau drept motto la lucrarea *Calculul consimțământului*, o frază a lui Th. Jefferson (1743

– 1826), dintr-una din scrierile sale celebre, cunoscută sub numele de *Kentucky Resolution*, și care a fost adoptată de legislativul din statul Kentucky în 1798. Textul este următorul⁸:

Încrederea este pretutindeni părintele despotismului. Guvernământul liber se întemeiază pe suspiciune și nu pe încredere; suspiciunea și nu încrederea este cea care cere Constituției să îi constrângă pe cei pe care suntem obligați să le acordăm putere: iar Constituția noastră a fixat în consecință limitele până la care, și dincolo de care, poate merge încrederea noastră... În chestiunile care privesc puterea să nu mai auzim de încrederea în om, ci să-l constrângem ca, prin lanțurile Constituției, să nu ne vatăme.

Cercetările care au urmat apariției cărții lui Buchanan și Tullock, ca și cărții lui M. Olson (1965), au indus totuși o anumită îndoială în privința acestei supoziții foarte pesimiste. Speranța mea este ca, cel puțin la sfârșitul întregului demers, să avem curajul intelectual să punem un alt motto, ceva mai optimist (deși nu foarte optimist!). Un motto care poate fi și el exemplificat cu ajutorul unui text din lucrările unuia dintre părinții Constituției americane, J. Madison (1751 – 1836):

Așa cum există un grad de viciu în omenire, care ne solicită un anumit grad de circumspecție și de neîncredere, tot așa există alte calități ale naturii umane, care justifică o anumită măsură de stimă și de încredere. Guvernământul democratic, mai mult decât oricare altul, presupune existența acestor calități. Dacă imaginea rezultată din circumspecția politică a unora dintre noi ar fi o oglindă adecvată a caracterului uman, atunci concluzia ar fi că nu există îndeajuns de multă virtute pentru ca

⁸ Îl dau aici într-o formă mai extinsă decât cel pe care îl găsim la Buchanan și Tullock.

oamenii să se autoguverneze, și că numai lanțurile dictaturii pot să îi determine să nu se distrugă și să se devoreze unul pe altul. (The Federalist Papers, 55)

Capitolul 1. Alegerea rațională

1.1. Actorul rațional

1.1.1. Conceptul de raționalitate în teoria alegerii

În cele ce urmează ne vom propune să înțelegem felul în care oamenii fac alegeri și, de asemenea, felul în care grupurile de oameni aleg. O supoziție fundamentală a acestei lucrări este că scopul de a înțelege acțiunile politice nu se poate realiza decât dacă facem apel la construcții teoretice. Aceste construcții sunt teorii sau modele. Spre deosebire de teorii, modelele sunt mai rudimentare; **un model este o colecție de supoziții (simplificatoare) despre realitate.**

Simplificările sunt deliberate: de exemplu, vom defini în acest capitol modele ale actorului rațional. Pesemne că imediat se va naște obiecția că o asemenea simplificare este nerealistă: persoana umană nu este pe deplin rațională. Impulsurile, afectele, pasiunile, sentimentele etc. joacă un rol important în alegerile noastre – și, deci, e greșit să se susțină că alegerile noastre pot fi corect modelate făcând apel la ipoteza raționalității actorului „politic”.

O asemenea replică este prost formulată. Fiindcă ea nu permite să conchidem că ipoteza raționalității actorului este pusă sub semnul întrebării, ci doar că modelele care pot fi construite pe baza ei sunt chestionabile. Un model teoretic este propus, mai întâi, pentru

că – tocmai prin simplificările formulate – el permite testarea mai precisă a consistenței interne a unei ipoteze sau a unei teorii, formularea ei într-un mod mai precis, mai simplu și mai clar. În al doilea rând, modelul e capabil să specifice independent de alte părți ale unei teorii exact acele componente care apar ca relevante, semnificative, într-un anumit context. În al treilea rând, modelul permite derivarea consecințelor teoretice din supozițiile făcute: ce rezultă, cât de puternice sunt aceste consecințe, ce consecințe nu mai decurg din eliminarea unor supoziții etc. Așa cum vom vedea în această lucrare, consecințele unui model nu sunt întotdeauna triviale; bunăoară, unele dintre cele mai importante rezultate prezentate va fi teorema lui Arrow, care indică faptul că – deși intuitiv lucrurile nu păreau să stea astfel – unele supoziții adesea acceptate nu sunt compatibile între ele. În sfârșit, un model permite derivarea unor consecințe empirice. Acest lucru este esențial pentru a evalua un model teoretic: ce predicții face, ce explicații dă pentru procesele, fenomenele din lumea reală. Așa cum scriu Buchanan și Tullock referitor la modelele actorului rațional,

Modelele pot fi împărțite în trei părți: supoziții, analiză și concluzii. Supozițiile pot să fie sau nu „descriptive” sau „realiste”, în sensul în care aceste cuvinte sunt folosite în mod obișnuit. În multe cazuri „nerealismul” supozițiilor face ca modelele să fie respinse înaintea examinării și testării concluziilor. Esențialmente, singurul test al „realismului” supozițiilor constă în aplicabilitatea concluziilor. Din acest motiv cititorul care are o poziție critică față de supozițiile comportamentale folosite aici e sfătuit să-și amâne judecarea modelelor noastre până când va fi pus față în față cu unele implicații ale modelului privitoare la lumea reală și propriile cunoștințe cu privire la instituțiile politice existente. (Buchanan, Tullock: 1962, p. 29)

Un model teoretic, așadar, trebuie să aibă capacitatea de a produce explicații ale fenomenelor politice și chiar de a indica predicții privind evoluția acestora. Dar trebuie accentuat că de aici nu decurge că un model trebuie să explice *toate* fenomenele politice. În nici o știință modelele teoretice nu pot face așa ceva: un model fizic reușește să dea seamă doar de un număr redus de situații; în teoria economică modelele pot explica o fracțiune a comportamentelor oamenilor. Dacă prin urmare vom accepta diverse modele ale actorului rațional, nu va trebui să admitem și că acțiunile oamenilor în sfera politică sunt întotdeauna raționale. Dimpotrivă, ceea ce ar urma să acceptăm e doar că această supoziție este un instrument foarte puternic pentru a înțelege mult – iar unii susținători ai unor astfel de modele ar spune: cea mai mare parte – din viața socială. Mai mult, un model ne permite să indicăm mai precis când și cum oamenii se comportă irațional. (În Capitolul 3 vom discuta pe larg o astfel de chestiune, legată de comportamentul votanților în alegerile de masă.)

Să începem prin a discuta semnificația termenului „rațional”.

Ce este rațional? Ca și în secțiunea precedentă, să începem prin a privi într-o lucrare cu caracter introductiv. Conform cu Dancy, Sosa (1992, pp. 415 – 419) termenul „rațional” are extrem de multe sensuri. Unele dintre ele se referă la cunoaștere; altele la acțiunea umană. Să începem cu primele:

- Raționalitatea constă în conformitatea cu regulile logicii deductive. Să luăm unul dintre cele mai celebre silogisme. Dacă avem premisele: a) Toți oamenii sunt muritori; și b) Socrate e om, atunci e rațional să conchidem de aici că: Socrate e muritor – dar e irațional să tragem concluzia că Socrate e un filosof care s-a preocupat de problema dreptății.
- A fi rațional înseamnă a face calcule matematice corecte. E

- într-adevăr rațional să infer că numărul x e mai mare decât 9 dacă știu că: a) $x > 6$; și b) x e multiplu de 5.
- Raționalitate constă în a trage concluzii corecte pe baza înțelesului cuvintelor pe care le folosim. Dacă știu că cineva este burlac, atunci – întrucât știu că „burlac” înseamnă bărbat necăsătorit – voi putea conchide că nu există nici o persoană care să îi fie socru.
 - A fi rațional înseamnă a face apel la inducția amplificatoare. Dacă o studentă a fost foarte bine pregătită la toate examenele din primii doi ani de facultate, va fi rațional să trag concluzia că la examenul de astăzi ea a venit din nou foarte bine pregătită.
 - Raționalitatea constă în a face uz în mod corect de probabilitatea ca unele evenimente să se producă. La alegerile pentru primarul general al municipiului București din 2005 sondajele de opinie indicau că diferența dintre candidatul Alianței D.A., Adriean Videanu și cel al PSD, Marian Vanghelie, era foarte mare în favoarea primului candidat. De aceea, era rațional să conchid că probabilitatea ca votul meu să poată schimba rezultatul votului era foarte mică.
 - A fi rațional înseamnă a face inferențe întemeiate pe generalizări empirice în general acceptate ca valide. Dacă ieri a plouat, iar azinoapte a fost foarte frig, atunci pot trage concluzia că pe străzi și pe trotuare va fi polei în cursul dimineții de azi.

În toate cele șase cazuri de mai sus termenul „rațional” este aplicat mecanismului prin care din anumite premise sunt inferate concluzii; rațional este argumentul sau, puțin tautologic vorbind, „raționamentul” folosit pentru a extrage o nouă cunoaștere. Există însă și unele moduri cu totul diferite de folosire a termenului

„rațional”, care se aplică de această dată nu cunoașterii, ci acțiunii noastre. *Termenul „rațional” se aplică nu felului în care facem judecăți, ci felului în care acționăm sau ne comportăm*⁹:

- A fi rațional înseamnă să acționăm astfel încât să atingem cel mai bine scopurile noastre.
- A fi rațional înseamnă să tratăm orice alt om ca scop în sine, și nu ca doar un mijloc pentru atingerea scopurilor noastre.

Primul sens al termenului „rațional” are a face cu mijloacele pe care le folosim pentru a atinge scopurile pe care ni le propunem. Cel de-al doilea sens vizează scopurile, mai degrabă decât mijloacele. Într-o tradiție weberiană, se spune că în primul caz avem a face cu o **raționalitate instrumentală**, iar în cel de-al doilea cu o **raționalitate valorică** (sau **axiologică**). În acest capitol ne vom concentra asupra primului tip de raționalitate. Aceasta pentru că modelele actorului care se comportă rațional (și în particular, așa cum vom vedea în capitolele următoare, modelele votantului rațional) se întemeiază pe ideea de raționalitate instrumentală. Dar, pentru a înțelege mai bine în ce constă ea, o cale bună este să o diferențiem mai precis de abordări alternative, în mod specific de raționalitatea valorică.

Două tradiții intelectuale. Fiecare din cele două modalități de conceptualizare a raționalității acțiunii are în spate o tradiție intelectuală prestigioasă. Prima descinde din iluminismul scoțian,

⁹ Mai există o situație, în care „rațional” se aplică felului în care comunicăm cu alții. Faptul că reușim să comunicăm cu succes cu alții, chiar dacă nu formulăm explicit toate supozițiile noastre, e un indicator al faptului că noi acționăm rațional. Dacă suntem întrebați ce părere avem despre o lucrare a unei persoane, iar răspunsul pe care îl dăm e că acea persoană a muncit mult pentru a o scrie, de bună seamă că presupunem – iar interlocutorul nostru înțelege acest lucru – că alte aprecieri pozitive despre lucrare nu dorim să facem.

reprezentat strălucit de autori precum David Hume (1711 - 1776) și Adam Smith (1723 - 1790). Cea de-a doua are în filosoful german I. Kant (1724 - 1804) principalul reprezentant.

Raționalitatea instrumentală. Dacă vrem să vorbim despre o alegere care este rațională, atunci de bună seamă că presupunem că rațiunea este într-un fel sau altul legată de acțiune. Probabil însă că nu dorim doar să susținem că rațiunea poate judeca acțiunile pe care le-am făcut ori pe care ne propunem să le facem, și ne spune că sunt bune sau nu. Mai degrabă, am dori să susținem ceva mai mult: anume că rațiunea influențează într-un fel alegerea noastră și, ca urmare, că *rațiunea influențează acțiunea umană*. Dar cum ar putea rațiunea să ne determine să acționăm, nu numai să judece acțiunile noastre? D. Hume este în această privință clar: potrivit lui, rațiunea nu poate fi niciodată un motiv al acțiunii noastre; dimpotrivă, numai sentimentele, pasiunile, gusturile noastre pot reprezenta astfel de motive sau temeuri ale faptului că acționăm.

[D]iferitele limite și activități ale *rațiunii* și *gustului* sunt ușor de stabilit. Prima ne dă cunoașterea adevărului și a falsului, cel din urmă ne dă sentimentul frumosului și al diformității, al viciului și al virtuții. Prima descoperă obiectele așa cum sunt ele de fapt în natură, fără să adauge și fără să scadă nimic; celălalt are o capacitate productivă fiindcă, împodobind obiectele naturale cu culorile dăruite de sentimentul lăuntric, face ca într-un fel să se nască o nouă creație. Rațiunea, rece și distantă, nu constituie un motiv de acțiune, ci direcționează numai impulsul primit de la dorință și înclinație, arătându-ne mijloacele de a atinge fericirea sau de a evita nefericirea. Gustul, de vreme ce dă plăcere sau durere și prin aceasta constituie fericirea sau nefericirea, devine motiv de acțiune și este primul imbold și

impuls al dorinței și voinței. De la circumstanțe și relații cunoscute sau presupuse rațiunea ne duce la descoperirea a ceea ce este ascuns și necunoscut; abia după ce avem în față toate circumstanțele și relațiile gustul ne face să simțim un sentiment nou de reproș sau aprobare. (Hume: 1902, §246)

Se poate, fără îndoială, ca unele dintre dorințele sau gusturile noastre să se formeze prin reflecție rațională, dar întotdeauna trebuie să luăm unele dorințe sau gusturi ca date; nicio dorință nu poate fi produsă ca atare doar de rațiune. Dar atunci înseamnă că nu putem spune că o pasiune este adevărată sau falsă, rațională sau irațională. Scopurile pe care ni le propunem nu sunt date de rațiune, ci de pasiunile și de gusturile noastre. De aceea, dacă vrem să formulăm o asemenea apreciere, ne putem referi numai la mijloacele pe care le folosim pentru a atinge scopuri care, ele însele, nu sunt date de rațiune.

Distincția dintre rațiune și pasiuni întemeiază așadar distincția dintre scopuri și mijloacele pentru a le atinge. Iar acțiunea umană este rațională în acest sens instrumental, că vizează modul în care încercăm să atingem în mod rațional scopuri date de dorințele și de gusturile noastre.

Raționalitatea valorică. Adesea concepția asupra raționalității derivată din tradiția humeană este pusă în contrast cu cea care poate fi aflată în opera lui I. Kant. Chiar dacă modelele pe care le vom avea în vedere în cele ce urmează nu încorporează elemente ale concepției lui Kant, aceasta este o alternativă cu o deosebită semnificație filosofică la ideea de raționalitate instrumentală. (Există desigur și încercări de a conecta cele două tradiții. Cea a lui Rawls, în special din lucrările ulterioare (1993; 1999; 2001) primei sale cărți *O teorie a dreptății*, este binecunoscută. Dintre cele mai recente a se vedea de exemplu White: 2004.)

Kant nu respinge raționamentele de tipul celor menționate mai devreme; ele exprimă un pattern de acțiune descris de ceea ce el numea „imperativul ipotetic”: dacă vrei să ajungi la obiectivul X, atunci fă acțiunea Y! Dar, accentuează Kant, există și un alt pattern de acțiune. Unele acțiuni ne sunt prescrise ca obligatorii nu pentru că au sau nu anumite consecințe, ci pentru că e este datoria noastră să le facem. Dacă nu îmi țin o promisiune, am încălcat legea morală, chiar dacă acest lucru poate că a avut consecințe mai bune (pentru mine și pentru ceilalți) decât acțiunea de a-mi fi respectat promisiunea. Aceste datorii se bazează pe ceea ce Kant numește **imperativul categoric**: o regulă morală care ne permite să judecăm acțiunile noastre. Iată cele trei formulări¹⁰ celebre pe care Kant le-a dat imperativului categoric:

- Acționează numai conform acelei maxime prin care să poți vrea totodată ca ea să devină o lege universală. (Kant: 1972, p. 39)
- Acționează astfel ca să folosești umanitatea atât în persoana ta, cât și în persoana oricui altuia întotdeauna în același timp ca scop, iar niciodată numai ca mijloc. (Kant: 1972, p. 47)
- Acționează potrivit maximelor care pot să-și fie totodată lor înșile obiect ca legi universale ale naturii (Kant: 1972, p. 56)

Prima formă a imperativului categoric indică ideea de universalizabilitate: o acțiune este morală dacă ea poate fi recomandată oricărui actor, deci poate fi universalizată. Dacă de exemplu nimeni nu și-ar ține promisiunile, atunci nimeni nu s-ar aștepta ca ceilalți să își țină promisiunile, și deci regula promisiunii ar deveni inefectivă; ca urmare acțiunea de a nu-ți ține o promisiune făcută nu

¹⁰ Chestiunea dacă acestea sunt sau nu echivalente nu este relevantă în acest context.

poate fi recomandată tuturor agenților raționali pentru a fi realizată (și deci nu este conformă principiului moralității). Cea de-a doua formă a imperativului vizează demnitatea ființei umane; dacă eu fac o promisiune dar nu o respect, înseamnă că am folosit persoana căreia i-am promis numai ca un mijloc pentru a-mi atinge scopurile, nu am tratat-o și pe ea ca pe o persoană umană. Cea de-a treia formă a imperativului accentuează asupra comunității ființelor raționale umane, ca membre într-un „imperiu al scopurilor care este posibil prin libertatea voinței”.

Pentru Kant, imperativul categoric ca principiu moral poate fi derivat din rațiunea pură, fără nici un recurs la experiență sau la o altă influență exterioară. Spre deosebire de Hume, Kant consideră că rațiunea poate reprezenta un motiv al acțiunii. Imperativul categoric își are originea în rațiunea pură, iar dorințele persoanelor particulare îi sunt exterioare. Conceptul de autonomie¹¹ a persoanei umane este aici esențial: ființa umană este autonomă în primul rând în sensul că își dă singură legile morale, făcând apel la propria-i rațiune (iar nu la normele societății ori la vreo autoritate exterioară). Este autonomă, în al doilea sens, în măsura în care comportamentul ei nu este derivat din dorințe, înclinații gusturi. Comportamentul moral este cel realizat **din datorie**, iar nu numai „conform datoriei”; pentru ca o acțiune să fie considerată morală, datoriile trebuie îndeplinite pentru ele însele, nu pentru că au un anumit efect așteptat:

Nu voi ține seamă aici de toate acțiunile care sunt cunoscute ca fiind contrare datoriei, deși dintr-un punct de vedere sau altul ele pot fi utile; căci în ce privește aceste acțiuni nici nu se pune măcar problema dacă au fost săvârșite *din datorie*, deoarece ele sunt în contradicție cu datoria. Las la o parte și acțiunile care sunt într-adevăr conforme datoriei, pentru care însă oamenii

¹¹ Etimologic, a fi autonom înseamnă a-ți da singur normele sau legile.

nu au nemijlocit *nici o înclinație*, dar pe care ei le săvârșesc, totuși, sub influența unei alte înclinații. Căci aici se poate ușor distinge dacă acțiunea conformă datoriei a fost săvârșită *din datorie* sau din interes egoist. Mult mai greu se poate observa această distincție acolo unde acțiunea este conformă datoriei și subiectul mai are pe deasupra și înclinație *nemijlocită* pentru ea. De exemplu, este desigur conform datoriei ca băcanul să nu-i ceară clientului său neexperimentat prețuri prea mari, și acolo unde afacerile sunt intense, negustorul deștept nici nu o face, ci are un preț fix general pentru oricine, așa că un copil cumpără la el tot atât de bine ca oricare alt client. Toată lumea este deci servită *cinstit*. Dar aceasta nu este nici pe departe suficient pentru a crede că negustorul a procedat din datorie și din principii de onestitate; interesul său a cerut-o; nu se poate presupune însă aici că el ar mai avea și o înclinație nemijlocită față de clienți, pentru a nu prefera așa-zicând din dragoste pe nici unul față de altul în fixarea prețului. Deci acțiunea nu a fost săvârșită nici din datorie, nici din înclinație nemijlocită, ci numai din calcul egoist.

Dimpotrivă, este datorie să-ți conserve viața și, în afară de aceasta, oricine are și înclinație nemijlocită a o face. De aceea, grija adeseori plină de teamă pe care majoritatea oamenilor o au pentru viața lor nu are totuși nicio valoare internă și maxima ei niciun conținut moral. Ei își conservă viața *conform datoriei*, dar *nu din datorie*. Dimpotrivă, dacă nenorociri și o suferință fără nădejde au înăbușit cu totul plăcerea de viață; dacă nenorocitul, tare la suflet, mai mult indignat de soarta lui decât umilit și abătut, își dorește moartea, dar totuși își conservă viața fără a o iubi, nu din înclinație sau frică, ci din datorie, atunci maxima lui are un conținut moral. (Kant: 1972, pp. 15 – 16)

M. Weber (1978) deosebește patru tipuri de acțiuni sociale în funcție de sensul lor. Prima este rațională într-un sens *instrumental*, și e definită în raport cu modul în care scopurile pot fi atinse. Cea de-a doua este rațională într-un sens *valoric*. Ea implică credința că există o valoare absolută: un actor acționează într-un anumit fel nu pentru că așteaptă anumite consecințe dezirabile, ci fiindcă el e convins că acea acțiune este bună ca atare, intrinsec. Acțiunile care se încadrează în al treilea și al patrulea tip – cele realizate într-un sens *tradițional* și *emoțional* – se află, consideră Weber (1978, p. 25), „la granița a ceea ce putem într-un mod întemeiat să numim acțiune orientată cu sens, iar adesea e de cealaltă parte”. După Weber, acțiunea umană e așadar rațională deoarece se conformează sensurilor și valorilor, și este nerațională doar când această condiție nu e îndeplinită: or, acest lucru se întâmplă doar când acțiunea umană are o determinare doar naturală; altfel spus, acțiunea umană este mai degrabă **intrinsec rațională**. Decurge de aici că, pentru Weber, **cercetarea științifică a acțiunii umane trebuie să plece de la presupuziția raționalității acesteia**. Abia așa putem da o înțelegere științifică acțiunii umane; iar acțiunea nerațională poate reprezenta numai „deviațiile care se observă de la acest curs ipotetic” rațional (p. 6), ca urmare a interferențelor fiziologice, afective etc. la nivelul actorului individual. Într-o astfel de perspectivă weberiană, L. Grünberg susține că:

[D]istinția din planul cunoașterii între raționalitatea instrumentală, care privește doar relevanța și acceptabilitatea rațională a mijloacelor utilizate pentru realizarea unui scop, și raționalitatea intrinsecă (a cărei viză o constituie relevanța și acceptabilitatea scopului însuși) își găsește un corespondent, *mutatis mutandis*, în planul etic-valoric al

acțiunii umane prin delimitarea unei „*raționalități tehnologice*” și a ceea ce ne vom permite să desemnăm prin conceptul de „*raționalitate axiologică*”.

Raționalitatea tehnologică pune doar o problemă de optimizare a resurselor și mijloacelor utilizate în cursul unei acțiuni în vederea realizării unui scop. Dar, întrucât optimizarea eficienței instrumentului prezintă indiferență în raport cu scopul în vederea realizării căruia este utilizat, mijloacele perfecționate și optimizate pot concura eficient la realizarea unor scopuri vagi, improprii sau de-a dreptul iraționale (cum ar fi războiul nuclear, lagărele de exterminare în masă sau luarea „omului-plantă”, din cunoscutul eseu al lui Mettrie, ca model educațional).

Raționalitatea axiologică a unei acțiuni vizează non-arbitrarul, relevanța umană (acceptabilitatea rațională) și, ca atare, valoarea scopului însuși. (Grünberg: 1989, p. 162)

Principiile raționalității instrumentale. Am văzut că, în sens instrumental, a fi rațional înseamnă să acționăm astfel încât să atingem cel mai bine scopurile noastre. Potrivit acestui înțeles, a vorbi despre raționalitatea acțiunii unui actor înseamnă a compara între ele mijloacele care sunt disponibile pentru a atinge un scop dat. Dar scopul ca atare nu e luat în considerare pentru a determina dacă avem sau nu a face cu o acțiune rațională: scopul este asumat, e în afara cercetării, iar ceea ce contează sunt mijloacele pentru a-l atinge. Prima condiție necesară pentru a construi conceptul de raționalitate instrumentală este așadar distincția clară între mijloace și scopuri.

La modul foarte general, raționalitatea instrumentală solicită ca în alegerile lor oamenii să respecte anumite principii. J. Rawls (1971: pp. 411 – 413) le indică pe următoarele trei:

- *Principiul mijloacelor efective.* Dat fiind un anumit obiectiv, și date fiind mai multe alternative (deci mijloace de a atinge acel obiectiv), principiul cere să adoptăm cea alternativă care îndeplinește cel mai bine acel scop. „Dat fiind un obiectiv, trebuie să îl atingem cu cea mai mică cheltuială de mijloace (oricare ar fi acestea); sau, date fiind mijloacele, trebuie să îndeplinim obiectivul cât mai mult”.
- *Principiul caracterului cuprinzător.* O alternativă¹² e preferabilă alteia dacă aplicarea ei va conduce la atingerea tuturor scopurilor pe care le atinge aplicarea celeilalte și încă alte scopuri; cu alte cuvinte, e de preferat o alternativă care are consecințe dorite mai cuprinzătoare. Dacă avem de ales între a merge la Paris și la Roma, fără însă a putea să mergem în amândouă orașele, și știm că la Paris putem face tot ceea ce ne-am propus și la Roma, dar și alte lucruri pe care le dorim, atunci e rațional să preferăm să mergem la Paris.
- *Principiul probabilității mai mari.* Dacă scopurile pe care le putem atinge prin două alternative sunt în mare aceleași, dar e o șansă mai mare să atingem acele scopuri prin aplicarea uneia dintre cele două alternative, atunci e rațional să o alegem pe aceasta.

Potrivit lui Rawls, cele trei principii definesc ideea de alegere rațională, care, eventual, ar putea fi de aceea pur și simplu înlocuită prin invocarea acestora. Cu alte cuvinte, în cazul în care suntem întrebați ce înseamnă că o alegere este rațională, răspunsul nostru va putea consta în a verifica dacă ea este conformă cu cele trei principii.

¹² Rawls vorbește de fapt de planuri de viață; el le califică, și admite că aici are în vedere „planuri de viață pe termen scurt”. Din acest motiv am scris pur și simplu „alternative”.

Dintre acestea, primul principiu – al mijloacelor efective – este de multe ori tratat ca fiind cel mai natural criteriu al alegerii raționale (instrumentale). De aceea, în continuare ne vom opri asupra lui. Conceptul unui comportament care satisface acest principiu se consideră că este exemplificat în mod paradigmatic în economie. *Homo economicus* – omul economic – este modelul persoanei umane care se comportă în temeiul acestui principiu: omul economic este înzestrat cu anumite preferințe și face tot ce îi stă în putință ca, dată fiind o anumită situație de alegere, să își realizeze cel mai bine propriul interes.

Homo economicus. Teoria alegerii raționale, se spune de multe ori, nu este altceva decât extinderea metodologiei economice la cercetarea fenomenelor politice. Iar unul dintre instrumentele fundamentale folosite în acest sens este acela de a modela comportamentul actorilor politici după chipul și asemănarea lui *homo economicus*. Iată cum descriu Buchanan și Tullock actorul rațional al economiștilor:

Economistul... spune că un consumator reprezentativ maximizează utilitatea. Funcțiile de utilitate individuală diferă, iar economistul nu e capabil să „citească” aceste funcții din poziția cuiva atotcunoscător¹³. Pentru a judeca dacă un comportament individual este „rațional” sau „irational” economistul trebuie, mai întâi, să ofere câteva restricții generale minimale asupra formei funcțiilor de utilitate. Dacă acest efort se încheie cu succes, el poate apoi să testeze implicațiile acestor ipoteze în raport cu comportamentul observabil.

În particular, economistul modern admite ca ipoteze de lucru că individul obișnuit este capabil să ierarhizeze sau să ordoneze

toate combinațiile alternative de bunuri și de servicii care îi pot fi oferite și că această ierarhizare este tranzitivă. Se spune că un comportament individual este „rațional” atunci când individul alege „mai mult” mai degrabă decât „mai puțin” și atunci când el este consistent în alegerile sale. Atunci când este confruntat cu o alegere între două combinații de bunuri, una dintre acestea incluzând mai mult dintr-un bun și mai puțin din alt bun decât combinația cu care este comparată, se introduce ipoteza diminuării substituibilității marginale sau a diminuării utilității marginale. Comportamentul indivizilor, așa cum se observă acesta pe piață, nu infirmă aceste ipoteze; consumatorii vor alege combinații care conțin mai mult din orice, dacă celelalte lucruri rămân neschimbate; alegerile nu sunt evident inconsistente între ele; și se vede că un consumator își cheltuie venitul pe o gamă largă de bunuri și de servicii. Cu aceste ipoteze de lucru cu privire la forma funcțiilor de utilitate individuală, care nu sunt infirmate prin testare, economistul e capabil să producă alte propoziții cu relevanță. (Buchanan, Tullock: 1962, p. 33)

Homo economicus este expresia prescurtată a acestei idei generale de comportament al actorului rațional. „Ipotezele” generale care stau în fundalul ei, sau supozițiile fundamentale care îl definesc, sunt următoarele:

- **Raționalitate perfectă.** Actorul este înzestrat cu raționalitate: date fiind scopurile sale, e capabil să își formuleze preferințele între alternativele care îi stau la dispoziție, e capabil să le compare, să le ierarhizeze și să selecteze alternativa cea mai bună (sau alternativele cele mai bune).
- **Interes propriu.** Actorul acționează urmărindu-și propriul interes. El nu este interesat de ceilalți oameni cu care eventual interacționează, și anume în două sensuri: nu își

¹³ Aici e avută în vedere o idee fundamentală în economie: aceea că nu putem compara interindividual utilitățile.

propune ca acțiunea sa să ducă la realizarea ca atare a interesului propriu al acestora, dar nici nu are un interes ca celorlalți să le fie mai rău (nu este invidios¹⁴).

- **Informație perfectă.** Actorul are la dispoziție toată informația de care are nevoie: cunoaște toate alternativele care sunt relevante, cunoaște toate informațiile despre alternative (precum și despre consecințele acestora), cunoaște care sunt regulile prin care grupul alege și de asemenea cunoaște că ceilalți actori sunt de asemenea raționali, că își urmăresc propriul interes, precum și că aceștia au aceleași informații ca și el.

Cititorul este rugat să ia aceste caracteristici doar ca o caracterizare generală, necizelată a actorului rațional – *homo economicus* sau actor politic (în particular, votant). Fiecare din acestea trebuie precizată, construită cu atenție în cadrul fiecăruia dintre modelele care sunt construite; așa cum vom vedea, fiecare poate fi alterată sau chiar poate fi respinsă. Prima caracteristică – ideea de raționalitate perfectă – va fi rafinată deja în paragraful următor.. Supoziția că actorul posedă informație perfectă va fi, într-o mare măsură, lăsată nechestionată în acest volum (cu excepția secțiunii 3.1, unde vom discuta ipoteza că uneori este rațional – în sens instrumental – să fii mai puțin informat decât ai putea fi). E interesant că această supoziție a devenit în ultimii ani extrem de importantă în analize (premiul Nobel pentru economie a fost atribuit în anul 2005 lui R. Aumann pentru contribuții în acest sens). Anexa este consacrată în întregime conceptului de **cunoaștere comună**, care joacă în acest context un rol esențial.

În *Avuția națiunilor* (1964: IV, 2) A. Smith scria: „orice individ se străduiește încontinuu să găsească investiția cea mai avantajoasă

¹⁴ Pentru această ultimă supoziție, a se vedea secțiunea 2.2, unde vom discuta „clauza lockeană”.

pentru capitalul de care dispune. El are în vedere avantajul său și nu pe acela al societății”. Probabil că ideea de urmărire a interesului propriu pare celor mai mulți dintre noi ca cea mai chestionabilă supoziție a ideii de agent rațional. Aceasta pentru că ea e legată imediat de venerabilul concept de egoism. Agentul rațional care își urmărește propriile interese este egoist, se spune, iar uneori suntem persuadați să conchidem de aici că o asemenea teză este de neacceptat. Căci nu trebuie să fim prea sofisticăți ca să observăm că teza este evident falsă empiric. Oamenii nu sunt egoiști în acest sens: ne pasă de alții, de membrii familiei, de prieteni, de vecini, de membrii comunităților din care facem parte. Modelele și teoriile care pornesc de la astfel de teze vădit greșite nu merită să fie luate prea în serios¹⁵.

Din păcate, raționamentele de acest gen sunt superficiale și nedrepte. În ideea de om rațional care își urmărește propriile interese nu intră și ideea că acesta este egoist. Desigur, din ideea eu îmi urmăresc propriul interes pot conchide că vreau să obțin un venit mai mare în acest an; și, nefiind interesat de vecinul meu (pe care abia îl cunosc de altfel), nu îmi aparține și mie interesul lui ca el să aibă anul acesta un venit mai mare (iar dacă nu sunt invidios nu am interesul ca el să obțină anul acesta un venit mai mic). Problema este că aș putea să definesc interesul meu într-un sens mai larg. Interesul meu nu e numai ca mie să îmi fie bine, la modul direct; îmi va fi mai bine dacă membrii familiei mele o duc mai bine – și deci altruismul meu față de cei care îmi sunt apropiați este, indirect, în interesul meu. Sau, aș putea să accept ca fiind interesul meu ca vecinul să aibă anul acesta un venit mai mare, fiindcă în acest fel va putea să își zugrăvească din nou casa, iar atunci strada mea va arăta mai bine

¹⁵ Conceptele de egoism și de altruism nu vor fi abordate decât marginal în această carte. Punctul e vedere pe care îl susțin a fost schițat în Miroiu (2016, capitoul 5).

iar eu, dacă aș dori să îmi vând propria casă, aș obține un preț mai bun pe ea. Pot deci să încorporez în interesul meu și interesul altuia, dar nu ca interes ca atare al acestuia, ci pentru că mie îmi va fi mai bine dacă interesele aceluia vor fi și ele îndeplinite. În fond, interesul cuiva poate fi definit într-un mod atât de general, încât să nu excludă nici un fel de comportament al acelei persoane, care ar fi astfel văzut ca un comportament ce conduce la realizarea unui interes al ei. Așa cum scrie A. Sen (1977, p. 322), „e posibil să definim interesele unei persoane astfel încât orice ar face aceasta să poată fi tratat ca urmărirea a propriilor ei interese, în orice acțiune particulară de alegere.” Aceste considerații ne conduc la concluzia că interesul propriu poate fi definit într-un sens atât de larg, în diferite modele ale alegerii, încât efectiv să ajungă lipsit de sens. Ceea ce rămâne din el e altceva: anume posibilitatea de a construi, plecând de la acest concept, o anumită relație de preferință a actorului respectiv. De aceea în cele ce urmează nu ne vom mai referi la ideea de interes propriu; ea se topește în cea de relație de preferință definită într-un mod consistent (a se vedea secțiunea 2.2). (Pentru o abordare diferită de cea sugerată aici vezi nota de la finalul secțiunii 4.4.)

1.1.2. Comportamentul rațional

Două familii de modele ale alegerii raționale (instrumentale). Discutând raționalitatea instrumentală, A. Sen (1987: p. 12) identifică două metode principale de a o defini. Prima constă în a spune că **a fi rațional înseamnă a face alegeri consistente intern;** cea de-a doua definește **raționalitatea ca maximizare a interesului propriu.** O consecință importantă a acestui fapt este că cele mai multe modele construite de autorii care lucrează în teoria alegerii raționale se pot încadra într-una din două mari familii (Austen-Smith, Banks: 1999).

1. Raționalitatea ca alegeri consistente intern. Prima familie de modele se bazează pe supoziții care, într-o formă foarte simplificată, ar putea fi redate în felul următor: fiecare persoană individuală sau, în general, fiecare actor rațional are anumite preferințe în privința unei colecții de alternative disponibile; alternativa care este aleasă are proprietatea că nu există nicio altă alternativă mai bună decât ea – altfel zis ea este „cea mai bună” alternativă. Problema fundamentală a acestor modele este aceea de a determina în ce fel preferințele actorilor individuali sunt relevante pentru alegerea grupului din care ei fac parte. De exemplu, în ce fel modul în care eu prefer între candidații la președinția României – și deci modul în care eu votez la alegeri – influențează alegerea președintelui României; sau, când analizăm modalitățile de luare a deciziilor în Uniunea Europeană, în ce fel poziția Franței are efect asupra votului în Consiliul de Miniștri. În cele mai multe situații pe care le studiază specialiștii în știința politică alegerea socială sau a grupului nu depinde de un singur actor din grup; nu există decât rar „dictatori” care să aibă capacitatea să își impună, în orice situații, punctul lor de vedere asupra grupului. De aceea, pentru aceste modele problema care apare este aceea a modului în care se relaționează preferințele individuale și cea socială, a grupului. Asumând un principiu pe care îl vom discuta pe larg în secțiunea următoare – cel al individualismului metodologic – problema se poate reformula în felul următor: în ce fel putem agrega preferințele individuale pentru a obține o preferință socială. Modelele care fac parte din această familie încearcă așadar să determine când la nivel social sau al grupului putem, într-un mod analog analizei actorului individual, să detectăm „cea mai bună” alternativă. Dacă reușim să facem așa ceva, atunci modelul alegerii sociale este consistent – și deci obiectivul construirii lui este atins. De aici se naște însă imediat o altă problemă: anume ce reguli de agregare a preferințelor actorilor

individuali sunt preferabile (de exemplu: este întotdeauna preferabilă regula majorității simple, sau uneori e mai bine să facem apel la alte reguli?). Întrucât selectează din mulțimea alternativelor disponibile unele care sunt tratate ca reprezentând alegerea socială, un astfel de model poate fi utilizat pentru a vedea cum dă seamă de ceea ce se întâmplă efectiv în viața politică. În cele ce urmează ne vom concentra asupra modelelor care fac parte din această familie; celelalte vor fi abordate abia începând cu capitolul 4.

2. Raționalitatea ca maximizare a propriului interes. A doua familie de modele formulează ideea de comportament rațional într-un cu totul alt mod. Fiecare membru al grupului, se admite, are la dispoziție un număr de alternative, pe care le evaluează în ceea ce privește beneficiile pe care le poate obține. Actorul rațional se comportă însă ținând seamă de faptul că și ceilalți membri ai grupului au, la rândul lor, la dispoziție un număr de alternative și că, de asemenea, ei le evaluează în ceea ce privește beneficiile pe care le pot obține. Cu alte cuvinte, felul în care acționează persoana individuală depinde și de felul în care vor acționa ceilalți membri ai grupului.

Un exemplu ar putea face mai limpede diferența. Să presupunem că avem un grup format din trei persoane 1, 2 și 3, care urmează să aleagă între trei alternative x , y și z . Alternativa x este status quo-ul, iar y și z sunt două acțiuni care ar putea să ducă la schimbarea acestuia. Fiecare din cele trei persoane are preferințe în raport cu cele trei alternative, pe care le putem evidenția în tabelul de mai jos (dacă în dreptul unei persoane o alternativă apare pe o linie mai sus decât o altă alternativă, înseamnă că persoana respectivă o preferă strict celeilalte):

1	2	3
x	z	y
y	x	x
z	y	z

Un exemplu de model din prima familie e cel care cere ca alegerea grupului să fie bazată pe regula majorității simple. Anume, agregăm preferințele individuale în felul următor: comparăm două câte două alternativele și determinăm care dintre ele este preferată de mai mulți membri ai grupului. Nu e deloc greu să se observe că în exemplul nostru alternativa x e preferată alternativei y de o majoritate de persoane (1 și 2) și de asemenea e preferată alternativei z tot de o majoritate (formată însă din 1 și 3); ca urmare, acest model prezice că alternativa aleasă de grup, conform regulii de agregare folosite, va fi x – adică status quo-ul. Dar să considerăm acum un model alternativ, care aparține celei de-a doua familii. Acum alături de preferințele individuale contează și alte condiții care țin de structura situației de alegere. Să admitem că alegerea grupului e determinată de următoarele reguli: doar persoana 2 poate propune o schimbare a status quo-ului. Dacă 2 nu propune nicio alternativă, status quo-ul (adică alternativa x în cazul nostru) rămâne alegerea grupului; dacă propune o altă alternativă, atunci aceasta va fi supusă votului majoritar în raport cu cealaltă alternativă disponibilă, iar învingătoarea este alegerea grupului. Acum 2 ar putea să raționeze în felul următor: pentru mine cea mai bună alternativă este z , pe care o prefer status quo-ului. De aceea, ar merita să fac o propunere de schimbare a situației date, anume pe z . Dar să vedem ce s-ar întâmpla atunci: ceilalți doi membri ai grupului – 1 și 3 – preferă strict pe y lui z , ca urmare dacă fac o propunere se ajunge ca grupul să prefere exact alternativa pe care eu o doresc cel mai puțin, anume y . Ca urmare, nu voi face nicio propunere, iar grupul va rămâne

cu status quo-ul, care nu e alternativa cea mai dorită pentru mine, dar nici cea mai proastă. (Persoana 2 raționează aici având în minte să obțină cel mai bun rezultat posibil pentru ea: ea vrea să maximizeze beneficiul obținut.)

Așa cum cititorul cât de cât avizat va putea imediat recunoaște, modelele din cea de-a doua familie se pot formula cel mai natural¹⁶ făcând apel la ceea ce se numește *teoria jocurilor*. Iată cum descrie Harsanyi acest tip de abordare a ideii de comportament rațional:

După mine, *teoria generală a comportamentului rațional* trebuie să fie subdivizată în:

- *Teoria deciziei individuale*, care privește comportamentul rațional al unui individ izolat și care acoperă cazurile de: 1a) certitudine; 1b) risc; și 1c) incertitudine.
- *Etică*, privind urmărirea rațională a *intereselor* pe termen lung ale *societății* ca întreg și
- *Teoria jocurilor*, care privește urmărirea rațională de către fiecare individ a propriilor sale *interese personale* (exprimate prin funcția sa de utilitate) în raport cu alți indivizi care și ei își urmăresc în mod rațional propriile interese personale (aici „interesele personale” ale unui individ pot include considerații atât egoiste cât și neegoiste).

În cazurile 1 și 2 comportamentul rațional poate fi definit cu ajutorul unor criterii destul de simple. ... dacă alegerile unui individ satisfac anumite postulate de raționalitate foarte naturale atunci comportamentul său poate fi interpretat ca o încercare de a maximiza *utilitatea sa așteptată* în termeni de *probabilități subiective* pe care el le atașează alternativelor posibile (abordarea bayesiană). (Harsanyi: 1966, p. 615)

¹⁶ Chiar dacă această teorie nu este și singura folosită pentru a le construi.

În volumul de față, atunci când vom discuta modelele alegerii raționale chiar din cea de-a doua familie, ne vom strădui să facem apel doar la conceptele de bază ale teoriei jocurilor, pentru a nu complica prezentarea rezultatelor, chiar dacă în analiza unor teme precum dilema prizonierilor, tragedia bunurilor comune (a lui G. Hardin) sau problema acțiunii colective folosirea instrumentelor acestei teorii este obligatorie (Vezi Capitolul 4). În această secțiune vom indica doar ideea generală de comportament rațional care e conform teoriei jocurilor pentru cazul pe care Harsanyi – în citatul de mai sus – îl delimitează ca ținând de „teoria deciziei individuale”¹⁷.

Strategii raționale de alegere. Deoarece modelele prin care încercăm să înțelegem comportamentul actorilor raționali sunt foarte diferite, ne putem aștepta ca și felul în care ele definesc o alegere rațională să fie tot foarte diferite.

Să începem cu un model al alegerii bazat pe ideea de consistență internă. Un actor rațional dispune, conform acestui model, de o relație de preferință între alternativele de acțiune. El poate să ierarhizeze aceste alternative în funcție de cât de bine ele îi asigură îndeplinirea scopurilor sale – și anume, între două alternative el o va alege pe aceea care îi asigură mai bine îndeplinirea acelor scopuri. În acest fel actorul poate selecta mulțimea celor mai bune alternative disponibile; o alternativă este cea mai bună (sau maximală) dacă nu există o altă alternativă pe care actorul să o prefere acesteia. Vom discuta pe larg această înțelegere a comportamentului rațional în paragraful 2.1.2.

Să ne îndreptăm acum spre definiția comportamentului rațional în perspectiva unui model al maximizării interesului propriu.

¹⁷ Dar numai pentru situațiile în care această decizie se face în condiții de „certitudine”.

Pentru ca argumentele să fie mai ușor de înțeles, să luăm un exemplu. Să presupunem că eu vreau să dau examenul pentru conducător auto. Am făcut școala de șoferi, iar examenul e programat săptămâna viitoare. Pentru a mă pregăti mai bine, pot să mai iau o lecție, care mă costă 40 lei. Tata îmi promite că, dacă iau examenul îmi dă ca premiu 400 lei. La rândul lui, instructorul îmi spune că, dacă iau lecția și nu reușesc la examen, îmi dă el 400 lei. Evident, chiar dacă eu cred că luând încă o lecție șansele mele de a lua examenul cresc, sunt încă posibile două situații: să iau sau să nu iau examenul (iar cele două depind de mulți alți factori, în afară de opțiunile pe care le am acum: de a mai lua sau de a nu mai lua o lecție). Am putea să formulăm cu ajutorul următorului tabel situația mea de alegere:

	Iau examenul	Nu iau examenul
Mai iau o lecție	$400 - 40 = 360$	$400 - 40 = 360$
Nu mai iau o lecție	400	0

Pentru fiecare din cele două opțiuni care îmi stau la dispoziție (să mai iau o lecție și să nu mai iau o lecție) sunt posibile două rezultate (să iau examenul și să nu iau examenul). Ca urmare, sunt patru situații posibile în care aș putea să ajung. Cum voi raționa pentru a face o alegere? E posibil să adopt una din următoarele trei strategii (cea ce nu înseamnă că nu pot exista și alte strategii de comportament pe care să le considerăm raționale).

Strategia maximax. Mă uit la fiecare alternativă pe care o am la dispoziție și o aleg pe cea care produce cel mai bun rezultat favorabil mie. Dacă iau o lecție, cel mai bun rezultat este că voi avea 360 lei; dacă nu iau lecție, cel mai bun rezultat va fi să am 400 lei. Așadar, voi alege să nu iau lecție. Pe scurt: *determin maximul pe*

care îl pot obține dacă joc o strategie. Și apoi determin maximul dintre aceste rezultate. Sunt un optimist.

Problema este că există probabilitatea ca – dacă nu iau examenul – să rămân fără nici un leu. Evident, dacă pentru mine nu contează prea mult să am sau să nu am trei-patru sute de lei în buzunar, atunci îmi pot permite să fiu optimist. De multe ori însă nu e deloc indicat să procedez astfel: dacă pentru mine o decizie e foarte importantă, e discutabil dacă pot să îmi asum riscul de a ajunge în cea mai de nedorit situație posibilă (din cele patru căsuțe care descriu rezultatele posibile, cea din dreapta jos e lăsată ca o posibilitate dacă adopt strategia optimistă). În general, dacă nu pot determina *a priori* că o situație de alegere este neimportantă, atunci e discutabil dacă aflându-mă în ea este bine să adopt strategia optimistă de comportament.

Desigur, eu pot fi o persoană căreia îi place riscul – iar atunci îmi pot permite să fac alegeri precum cele descrise de strategia maximax. Dar alți oameni pot avea o aversiune la risc, mai ales în cazurile în care deciziile sunt importante pentru ei. (De exemplu, în cartea sa *O teorie a deșertății* (§26) Rawls consideră că, puși în situația originară, în care urmează să aleagă aranjamentele sociale fundamentale ale societății, oamenii vor evita să asume riscuri.)

O a doua strategie de comportament decizional (cea maximin) încearcă să dea seamă de atitudinea opusă, centrată pe evitarea riscului: nu aleg cel mai bun rezultat dintre cele mai bune posibile, ci acel rezultat care e cel mai mic rău posibil.

Strategia maximin. Mă uit la fiecare strategie și determin care este cel mai prost rezultat posibil. Apoi compar aceste rezultate și aleg cel mai puțin prost rezultat. Dacă iau lecție, cel mai prost lucru care mi se poate întâmpla este să iau 360 lei; dacă nu iau lecția, cel mai prost rezultat este să nu iau niciun leu. Așadar, voi alege să iau

lecția. Pe scurt: *determin minimul pe care îl pot obține dacă joc o strategie. Și apoi determin maximul dintre aceste rezultate.* Strategia maximin (**maximum minimorum**) este una pesimistă.

Această strategie este cea pe care o vom considera *by default* ca exprimând ideea de comportament rațional maximizator. Cu excepția cazurilor în care vom arăta în mod explicit că e adoptată o altă strategie de definire a comportamentului rațional – așa cum vom proceda, de exemplu, atunci când vom face apel în unele capitole de mai jos la strategia regretului – vom presupune că un actor se comportă rațional dacă procedează potrivit strategiei maximin. Aceasta este de altfel abordarea comună economiștilor, când fac apel la *homo economicus*. În studiile care analizează fenomenele politice, elaborate în perspectiva teoriei alegerii raționale, din nou este asumat (când nu se asertează explicit altceva) că actorul rațional este unul care maximizează în acest sens.

Ce argumente ar putea fi aduse pentru a face plauzibilă această strategie? În literatură se pot găsi numeroase exemple în acest sens. Vom invoca aici trei dintre acesta, menționate de Rawls¹⁸ (1971, pp. 154 – 155). Rawls consideră că strategia maximin este plauzibil de adoptat în situații care au anumite caracteristici.

- În unele cazuri nu este de dorit să se ia în considerare probabilitățile diferitelor alternative. De bună seamă, ne-ar putea părea natural să luăm în considerare așteptările privind câștigurile posibile ale deciziei de a adopta o anumită alternativă – și să adoptăm alternativa cu cea mai mare probabilitate de realizare. Dar dacă e imposibil sau foarte nesigură cunoașterea probabilităților, atunci este nerezonabil să facem apel la calcule probabiliste, mai cu seamă atunci când alegerile privesc chestiuni importante care trebuie justificate și

altora. Or, strategia maximin dă în astfel de situații o soluție simplă și clară: să ne uităm la ceea ce se poate întâmpla cel mai rău și să acționăm în funcție de acest lucru.

- Unele persoane care aleg se caracterizează prin faptul că le pasă foarte puțin de ceea ce ar putea câștiga dincolo de un anumit minim de care poate fi sigure. Ele vor face apel la strategia maximin dacă vor considera că nu merită să își asume riscul să aibă un avantaj anumit pe viitor, în special când riscul ar putea să conștă într-o pierdere mult mai importantă
- În unele situații, alternativele respinse au rezultate care ar fi fost dificil de acceptat: într-adevăr, ele ar fi putut produce rezultate mult mai proaste decât cele pe care le admite alternativa aleasă. Strategia maximin ne permite să evităm riscuri grave.

Dacă toate cele trei circumstanțe sunt îndeplinite, atunci avem cazul exemplar de aplicare a strategiei maximin. Ceea ce înseamnă, consideră Rawls, că nu putem susține că această strategie exprimă un adevăr autoevident, ori o cerință logică a alegerii raționale. Mai degrabă comportamentul maximin este o metodă a cărei justificare e una circumstanțială: legată de existența unor caracteristici ale situațiilor de alegere de tipul celor formulate aici.

Împotriva acestei strategii argumentele abundă de asemenea. Unele abordări sunt pe jumătate optimiste în ce o privește: se consideră că ea, ca atare, este inacceptabilă; dar că în literatură au început să se producă noi modele mai sofisticate, care permit ca *homo economicus* să dea seamă de mult mai multe fenomene politice. Astfel, modelele construite vor putea să încorporeze aspecte noi privind construcția și acceptarea normelor și regulilor, o cunoaștere mai puțin perfectă, o capacitate mai mică de procesare

¹⁸ Rawls menționează că le-a împrumutat de la W. Fellner, *Probability and Profit*, Irwin, Homewood, 1965.

a informației etc. Mai complexe, modelele acțiunii maximizatoare vor avea, se susține, o capacitate explicativă mai mare. Alte abordări sunt însă necruțătoare. Potrivit lor, modelul este inconsistent conceptual sau falsificat de datele empirice. Pentru unii psihologi ori sociologi așa par să stea lucrurile. (De exemplu, *homo sociologicus* al lui Durkheim în nici un caz nu poate fi redus la *homo economicus*!)

Nu vom insista asupra acestor critici ale ideii de actor rațional. Din mai multe motive. Primul este acela că în acest moment nu avem încă toate detaliile necesare pentru a o judeca într-un mod corect. E mai onest ca, întâi, să construim cu ajutorul acestei idei modele ale comportamentului rațional (în situații politice) și să le analizăm pe acestea. În al doilea rând, dacă obiectul criticii vor fi modele ale comportamentului rațional, este iarăși onest (cum am văzut că sugerau și Buchanan și Tullock) să nu le criticăm nici pe acestea *a priori*, ci să încercăm să determinăm ce reușesc aceste modele să explice – și, eventual, să arătăm că alte modele, construite pe supoziții diferite, reușesc mai bine. Or, o astfel de întreprindere – care, din punctul meu de vedere, este singura coerentă cu ideea de cercetare științifică profesionistă – presupune să amânăm judecățile grăbite. În al treilea rând, cititorul acestei lucrări va putea observa că ea abundă în critici ale diferitelor modele ale alegerii; că, tocmai din acest motiv, sunt apoi propuse alte modele. Pe parcursul acestui volum modelele actorului rațional se vor rafina, până la a cuprinde elemente de tip instituționalist (vezi în acest sens Capitolul 5).

În sfârșit, mai există un motiv pentru care nu vom prezenta chiar aici criticile ideii de actor rațional (și maximizator). Acest motiv este poate mai puțin serios, dar din păcate valabil. Abordarea politicii care este propusă în această lucrare este nici foarte cunoscută la noi, și nici ușor de digerat. E dificil de studiat, mai greu de citit decât numeroase alte lucrări din domeniu, cu un caracter de

cvasi-eseu. De aceea, pesemne că unii cititori ar fi mulțumiți să știe dintru început că acest tip de abordare este puternic contestat. (Și, apoi, ar putea trage concluzia facilă că nu merită un efort prea mare să o cunoaștem.) Desigur, de aici nu decurge că criticile trebuie ascunse cititorului. Decurge cu totul altceva: că tentația de a critica din chiar acest moment ideea actorului rațional este greșită. Căci, trebuie repetat, nu ea trebuie să fie obiectul contestării, ci doar diversele modele teoretice construite pe baza ei¹⁹.

Cu aceste observații, să revenim la tipurile de strategii care încearcă să descrie ca rațional comportamentul unui actor. Cea de-a treia pe care o vom menționa este a regretului.

Strategia regretului. Mă întreb cât de mult regret dacă aș proceda într-un anume fel: Aș fi putut obține mai mult dacă aș fi știut ce se întâmplă? Dacă nu, regretul este 0. Dacă iau examenul, cel mai mult aș fi putut obține 400 lei. Așadar, dacă iau lecția, regret 40 lei dați pe ea, iar dacă nu iau lecția, nu am nimic de regretat. Dacă nu iau examenul, cel mai mult aș fi putut obține 360 lei. Așadar, dacă iau lecția, nu am ce regreta, dar dacă nu o iau, aș regreta 360 lei pierduți.

Să formulăm într-un mod grafic acest raționament. Plecând de la tabelul nostru, putem produce un alt tabel, al regretului:

	Iau examenul	Nu iau examenul
Mai iau o lecție	40	0
Nu mai iau o lecție	0	360

Acum, în ce fel voi alege? Pare natural să adoptăm următoarea recomandare: *alege strategia care minimizează cel mai mare regret*

¹⁹ O remarcă epistemologică marginală: dacă așa stau lucrurile, teza actorului rațional nu este ușor falsificabilă (a se vedea și Sen: 1977, p. 325).

posibil! (Nu sunt nici foarte pesimist, nici foarte optimist.) Cel mai mare regret dacă iau lecția este de 40 lei; cel mai mare regret dacă nu iau lecția este de 360 lei. Minumul este 40 lei - așadar mai iau o lecție.

Strategia regretului – chiar dacă nu este *by default* presupusă în definirea comportamentului uman rațional – va fi adusă în discuție în mai multe rânduri în cele ce urmează. În secțiunea 2.2.2 ea va fi utilizată în abordarea contractului constituțional și a deciziei constituționale; în secțiunea 3.2 ea va fi menționată ca o modalitate de a explica „paradoxul votantului”.

Să observăm că exemplul nostru conduce la concluzia că dacă adopt strategia maximax aleg să nu mai iau o lecție, în timp ce strategiile maximin și a regretului îmi recomandă să mai iau o lecție. Deoarece conduce la recomandări diferite, strategia maximax diferă deci de celelalte. Dar exemplul nu ne permite să susținem că strategia maximin și cea a regretului sunt diferite, fiindcă ambele produc aceeași recomandare. Să modificăm însă puțin exemplul nostru cu scopul ca aceste două strategii să producă rezultate diferite.

Pentru aceasta, să construim următoarea nouă situație de alegere. Să presupunem că în fața mea mai apare o alternativă: aceea de a lua lecția și de a face pariu cu un prieten că voi lua examenul. Dacă iau examenul, el îmi dă 400 lei; dacă nu iau examenul, eu îi dau 400 lei. Situația de alegere poate fi acum descrisă cu ajutorul următorului tabel:

	Iau examenul	Nu iau examenul
Mai iau o lecție	360	360
Nu mai iau o lecție	400	0
Mai iau o lecție și fac pariu	760	-40

Să observăm mai întâi că potrivit modalității maximin de a defini comportamentul rațional, aleg în continuare să iau o lecție. Căci a treia alternativă – să mai iau o lecție și să fac pariu cu prietenul – are minum pe -40, și deci nu poate emite pretenții în raport cu prima. Să vedem care va fi situația dacă adoptăm strategia regretului. Pentru aceasta, să construim un tabel al regretului: dacă iau examenul, cel mai mult aș fi putut obține 760 lei; dacă nu îl iau, aș fi putut obține cel mult 360 lei. În funcție de cele două sume, tabelul devine:

	Iau examenul	Nu iau examenul
Mai iau o lecție	400	0
Nu mai iau o lecție	360	360
Mai iau o lecție și fac pariu	0	400

Dacă iau o lecție, cel mai mare regret este 400 lei; dacă nu iau o lecție, cel mai mare regret este 360 lei; dacă mai iau o lecție și fac pariu, cel mai mare regret este 400 lei. Minimizez cel mai mare regret: deci aleg alternativa să nu mai iau o lecție. Cum această recomandare e diferită de cea prescrisă de strategia maximin, putem conchide că cele două modalități de a defini comportamentul rațional diferă.

În încheierea acestei secțiuni să notăm (în treacăt doar) că, odată ce apelăm la strategia regretului, am putea fi intrigati de recomandarea primită. Într-adevăr, de ce s-a schimbat alternativa aleasă conform acestei strategii? În primul caz, era recomandat să mai iau o lecție; acum – să nu mai iau. Dar cele două alternative nu s-au modificat; atunci ce poate explica noua recomandare? Nu pare să existe decât un singur răspuns: a apărut o nouă alternativă – să mai iau o lecție și să fac pariu. Dar, cum se vede, această alternativă nu este cea mai bună (dimpotrivă, ea nu este recomandată nici de strategia maximin, nici de strategia regretului). Însă ea a făcut să se

schimbe ordinea între celelalte alternative. Așadar, conform strategiei regretului de a defini comportamentul rațional, cum aleg între două alternative nu depinde doar de felul în care le compar între ele, ci și de altceva: de felul în care le compar cu o altă alternativă. Rezultatele de acest tip vor fi deosebit de importante în discuțiile de mai jos. Ele aduc în prim-plan una dintre cele mai importante proprietăți pe care le pot avea regulile de agregare a preferințelor individuale pentru a produce o preferință colectivă sau socială: proprietatea de independență de alternativele irelevante (vezi secțiunea 2.4.2 pentru definirea ei). Iar strategia maximin o satisface, spre deosebire de strategia regretului.

1.2. Individualismul metodologic

1.2.1. Actori individuali și supra-individuali

În secțiunea anterioară am păstrat o importantă ambiguitate: atunci când am vorbit despre actorii raționali, exemplele implicit avute în vedere erau cele ale actorilor *individuali* raționali (de exemplu, votanții într-un proces electoral). Dar nu erau excluse alte exemple: actori raționali puteau fi și grupuri de oameni, organizații, state întregi. Ceea ce era important era doar să putem detecta în comportamentul lor anumite caracteristici, pe care le identificam drept raționale.

Să luăm un exemplu de analiză în care actorii raționali considerați sunt supra-individuali. O lucrare foarte influentă în studiul relațiilor internaționale este cartea lui Graham Allison *Esența deciziei* (Allison: 1971). Autorul analizează în ea criza rachetelor din 1962, generată de amplasarea acestora de către U.R.S.S. în Cuba și care ar fi putut provoca un război nuclear. Criza a apărut atunci când administrația americană a luat la cunoștință de existența rachetelor nucleare sovietice aflate în Cuba; Statele Unite au reacționat prin

declararea unei blocade și amenințarea de a scufunda navele sovietice dacă nu se întorc din drum.

Cum poate fi cercetată o chestiune atât de complexă precum aceasta? Allison consideră că trebuie inspectate explicațiile existente, trebuie elaborate modelele conceptuale folosite în producerea acestora, formulate supozițiile admise, analizată logica fiecăreia dintre aceste întreprinderi intelectuale și cercetate întrebările pe care fiecare din ele le pune. El însuși identifică trei astfel de explicații frecvent utilizate, anume modelul politicii (*policy*) raționale, modelul procesului organizațional și modelul politicii (*politics*) birocratice.

- **Modelul politicii raționale:** potrivit acestuia, ceea ce se întâmplă e rezultatul acțiunilor sau alegerilor mai mult sau mai puțin intenționate, unitare, ale actorilor guvernamentali naționali. Modelul încearcă să explice cum ar fi putut alege națiunea sau guvernarea, dată fiind o problemă cu care se confruntă. De pildă, acest model vrea să explice faptul că amplasarea rachetelor în Cuba a reprezentat o acțiune rațională din punctul de vedere al Uniunii Sovietice, date fiind interesele strategice sovietice.
- **Modelul procesului organizațional:** potrivit acestuia, obiectul analizei nu e constituit de acțiuni sau decizii ale unui actor unic, ci de *produsele* unor organizații guvernamentale mari care funcționează conform cu sisteme de reguli bine determinate. În cazul crizei cubaneze, ceea ce trebuie făcut este să se identifice care au fost organizațiile guvernamentale care au fost implicate și să se formuleze patternurile de comportament organizațional care au făcut să se producă anumite acțiuni și nu altele.
- **Modelul politicii birocratice:** acesta se concentrază asupra politicii guvernamentale interne. Acum ceea ce se întâmplă apare ca *rezultate* ale unor negocieri interrelaționate

între actori cu poziții diferite ierarhic în cadrul guvernării. Modelul încearcă să identifice care au fost actorii principali implicați, care au fost percepțiile, motivațiile acestora, de ce putere au dispus, ce mașinații au făcut etc. astfel încât să se producă anumite rezultate.

Fiecare din aceste modele reprezintă un nivel diferit al analizei: primul privește nivelul internațional, al doilea cel organizațional, iar al treilea cel individual. Iar una dintre concluziile remarcabile ale lui Allison este că aceste modele au tendința de a produce răspunsuri diferite la aceleași întrebări: așa cum se vede din chiar explicațiile sumare de mai sus, modele diferite se concentrează asupra unor aspecte diferite ale problemei, produc explicații diferite, evaluări diferite.

Să insistăm ceva mai mult asupra primului din aceste modele, cel politicii raționale. Prima problemă care apare în construirea lui este aceea de a defini actorii al căror comportament urmează să fie studiat. „Actorul internațional, care poate fi orice actor național, este pur și simplu un mecanism de maximizare a valorii care de la o problemă strategică conduce la o soluție logică” (Allison: 1971, p. 36). Două supoziții teoretice sunt aici evidențiate cu claritate: 1) o națiune (în criza cubaneză erau avute în vedere în primul rând S.U.A. și U.R.S.S.) poate fi tratată ca un actor singular, dotat cu un set de scopuri și cu capacitatea de a urmări aceste scopuri; 2) acest actor își urmărește în mod rațional aceste scopuri: el este maximizator al funcției sale de utilitate. Iată cum detaliază Allison acest model (sau, spune el, „paradigmă”):

I. Unitatea fundamentală de analiză: politicile ca alegeri raționale.

Ceea ce se întâmplă în afacerile internaționale este conceptualizat ca reprezentând acțiuni alese de națiune sau de

guvernământul național. Guvernământul selectează acțiunea care va maximiza scopurile și obiectivele strategice. Aceste „soluții” la problemele strategice sunt categoriile fundamentale cu ajutorul cărora analistul organizează ceea ce e de explicat.

II. Concepte organizatoare

A. *Actorul național.* Națiunea sau guvernământul, conceput ca un decident rațional și unitar, este agentul. Acest actor are o colecție de scopuri specificate (ceea ce echivalează cu o funcție de utilitate consistentă), o colecție de opțiuni la dispoziție, precum și o estimare unică a consecințelor care decurg din fiecare alternativă.

B. *Problema.* Acțiunea este aleasă ca răspuns la problema strategică cu care se confruntă națiunea. Amenințările și oportunitățile care apar pe „piața strategică internațională” fac ca națiunea să acționeze.

C. *Selecția statică.* Suma activităților reprezentanților guvernământului, relevante în acea problemă, reprezintă ceea ce națiunea a ales ca „soluție”. ...

D. *Acțiunea ca alegere rațională.* Componentele acesteia sunt:

1. *Scopuri și obiective.* Securitatea națională și interesele naționale sunt principalele categorii în raport cu care sunt concepute scopurile strategice. ...

2. *Opțiunile.* Spectrul opțiunilor e constituit din cursuri alternative de acțiune, relevante pentru o problemă strategică.

3. *Consecințele.* Aplicarea fiecărui curs alternativ de acțiune va produce o serie de consecințe. Consecințele relevante reprezintă beneficii și costuri în raport cu scopurile și obiectivele strategice.

4. *Alegerile.* Alegerea rațională este una care maximizează valoarea. Agentul rațional alege alternativa ale cărei consecințe sunt cele mai bune în raport cu scopurile și obiectivele.

III. Modalități dominante de argumentare

Această paradigmă îi face pe analiști să apeleze la următoarea modalitate de argumentare: dacă o națiune realizează o anumită acțiune, înseamnă că a avut scopuri față de care acea acțiune reprezintă un mijloc optim. Puterea explicativă a modelului politicii raționale decurge din această modalitate de argumentare. (Allison: 1969, pp. 693 - 695)

Felul în care un actor colectiv poate fi definit ca rațional va fi o temă centrală a acestei lucrări: forma sub care ea va fi analizată este cea a agregării preferințelor²⁰. Dar până atunci să ne concentrăm asupra actorului individual: persoana individuală, care urmează să aleagă într-o anumită situație. Exemplul paradigmatic va fi, desigur, cel al votantului care, într-un proces de alegeri definit într-un anumit mod, alege între mai multe alternative (partide politice, candidați la președinție, la primărie, Parlament etc.).

Actorii individuali și științele sociale. Care sunt motivele acestei opțiuni? Primul – așa cum decurge în mod evident din cele deja menționate – este că e mai ușor să definim criteriile pentru ce înseamnă că un actor individual se comportă rațional decât pentru ce înseamnă că un actor colectiv se comportă astfel. În secțiunea anterioară am vorbit despre *homo economicus*, anume persoana individuală care se comportă rațional pe o piață. Dar, atunci când îl comparăm cu actorul individual, e mult mai dificil să determinăm când se poate spune despre un actor colectiv că este rațional.

În al doilea rând însă, există o serie de alte motive, extrem de importante, care ne conduc la centrarea pe actorul rațional individual. E vorba de unele supoziții adânci cu privire la 1) felul în care

²⁰ Cu scopul de a obține o preferință socială construită după tipicul preferințelor individuale.

arată *realitatea* pe care o cercetăm, la 2) tipul de *cunoaștere* a ei care ne este accesibil, la 3) *metodele* pe care le putem accepta pentru a cerceta această realitate a fenomenelor sociale.

Ideea actorului rațional a fost strâns legată de dispute deosebit de importante cu privire la natura cercetării fenomenelor sociale, la obiectivele acesteia, precum și la consecințele ideologice ale unor opțiuni conceptual-metodologice. O primă chestiune privește ideea că științele sociale ar diferi prin natura lor de cele naturale: în timp ce în științele naturii obiectivul cercetării este explicația fenomenelor, în științele sociale a cunoaște ar însemna a „înțelege” acțiunea umană. Or, dacă ne concentrăm asupra acțiunii individuale, putem cunoaște motivele acesteia; iar astfel putem „realiza ceva ce nu e niciodată atins în științele naturii, anume înțelegerea subiectivă a acțiunii indivizilor componenți” (Weber: 1978, p. 15). J. Schumpeter – într-un articol (din 1909) foarte citat și pentru că în el apare prima dată în limba engleză expresia „individualism metodologic” – formulează limpede acest contrast:

De la început e folositor să accentuăm caracterul individualist al metodelor teoriei [economice] pure. Aproape fiecare autor modern începe cu dorințele și satisfacerea lor, și – mai mult sau mai puțin exclusiv – ia utilitatea ca bază a analizei sale. Fără să exprim vreo opinie despre acest *modus operandi*, vreau totuși să accentuez că el, în măsura în care e folosit, conduce obligatoriu la considerarea indivizilor ca unități sau agenți independenți. Căci numai indivizii pot simți dorințe. Sub anumite supoziții cu privire la acele dorințe și la efectele satisfacerii asupra intensității lor obținem curbe de utilitate, care, de aceea, au un sens clar numai în cazul indivizilor. Aceste curbe de utilitate, pe de o parte, și cantitățile de bunuri procurabile corespunzătoare lor, pe de altă parte, determină utilitățile marginale pentru fiecare

bun și pentru fiecare individ. Aceste utilități marginale sunt baza și principalele instrumente pentru cercetarea teoretică; dar până acum, ele nu par să se poată pune în legătură decât cu indivizii. ...

[E] clar că același raționament nu se poate aplica în mod direct societății ca întreg. Ca atare, societatea nu are creier sau nervi în sens fizic, nu poate simți dorințe și, de aceea, nu are curbe de utilitate ca acelea ale indivizilor. Mai mult, stocul de mărfuri existente într-o țară e la dispoziția indivizilor, și nu a societății; iar indivizii nu se întâlnesc pentru a descoperi care sunt dorințele comunității. (Schumpeter: 1909, pp. 214 – 215)

În al doilea rând, problema rolului actorului individual a apărut în discuțiile cu privire la metodologia științelor sociale în contextul a ceea ce K. Popper numea „istoricism”: anume accentul în cadrul acestora pe caracterul lor istoric și pe obiectivul de a face predicții istorice (1944a, p. 86). După Popper, această metodologie istoricistă este responsabilă de înapoierea științelor sociale. De pildă, ea conduce la confuzia dintre o predicție științifică, punctuală, a fenomenelor (așa cum e cunoscută aceasta în științele naturii, în fizică sau în astronomie bunăoară) și profeția istorică de mare anvergură, care vrea să anticipeze principalele tendințe ale dezvoltării viitoare a societății:

În ciuda meritelor sale, Marx a fost, după credința mea, un fals profet. El a fost un profet al cursului istoriei, iar profețiile sale nu s-au adeverit. Dar acuzația mea principală nu e aceasta. Mult mai important este că a indus în eroare o mulțime de oameni inteligenți, făcându-i să creadă că profeția istorică este modul științific de abordare a problemelor sociale. Marx e răspunzător pentru influența devastatoare a metodei istoriciste de gândire. (Popper: 1993, pp. 93 – 94)

În al treilea rând, centrarea asupra actorilor individuali ne ponderează tendința de a crede că prin cunoaștere putem controla și planifica societatea. Hayek este un autor care, în anii '40, a formulat argumente puternice în acest sens²¹. Într-o epocă în care rațiunea era proslăvită pentru realizările ei, Hayek a atras atenția că aceasta poate fi supraestimată. Căci „sarcina rațiunii umane să își înțeleagă în mod rațional propriile limite nu este dintre cele mai puțin importante” (Hayek: 1944, p. 33). Trăim într-o epocă în care mulți, în dorința de a se elibera de credințele religioase, de tradiții și de superstiții, au ajuns să considere că nu trebuie să ne plecăm în fața niciunei forțe, că nu trebuie să ne supunem niciunor principii pe care nu le putem înțelege. Acest punct de vedere raționalist (sau chiar „superraționalist” – p. 32), argumentază Hayek, nu poate fi însă susținut dacă ne centram asupra actorilor individuali. Minteă umană este limitată, nu putem cunoaște dincolo de condiționările și determinările prezentului și contextului în care trăim. De aceea atitudinea rezonabilă pe care o putem avea este una modestă: aceea de a vedea în dezvoltarea civilizației rezultatul eforturilor combinate ale indivizilor; iar înțelegerea la care putem spera e de a crea condiții favorabile pentru ca indivizii din societate să contribuie în continuare la creșterea în continuare a civilizației. Dar, subliniază Hayek, nu suntem deloc îndreptățiți să adoptăm o atitudine raționalistă trufașă: să nu înțelegem limitele puterilor rațiunii noastre, să disprețuim toate instituțiile care nu au fost construite în mod conștient și să considerăm că un actor colectiv, posesor al unei superminți, e capabil să direcționeze conștient forțele societății, să

²¹ Weber, Popper și Hayek diferă între ei în multe aspecte în ceea ce privește înțelegerea naturii științelor sociale, a raporturilor dintre acestea și științele naturii. Nu am menționat aceste chestiuni, care ar fi făcut mai dificilă prezentarea individualismului metodologic. Lucrarea lui Watkins (Watkins: 1952), un elev al lui Popper, este relevantă în privința conexiunilor și diferențelor între autorii menționați.

planificăm întreaga societate²². (În celebra sa carte *Drumul către servitute* Hayek pornește tocmai de la aceste argumente pentru a critica planificarea socialistă.)

Individualismul. Am argumentat mai sus că, deși putem face apel în analiza fenomenelor sociale la actori raționali atât individuali cât și supra-individuali, actorii individuali au un statut special în cadrul acestora. Am avut în vedere rolul pe care îl are centrarea asupra acestora în discuțiile cu privire la statutul și la pretențiile unei abordări științifice a socialului. Există însă și un alt tip de argumente care solicită ca actorul individual să aibă un statut special în științele sociale. Anume, actorul individual este, într-un sens care urmează să fie precizat, „fundamentul” analizei, iar societatea, relațiile sociale, instituțiile sociale sunt „derivate”. O abordare care acceptă astfel de argumente este numită *individualistă*; o abordare care, dimpotrivă, susține că fundamentale sunt faptele sociale, structurile sociale supra-individuale este numită *colectivistă* sau *holistă*.

Fraza lui J. Bentham: „**comunitatea este un corp fictiv, compus din persoane individuale**” a exprimat sintetic încă în 1789 punctul de vedere individualist liberal. Dar, în decursul secolului al XIX-ela, mulți gânditori politici – în principal socialiști și conservatori – au pus sub semnul întrebării această viziune individualistă asupra societății. Urmându-l pe J.J. Rousseau, ei au

²² E important să mai subliniem aici un aspect: discuția despre actorii individuali și cei supra-individuali – ori, cum vom spune de aici încolo, **actori colectivi** – e independentă de cea privind raționalitatea acestora. Putem discuta despre actorii individuali fără a presupune că ei au comportament rațional, și la fel putem face și despre actorii colectivi. Dar, întrucât scopul propus aici este acela de a investiga forța ideii de actor rațional, în cele ce urmează vom pune de multe ori alături cele două chestiuni, fără a mai indica de fiecare dată că obiectul central al discuțiilor este actorul individual.

insistat că membrii unei societăți împărtășesc o cultură, o viață și o voință comună. Societatea nu e doar o sumă sau o agregare de indivizi, ci un sistem de viață organizată. Colectiviștii au denunțat individualismul ca „liberal” sau ca „burghez”.

Să luăm un exemplu; în scrierile lui K. Marx putem găsi pasaje care susțin o perspectivă individualistă, dar și pasaje care, dimpotrivă, susțin o perspectivă colectivistă. Iată două citate în acest sens, așezate special în paralel tocmai pentru a sugera că ele se bazează pe teze opuse:

Nu conștiința determină viața, ci viața determină conștiința. Primul fel de a privi lucrurile pornește de la conștiință ca de la un individ viu; al doilea, care corespunde vieții reale, pornește de la indivizii reali, vii, considerând conștiința numai ca fiind conștiința lor. Acest mod de a privi lucrurile nu este lipsit de premise. El pornește de la premisele reale și nu le părăsește niciun moment. Premisele sale sunt oamenii, considerați nu într-o izolare și imobilitate imaginară, ci în procesul lor real de dezvoltare, care poate fi observat pe cale empirică și are loc în condiții determinate. (Marx, Engels: 1962, p. 27)

Dominația capitalului este premisa liberei concurențe, la fel cum despotismul imperial a fost la Roma premisa liberului „drept privat” roman. Cât timp capitalul este încă slab, el singur caută sprijin în modurile de producție trecute sau pe cale de dispariție datorită apariției lui. De îndată ce se simte destul de puternic, el leapădă aceste cărje și se mișcă potrivit propriilor sale legi. În momentul în care el însuși începe să devină conștient că reprezintă o barieră în calea dezvoltării și când începe să fie considerat ca atare, el caută refugiu în forme care, deși par a desăvârși dominația capitalului, vestesc totodată, ca urmare a stăvilirii liberei concurențe, destrămarea lui și a modului de producție bazat pe el. Ceea ce este propriu naturii capitalului se manifestă realmente ca o necesitate exterioară, numai prin intermediul concurenței, în cadrul căreia numeroasele capitaluri existente își impun unul altuia și lor înșile determinările imanente ale capitalului. (Marx: 1974, p. 138)

În citatul din partea dreaptă (extras dintr-o lucrare de maturitate a lui Marx, *Bazele criticii economiei politice*) este formulată cu mare forță abordarea de tip colectivist. Marx polemizează aici cu Ricardo, care considera că ideea de competiție este premergătoare

cele de capital; or, Marx susține contrariul: capitalul este un subiect (supra-individual) de sine stătător, anterior competiției, adică acțiunilor individuale. Ceea ce se întâmplă în realitate (aparitia societății capitaliste, ba chiar și apusul acesteia) este determinat de mișcarea capitalului ca atare, iar competiția, ceea ce fac efectiv actorii (în particular, cei individuali) este doar mediul în care hotărâtor este ce se întâmplă cu capitalurile însele.

Dar să ne uităm acum la citatul din stânga, dintr-o lucrare de tinerețe (*Ideologia germană*) scrisă de Marx împreună cu Engels. Cu greu am putea găsi o formulare mai directă a unei poziții opuse abordărilor colectiviste. Aici Marx polemizează cu concepția lui Hegel, care considera că istoria umană este manifestarea spiritului, a unei conștiințe obiective²³. Pentru Marx, astfel de entități abstracte nu pot să dea seamă de lumea reală. (Ca și, de altfel, o idee abstractă de societate: „Mai întâi de toate trebuie să evităm a opune din nou „societatea”, ca abstracție, individului” – Marx: 1987, p. 92.) Dimpotrivă, fundamentul realității sociale, „premisele” acesteia sunt persoanele individuale, aflate în relații de interdependență cu ceilalți membri ai societății.

1.2.2. Tipuri de individualism

E acum momentul să recunoaștem că, și în prezentarea ideilor de individualism și de colectivism, făcută în paragraful anterior, există multă ambiguitate. Căci nu am explicat în ce constă faptul că actorii individuali sau, dimpotrivă, cei colectivi au un rol de

²³ Popper (1993, capitolul 14) analizează (și e de acord cu) susținerea lui Marx că „nu conștiința determină viața, ci viața determină conștiința” în opoziție cu psihologismul, adică cu doctrina că toate legile vieții sociale trebuie să fie reducibile în cele din urmă la legile psihologice ale „naturii umane”. Popper recunoaște că nu psihologismul e vizat aici de Marx, ci concepția lui Hegel, dar consideră că acesta este respins de asemenea de abordarea lui Marx.

fundament, sau în ce sens la Marx indivizii umani sunt „premise” de la care trebuie pornit. Cu alte cuvinte, e nevoie să distingem între mai multe tipuri de individualism. Dintre acestea, **individualismul metodologic** – și, desigur, opusul lui: **colectivismul metodologic** – vor fi cele asupra cărora ne vom opri.

Trei tipuri de individualism. Toate formele de individualism pornesc de la afirmații care sunt ușor acceptabile, banale chiar: anume, că orice societate este alcătuită din oameni; că fiecare din aceștia acționează mai mult sau mai puțin conform cu dorințele lor, cu modul în care ei înțeleg situația în care se găsesc; că oamenii acționează în contexte instituționale, alcătuite din reguli, tradiții, obiceiuri, ideologii etc. Pe această bază o abordare individualistă adaugă însă susțineri puternice²⁴:

- **Individualismul ontologic.** Conform acestuia, constituenții de bază ai lumii sociale sunt indivizii: structurile sociale nu există în afara indivizilor umani, care sunt singurii „reali”; nu există acțiuni ale structurilor sociale în afara acțiunilor persoanelor individuale. (Aceste susțineri vin într-o contradicție directă cu cele ale unor colectiviști precum A. Comte, după care o societate „nu se poate descompune mai mult în indivizi decât se poate descompune o suprafață în linii sau o linie în puncte” – *apud* Lukes: 1968, p. 119.) Individualismul ontologic uneori este creditat și cu teza că fenomenele sociale sunt construcții ale minții, abstracte, fictive – care deci „nu există în realitate”. „Cele mai multe obiecte ale științelor sociale, dacă nu chiar toate, sunt obiecte abstracte; ele sunt construcții *teoretice*. (Chiar și «războiul», «armata» sunt concepte abstracte, oricât de straniu ar putea suna pentru

²⁴ Clasificarea pe care o vom prezenta mai jos se bazează pe Kincaid (1997, pp. 13 - 14); a se vedea și Lukes (1968).

unii. Ceea ce e concret sunt cei mulți care sunt uciși sau cei care poartă uniformă etc.)”, scrie Popper (1945, p. 80). În același sens, Hayek susține că „omul de știință nu trebuie să trateze altfel decât ca teorii provizorii, abstracții populare, și care nu trebuie confundate cu faptele, idei pe care mintea comună le-a format despre colectivități precum «societatea» sau «sistemul economic», «capitalism» sau «imperialism», și alte astfel de entități colective” (Hayek, 1942, p. 286).

- **Individualismul teoretic (epistemologic).** Pe scurt, acesta constă în teza că toate teoriile sociale pot fi reduse la teorii despre indivizii din societate. Conceptele care se referă la fenomene sociale sunt definibile în termeni de concepte care se referă doar la indivizi și la acțiunile lor; legile formulate despre societate sau despre alte entități colective pot, de asemenea, să fie înlocuite, fără a pierde din înțelesul lor, cu legi care vorbesc numai despre indivizi și despre acțiunile lor. J. St. Mill este exemplar în acest sens. După el, „legile fenomenelor ce se petrec în societate nu sunt și nu pot fi decât legile acțiunilor și pasiunilor ființelor omenești”, cu alte cuvinte „legile naturii umane individuale. Faptul de a fi adunați laolaltă nu-i transformă pe oameni în alt fel de substanță”²⁵. Acest tip de individualism este poate cel mai clar expus de Popper²⁶ (1945). Noi, spune Popper, construim modele pentru a explica anumite experiențe – o metodă teoretică familiară în științele naturale (în care construim modele ale atomilor, moleculelor, solidelor, lichidelor etc.). În acest fel introducem ca obiecte ale științei entități abstracte.

²⁵ *Apud* Popper: 1993, p. 103.

²⁶ Popper îl definește însă ca individualism metodologic. Vom rezerva însă acest nume pentru o abordare ceva mai restrânsă, care vizează nu în general construcțiile teoretice, ci doar rolul explicativ al acestora.

Dar, avertizează Popper, nu trebuie să facem confuzia între modelele noastre teoretice și lucruri. Sarcina teoreticianului este aceea de „a analiza cu grijă modelele noastre sociologice în termeni descriptivi sau nominaliști, altfel spus *în termeni de indivizi*, de atitudini, așteptări, relații ale lor” (p. 80).

- **Individualismul metodologic.** Acesta este „doctrina că toate fenomenele sociale – structura lor și schimbarea lor – sunt în principiu explicabile în modalități care fac apel numai la indivizi: la proprietățile lor, la scopurile lor, la credințele și la acțiunile lor” (Elster: 1985, p. 5). Individualismul metodologic este așadar o regulă privind acceptabilitatea teoriilor și a explicațiilor pe care le putem construi cu ajutorul lor: o explicație teoretică a fenomenelor sociale este satisfăcătoare numai dacă este formulată exclusiv în termeni care se referă la fapte despre indivizii umani. Pentru a evidenția sensul acestei idei, Hayek (1942, pp. 289 – 290) formulează următoarea analogie: să presupunem că un fizician nu ar putea face experimentele sale obișnuite și că, în schimb, ar avea acces doar la observarea interacțiunilor dintre câțiva atomi, într-o perioadă limitată. Din aceste observații fizicianul ar putea să construiască modele ale modurilor în care atomii s-ar putea combina în complexe tot mai mari; eventual, ar putea să construiască modele tot mai adecvate pentru a explica trăsăturile acestor fenomene mai complexe. Într-o terminologie adusă la zi, am spune că modele construite ar reprezenta fundamentele „micro” ale fenomenelor „macro”.

Trei tipuri de colectivism (holism). Colectivismul (sau holismul) este tipul de abordare pe care individualiștii îl resping. La fel ca și în cazul individualismului, putem defini trei tipuri de colectivism sau holism.

1. **Colectivismul ontologic** consideră că sistemele sociale reprezintă „întreguri” care sunt „anterioare” indivizilor care le compun: ele au o existență de sine stătătoare, iar indivizii umani sunt prin natura lor indivizi sociali. „Cetatea este anterioară în mod natural familiei și fiecăruia dintre noi, căci întregul trebuie să existe înaintea părților”, formula Aristotel acest punct de vedere²⁷; „deși fiecare ins separat nu este autarhic, totuși el este asemenea părților față de întreg; iar cel incapabil să existe într-o comunitate, sau care nu are nevoie să o facă din cauza autarhiei sale, nu este o parte a cetății, ci este o fiară sau un zeu” (Aristotel (2001, pp. 37; 39 – 1253a). Colectivismul ontologic este cunoscut și sub alte înfățișări: el apare sub forma ideii lui Rousseau de voință generală, atunci când se vorbește de existența interesului național ori a celui public, sau de fapte sociale (Durkheim). Pentru colectivități, persoana individuală umană tinde uneori să își piardă chiar statutul de entitate „reală”, acesta fiind rezervat numai relațiilor și fenomenelor sociale sau economice: cum scria la un moment dat Marx, se poate vorbi despre „persoane numai în măsura în care ele sunt personificarea unor categorii economice, exponenții unor anumite relații și interese de clasă” (Marx: 1966, p. 16).

2. **Colectivismul teoretic** are în *teoriile sociologice* exemplificarea standard. Sociologia, argumentează individualiștii,

²⁷ Iată și o formulare modernă, comunitariană, a acestuia:

Ceea ce argumentez este că individul liber din Vest este ceea ce este numai în virtutea întregii societăți și civilizații care l-a produs și care îl hrănește; că familiile noastre ne pot forma să avem această capacitate și aceste aspirații fiindcă ele sunt incluse în această civilizație; și că o familie cu totul în afara acestui context – adevărata veche familie patriarhală – a fost o cu totul altă creatură a căreia nu i-a păsătorit de aceste orizonturi. În final, vreau să susțin că toate acestea dau naștere unei obligații semnificative de a aparține a oricui va afirma valoarea acestei libertăți. (Taylor: 1985, p. 206)

admite că sistemele sociale sunt „întreguri” cel puțin în sensul că o parte a comportamentului acestora este guvernată de macro-legi, adică de legi care nu exprimă regulărități sau tendințe care rezultă din acțiunilor indivizilor. Colectivismul teoretic sociologic admite că astfel de legi sunt *sui generis* și că există actori supra-individuali sau în orice caz ne-individuali; numai dacă le înțelegem comportamentul putem înțelege fenomenele sociale, schimbarea socială. „Comte și mulți alții consideră că fenomenele sociale sunt întreguri date ... susținând că fenomenele sociale concrete pot fi înțelese *numai* prin luarea în considerare în totalitate a orice se găsește în anumite hotare spațio-temporale, și că orice încercare de a selecta părți sau aspecte care ar fi sistematic conexe e sortit să eșueze. În această formă argumentul echivalează cu a nega posibilitatea unei teorii a fenomenelor sociale precum cea dezvoltată de economie”, argumentează Hayek (1943, p. 46).

Următorul pasaj din celebra lucrare a lui E. Durkheim *Regulile metodei sociologice* este cât se poate de edificator ca abordare teoretică holistă sau colectivistă, și poate fi pus direct față în față cu argumentele individualiștilor:

[F]iindcă societatea nu este compusă decât din indivizi, îi pare simțului comun că viața socială n-ar putea avea alt substrat decât conștiința individuală; altminteri, ea pare a rămânea în vânt și a pluti în gol.

Cu toate acestea, ceea ce se judecă așa de ușor neadmisibil când e vorba de fapte sociale este admis despre alte regnuri ale naturii. Totdeauna când elemente oarecare, îmbinându-se, desprind, prin faptul combinării lor, fenomene

noi, trebuie să ne dăm seama bine că aceste fenomene sunt așezate nu în elemente, ci în totul format de unirea lor. ... Să aplicăm principiul acesta la sociologie. Dacă, cum ni se acordă, această sinteză *sui generis* care alcătuiește orice societate desprinde fenomene noi, deosebite de acelea care se petrec în conștiințele solitare, trebuie să admitem că aceste fapte specifice stau în societatea însăși care le produce, iar nu în părțile sale, adică în membrii săi. Ele sunt deci, în același înțeles, exterioare conștiințelor individuale, private ca atare, precum caracterele deosebitoare ale vieții sunt exterioare substanțelor minerale care compun ființa vie. Nu le poți absorbi în elemente fără contrazicere, deoarece, prin definiție, ele presupun altceva decât ce cuprind aceste elemente. Astfel se găsește îndreptățită ... separația .. între psihologia propriu-zisă, sau știința individului mintal, și sociologie. Faptele sociale nu se deosebesc numai în calitate de fapte psihice; *ele au un alt substrat*, nu evoluează în același mediu, nu atârnă de aceleași condiții. Nu înseamnă că n-ar fi și ele psihice întrucâtva, fiindcă toate constau în felul de a gândi sau a lucra. Stările conștiinței colective însă sunt de o altă natură ca stările conștiinței individuale; sunt reprezentări de un alt soi. Mentalitatea grupurilor nu este aceea a particularilor, ea are legile sale proprii. (Durkheim: 1919; ed. cit., pp. 34 – 35).

Cum se poate sesiza din afirmațiile lui Hayek, într-o mare măsură disputa dintre individualiști și colectivști sau holiști este una între abordările economice și sociologice: fiecare dintre acestea are un caracter „imperialist” și încearcă să acopere teoretic fenomene din alte domenii: pentru economiști, fenomene cum ar fi cele

considerate „politice” sau chiar cele considerate ca fiind definitoriu „sociologice”; pentru sociologi, fenomene cum ar fi cele considerate „politice” sau chiar cele considerate ca fiind definitoriu „economic”. Cum în această lucrare vom admite și vom dezvolta abordarea individualistă, într-un sens foarte direct vom admite modul economic de abordare a fenomenelor politice.

Trebuie să admit că aici am simplificat puternic situația; pe semne că unii cititori ar putea spune chiar că am deformat-o. Căci atât sociologia cât și economia sunt discipline în care – chiar dacă uneori se poate vorbi de o paradigmă dominantă – există tipuri deferite de abordări. În sociologie, probabil că încercările unui autor precum J. Coleman (1990) de a argumenta că individualismul metodologic este capabil să producă o înțelegere a sistemelor sociale – și nu doar a acțiunilor individuale ca atare – sunt cele mai cunoscute. (Dar autori precum Weber sau Merton pot fi și ei încadrați în tradiția din care face parte Coleman.) Succesul abordărilor instituționaliste din economie (și știința politică) par să aducă această disciplină în situația de a îngloba sociologia (o discuție mai largă a acestei chestiuni se găsește în Baron, Hannan:1994; acest articol a fost ulterior deosebit de discutat). În fapt, problema instituțiilor este cea mai semnificativă în disputa dintre individualiști și colectivști. Căci dacă există instituții, atunci individualismul pare să piardă din atractivitate, iar abordările nereducționiste, precum cea sociologică, devin favorite. Dacă însă – așa cum fac autorii care se definesc ca *rational choice institutionalists* (instituționaliști din perspectiva alegerii raționale) – instituțiile pot fi ele însele explicate ca alegeri raționale (de ordinul doi), atunci individualismul rămâne o opțiune fezabilă (iar sociologia are probleme în

a-și păstra autonomia, fiind într-un sens „redușă” la o astfel de abordare).

Poziția care va fi apărată în această lucrare va fi una instituționalistă din perspectiva alegerii sociale. Argumentele în favoarea ei vor fi prezentate însă abia în ultimele capitole ale lucrării. (Iar înțelegerea instituțiilor ca echilibre, care va fi formulată în Capitolul 5, este esențială în acest sens.) De aceea, cititorul este rugat să amâne până atunci judecata privind virtuțile individualismului metodologic instituționalist.

3. Colectivismul metodologic susține că în ordine explicativă există entități supra-individuale care sunt anterioare indivizilor. Colectiviștii încearcă să construiască teorii în care sunt admise legi care se aplică acestor entități mai largi, iar acțiunile individuale sunt derivate din acestea. Una dintre cele mai cunoscute forme de explicație de tip colectivist este cea funcțională²⁸: potrivit funcționaliștilor, a explica un fenomen înseamnă a-i indica funcția pe care o are în cadrul unui sistem mai larg din care acesta face parte; funcția unui fenomen este contribuția pe care o are acesta la sistemul mai larg. De pildă, spunem: dansul ploii (la populația Hopi) menține coeziunea socială; sau: protestantismul s-a întărit în zorii Europei moderne fiindcă a promovat dezvoltarea capitalismului²⁹. În fiecare din aceste enunțuri afirmăm că ceva are o funcție: dansul ploii sau dezvoltarea protestantismului au consecințe favorabile pentru anumite alte fenomene – pentru păstrarea coeziunii sociale în comunitate,

respectiv pentru dezvoltarea capitalismului. Într-o explicație funcțională ceva este explicat prin ceva ce se întâmplă ulterior: *X* are o funcție pentru că *X* produce anumite consecințe; altfel spus, consecințele pot fi folosite pentru ca să explicăm cauzele. Astfel, plecând de la unul din exemplele folosite mai devreme, se poate formula ipoteza

că ascensiunea protestantismului a avut loc la un anumit moment fiindcă era religia potrivită pentru stimularea întreprinderii capitaliste și pentru a impune disciplina într-un moment în care relația capital/muncă era cu totul aptă să dezvolte noi potențialuri productive ale societății. Atunci când Marx spune că „protestantismul joacă un rol important în geneza capitalului chiar și numai prin faptul că a transformat aproape toate sărbătorile tradiționale în zile lucrătoare”³⁰ el nu face doar să atașeze un anumit efect noii religii, ci și propune o explicație (parțială) a ascensiunii ei în termenii aceluși efect. (Cohen: 1978, p. 279)

*

În acest volum vom accepta și vom utiliza o metodologie individualistă. De pildă, vom analiza modul în care un grup de oameni alege o alternativă dintre cele care le stau la dispoziție. Schema abordării va fi una „sintetică”: astfel, în acest capitol vom porni de la preferințele individuale ale membrilor grupului și vom încerca, de aici, să construim prin agregarea acestora preferința grupului însuși³¹. Așa cum scria Hayek, „metoda științelor sociale poate fi mai bine descrisă ca una agregatoare sau sintetică. Noi învățăm

²⁸ Dar să notăm un lucru foarte important: în perspectiva înțelegerii instituțiilor ca echilibre (vezi Capitolul 5), explicația funcțională poate fi acceptată și de individualiști.

²⁹ Exemplele sunt date în Cohen (1978, pp. 249 – 250).

³⁰ Marx (1966, p. 286n).

³¹ Aceeași metodologie va fi utilizată de asemenea în Capitolele 4 și 5, când vom face apel la teoria jocurilor. Aceasta este, se poate spune, limbajul în care este astăzi formulat individualismul metodologic (Arrow: 1994).

să identificăm din totalitatea fenomenelor observate așa-numitele întreguri – grupuri de elemente structural legate între ele – doar printr-o punere împreună sistematică a unor elemente cu proprietăți familiare și le clădim sau le reconstruim cu ajutorul proprietăților cunoscute ale elementelor” (Hayek: 1942, p. 287).

1.2.3. Individualism și reducționism

În acest paragraf vom formula pe scurt câteva dintre criticile la adresa individualismului metodologic și ne vom opri mai pe larg asupra uneia dintre acestea – cea care identifică individualismul metodologic cu o formă de **reducționism**.

O primă critică este aceea că individualismul metodologic reprezintă o perspectivă improprie cercetării social-politice. Ideea că orice fenomene sociale pot fi explicate până la urmă prin apelul la indivizi și la acțiunile lor este prea simplificatoare: pe scurt, supozițiile individualismului metodologic nu sunt acceptabile; fiind prea simplificatoare ele sunt, mai precis, false. Desigur, cei mai mulți autori care susțin această critică îi mai adaugă ceva: ei indică o metodologie alternativă, care după părerea lor ar fi mai potrivită, fiindcă pornește de la supoziții mai realiste despre viața socială. Iar o asemenea alternativă indicată este, de obicei, una colectivistă sau holistă.

Orice critică de acest gen este însă greșită din punct de vedere epistemologic. Fiindcă ea se adresează ipotezelor simplificatoare care stau la baza construirii unor modele teoretice, iar nu modelelor ca atare. Or, dacă vrem să discutăm capacitatea unei ipoteze de a da seamă de „faptele reale”, ceea ce trebuie să facem este să abordăm modelele care sunt construite cu ajutorul acestora: nu ipoteza *per se*, ci modelele pot fi confruntate cu realitatea. (Întâlnim aici aceeași situație menționată în secțiunea anterioară, când am adus

în discuție criticile la adresa ipotezei actorului rațional³².) Un autor precum A.N. Whitehead numea la un moment dat „sofismul concretului prost plasat” această strategie de a critica: deoarece critica se îndreaptă către o idee abstractă, iar nu către modelele concrete construite cu ajutorul ei. În al doilea rând, critica este greșită fiindcă de fapt nu are un obiect definit. Căci, la o adică, orice ipoteză teoretică este simplificatoare și, deci, nu e posibil să o respingi exact pe acest motiv fără ca astfel să faci implauzibilă acceptarea oricărei alteia.

O a doua critică făcută individualismului metodologic este că acesta presupune că orice fenomen ori proces social este rezultatul acțiunii raționale și conștiente a indivizilor umani. Or, sună critica, această idee este implauzibilă. Sunt atât de multe fenomene sociale și chiar economice care nu pot fi descrise ca rezultate ale acțiunilor conștiente, maximizatoare, ale oamenilor. Critica are două părți. Prima se adresează mai degrabă ideii de actor rațional. Dar nu este necesar ca individualismul metodologic să presupună că indivizii sunt raționali; de aceea, criticile la adresa actorului rațional nu vizează neapărat și individualismul metodologic. Ca de-a doua parte a criticii constă în susținerea că în măsura în care individualismul metodologic presupune că fenomenele sociale sunt rezultate ale acțiunii conștiente ale oamenilor, el nu e plauzibil. Problema este că individualismul metodologic nu se bazează pe această idee. Dimpotrivă, o preocupare constantă a individualiștilor a fost aceea de a explica ca neintenționate fenomene pe care mulți erau tentați să le considere ca scopuri conștient propuse de actorii individuali. Cum se cunoaște, în teoria economică explicațiile individualiste

³² Nu este aici locul să discutăm acceptabilitatea acestui punct de vedere epistemologic. Aș dori totuși să menționez că în spatele argumentării formulate se găsește o *concepție structuralistă asupra teoriilor științifice*, pe care o susțin.

de tipul mâinii invizibile (Smith: 1963, cap. IV2) arată că omul „promovează constant scopuri care nu sunt parte a intențiilor sale” și ca urmare rezultatele sociale sunt în cea mai mare parte consecințe neintenționate ale acțiunii individuale. Forme variate ale acestor argumente de tip clasic sunt explicit folosite de individualiști (Nozick: 1997, pp. 60 – 64; Hayek: 1944); explicații care fac apel la argumente noi de tipul mâinii invizibile au fost propuse cu țintă explicit politică (Olson: 2000, pp. 12 – 13).

Cea de-a treia critică a individualismului metodologic este că acesta e o formă de reduționism: întrucât explică socialul prin acțiunile individuale, el reduce, „coboară” faptele sociale la chestiuni de psihologie (Durkheim), consideră că societatea nu este ceva de sine stătător, ci doar suma, agregarea indivizilor. Pentru mulți critici, chiar cuvântul „reduționism” are o conotație degradantă, peiorativă. Dimpotrivă, unii susținători ai individualismului metodologic sunt bucuroși să afirme că acesta are proprietatea de a fi reduționist, considerând că e vorba de o calitate care merită scoasă în evidență. Unul dintre aceștia este Elster; potrivit lui, a oferi o explicație detaliată a unui fenomen este un scop în sine: individualismul ne mărește înțelegerea fenomenelor sociale tocmai prin aceea că le reduce la agregări detaliate ale comportamentelor individuale. „A explica înseamnă a furniza un *mecanism*, a deschide cutia neagră și a arăta care sunt elementele de bază, roțițele mecanismului, dorințele și credințele care generează rezultatele agregate” (Elster: 1985, p. 5).

Formulând obiecția că este un reduționism, criticii individualismului nu atacă numai înțelegerea acestuia ca individualism metodologic. Reduționismul, par ei să considere, subminează de asemenea individualismul teoretic și cel ontologic. În sens teoretic, individualismul este reduționist fiindcă pretinde că orice teorii care fac apel la concepte despre entități supra- sau ne-individuale

pot fi reduse la teorii individualiste. În sens ontologic, individualismul este reduționist fiindcă pretinde că proprietățile sistemelor sau complexelor sociale pot fi înțelese ca „reductibile” la proprietățile indivizilor și ale acțiunilor lor. Să tratăm pe rând aceste obiecții.

Reducere teoretică. A reuși reducerea unei teorii la o alta este un obiectiv important al unui om de știință. În științele naturii se dau ca exemple standard reducerea termodinamicii la mecanica statistică, a mecanicii solidului rigid la mecanica particulelor, a hidrodinamicii la mecanica punctului material (chiar a mecanicii clasice a particulelor la mecanica relativistă, pentru cazul limită în care vitezele considerate sunt mici în raport cu viteza luminii) etc. Reducerea este așadar o chestiune care privește raporturile între două teorii științifice. Presupunem că avem două teorii: prima vorbește despre obiecte de tipul X , a doua despre obiecte de tip Y . Când spunem că o teorie „vorbește” despre un tip de obiecte, înțelegem că în limbajul acelei teorii există anumiți termeni prin care este descris comportamentul obiectelor respective. Acești termeni exprimă proprietăți ale obiectelor respective, relații între ele – la modul general, ei desemnează anumite funcții definite pe obiectele respective.

Să luăm un exemplu. O teorie (termodinamica) vorbește despre gaze; o a doua teorie (mecanica statistică) vorbește despre agregate imense de particule în mișcare. Cu alte cuvinte, prima teorie vorbește despre sisteme termodinamice cu ajutorul unor funcții definite pe acestea (de exemplu, presiunea gazului, volumul acestuia, temperatura lui etc.), iar a doua despre sisteme statistice (mulțimi de particule) în termenii unor funcții definite pe ele (de exemplu, viteza particulelor). Când vom spune că prima teorie este redusă de a doua? Pentru aceasta, doi pași trebuie parcurși. Mai întâi, conceptele fundamentale ale primei teorii trebuie puse în corespondență cu

conceptele celei de-a doua teorii. În cazul nostru, ideea de bază este aceea de a considera că un sistem termodinamic (un gaz) constă dintr-o mulțime de particule în mișcare (un litru cub de oxigen este o mulțime uriașă de molecule O_2 de oxigen). A doua pas este acela de a arăta că legile fundamentale ale primei teorii pot fi deduse (pe baza corespondenței dintre conceptele teoretice) din legile primei teorii. Analog, în teoria economică ideea reducerii apare în discuția cu privire la fundamentele micro ale macroeconomiei: a reduce o teorie macroeconomică la o teorie microeconomică înseamnă a defini conceptele macro în termeni microeconomici (care deci privesc acțiunile actorilor) și, apoi, a arăta cum susținerile macro-teoriei devin susțineri despre acțiunile acestor actori. Așa cum am văzut, descriind individualismul metodologic Hayek (1942) făcea o analogie tocmai cu fizicianul care, studiind atomii individuali, încearcă să vadă cum aceștia se pot combina în complexe sau sisteme mai mari.

Criticii individualismului nu acceptă însă că e posibil să reducem orice teorie socială la una despre indivizi și despre acțiunile lor. Iată în acest sens un argument formulat de K. Arrow: să ne gândim, spune el, la cel mai cunoscut model economic, cel al echilibrului competitiv general. În acest model atât firmele cât și indivizii se comportă rațional, vor adică să acopere costurile din venituri. Alegerile lor, de asemenea, se presupune că depind de mulți factori, precum gusturi, atitudinile față de risc, așteptările privind viitorul. Dar să observăm că toți acești factori sunt individuali. Se poate însă conchide de aici că acest model e unul care satisface cerințele individualismului metodologic? Arrow se îndoiește. Motivul este simplu: în acest model indivizii și firmele iau prețurile ca date; ca urmare „rămâne încă un element care nu este individual: anume, prețurile cu care se confruntă firmele și indivizii. Ce individ a ales prețurile? Cel puțin conform teoriei formale, nimeni. Ele sunt determinate pe

(nu de) anumite instituții sociale cunoscute drept piețe, care egalez cererea și oferta” (Arrow: 1994, p. 4). Generalizarea e acum ușor de făcut: „Orice model economic la care ne putem gândi include principii și concepte sociale ireductibile” (p. 2).

Cum răspund individualiștii acestei critici nu vom putea vedea însă efectiv decât mult mai târziu, în capitolele 4 și 5: fiindcă răspunsul va consta în a arăta că **instituțiile**, precum de exemplu piețele, pot fi înțelese ca alegeri de un anumit tip ale agenților (raționali) individuali. Așa cum argumentează Ostrom (1998), modelele actorului rațional de generația a doua se concentrează tocmai asupra modului în care se realizează acțiunea colectivă a indivizilor în cadrul unor aranjamente instituționale create de chiar aceștia.

Reducere ontologică. Individualismul în sens ontologic susține că doar indivizii și acțiunile lor sunt „reali” sau „reale”. Oricare ar fi alte „entități sociale”, proprietățile acestora pot fi reduse la proprietățile entităților reale – indivizii. Descriind fenomene sociale, am putea face apel la entități precum „armata” ori „parlamentul” ori „guvernul”; spunem de exemplu: armatele statelor din Tratatul de la Varșovia au invadat Cehoslovacia în 1968; sau: Parlamentul României a votat legea învățământului în 1995; sau: guvernul României a decis ștergerea datoriilor firmei X etc. Dar pare rezonabil să acceptăm că astfel de susțineri – dacă sunt adevărate – sunt astfel numai în virtutea unor fapte privind comportamentele, credințele, intențiile, sentimentele unor persoane individuale. Dacă există armate, parlamente, guverne, acestea sunt întreguri ale căror proprietăți sunt „constituite” de proprietățile indivizilor și de relațiile dintre aceștia.

Argumentul este așadar de felul următor: să presupunem că ar exista fenomene colective, holiste, de exemplu „fapte sociale”. Este însă fără sens să vorbim de astfel de entități fără a accepta că acestea

au proprietăți. Or, proprietățile lor pot fi „redușe” la cele ale indivizilor. Ele sunt redundante: sunt de fapt complexe de proprietăți ale indivizilor.

Această teză individualistă este criticată de holiști. Ei consideră că teza este prea tare; ea dă laoparte prea brutal fapte ori entități pe care uneori avem bune motive să le acceptăm. Să ne gândim la următoarea analogie. Noi vedem că obiectele au culori. Ce culoare are un obiect depinde de proprietățile luminii și de proprietatea acestuia de a reflecta lumina cu o anumită lungime de undă; apoi, faptul că vedem o anumită culoare depinde și de proprietățile fiziologice ale organelor noastre de simț, precum și de structura experienței noastre. Plecând de aici, se poate argumenta că „culoarea” unui obiect nu constă în nimic altceva decât aceste proprietăți fizice și fiziologice. Dar vederea culorii este un fenomen psihologic; și nu pare ușor de acceptat că am putea pur și simplu să eliminăm din limbajul nostru termenii privind culorile și să-i înlocuim cu expresii în care e vorba doar despre lumină și despre organele noastre de simț. La fel, chiar dacă armata, parlamentul sau guvernul pot fi astfel înțelese încât să nu facem apel decât la proprietățile persoanelor implicate, rămâne totuși sentimentul că acestea sunt totuși ceva mai mult. Fenomenele sociale au proprietăți care, deși legate de cele ale indivizilor din societate, sunt totuși ceva mai mult, sunt într-un fel „emergente” și, de asemenea, sunt „ireductibile”.

Există mai multe încercări de a împăca cele două tipuri de susțineri formulate aici. Pe de o parte, avem susținerea că proprietățile fenomenelor și entităților sociale sunt redundante față de cele ale indivizilor (și ale acțiunilor lor), sunt implicit specificate atunci când le specificăm pe acestea din urmă. Ele nu adaugă nimic înțelegerii realității: putem descrie viața socială în termenii proprietăților indivizilor și de asemenea făcând apel la fapte, entități ori fenomene sociale – dar în acest al doilea caz nu am spus nimic în

plus despre lume, doar am descris-o într-un alt mod³³. Pe de altă parte, avem susținerea că proprietățile sociale sunt totuși emergente, autentice, „noi”.

O primă încercare de a împăca cele două susțineri utilizează o extensie a teoriei jocurilor, anume tehnicile sistemelor adaptative complexe (Axelrod: 1997). Ideea este aceea de a lua ca dată existența unor agenți și de a genera, pe baza interacțiunilor dintre aceștia, actori de un nivel mai înalt. Care este mecanismul prin care organisme unicelulare, interacționând, produc ceva mai complex, care ajunge să fie tratat ca un singur organism multicelular? În mod analog, cum apar noi actori politici? Cum apar de exemplu state noi? (Exemplul poate cel mai cunoscut e acela al formării S.U.A. din cele treisprezece colonii care au luptat pentru independență.)

O a doua încercare pe care o vom menționa aici apelează la conceptul de **superveniență**. Introdus de către filosofi – a se vedea Kim (1990), Kincaid (1997), Stalnaker (1996) – conceptul pare să reușească să dea seamă de ambele tipuri de susțineri: socialul nu se reduce la individual, dar este într-un sens redundant.

În general, să presupunem că avem o colecție de proprietăți de tip A (ale unor fapte, entități, fenomene de felul A) și o altă colecție de proprietăți de tip B (ale unor fapte, entități, fenomene de tip B). În exemplul nostru intenționat, proprietățile de tip A sunt sociale, cele de tip B sunt individuale.

³³ Trebuie încă o dată accentuat că aici avem în vedere chestiuni ontologice: nu relația (de reducere) dintre o teorie despre fapte, entități ori fenomene sociale și o teorie despre indivizi și despre acțiunile lor, ci relația ontologică dintre două colecții de proprietăți: cele ale faptelor, entităților ori fenomenelor sociale și cele ale indivizilor și acțiunilor lor. În al doilea rând, această din urmă relație este una globală: nu avem în vedere relația dintre o proprietate a unei entități sociale și o alta a indivizilor, ci relația între cele două colecții de proprietăți luate ca întreg.

Superveniența: O proprietate de tip A supervine pe o colecție de proprietăți de tip B dacă și numai dacă:

- dacă două obiecte sunt identice în ceea ce privește proprietățile de tip B, atunci nu diferă în raport cu proprietatea de tip A (sau o au ambele, sau nu o are niciunul);
- un obiect nu se poate schimba în ce privește proprietatea de tip A (o satisface mai mult sau mai puțin, ajunge să o aibă ori o pierde) fără să i se modifice într-un anumit fel proprietățile de tip B. (cf. Dancy, Sosa: 1993, p. 500)

În cazul nostru, socialul supervine pe individual³⁴ în sensul următor: să presupunem că două grupuri de oameni sunt identice în ceea ce privește proprietățile indivizilor care le compun și relațiile dintre ei. Atunci ele vor fi caracterizate de aceleași proprietăți sociale. Sau, altfel formulat: dacă cele două grupuri pot fi caracterizate prin proprietăți sociale diferite, atunci înseamnă că ele diferă și în ceea ce privește proprietățile indivizilor care le compun sau relațiile dintre aceștia.

Plecând de aici, unii autori au propus o reformulare a individualismului care să fie compatibil cu această înțelegere în sens **subvenient a indivizilor**. Formularea este slabă, în sensul că face susțineri mai ușor acceptabile cu privire la rolul indivizilor în viața socială (în particular, nu implică un reduționism). În cele ce urmează vom face apel la o astfel de înțelegere a individualismului; de aceea, vom încheia acest capitol cu redefinirea lui (Kincaid: 1997):

Principiul exhaustivității. *Indivizii epuizează lumea socială:* fiecare entitate din domeniul social este sau un individ sau o sumă de astfel de indivizi.

Principiul determinării. *Indivizii determină lumea socială:* din faptul că au fost determinate toate faptele relevante despre indivizi decurge că sunt determinate toate faptele relevante despre faptele, entitățile, fenomenele sociale.

³⁴ Ceea ce, repet, nu înseamnă și că socialul este reductibil la individual.

plus determină o putere de vot mult mai mare a Alianței D.A. față de PSD. Situația din Camera Deputaților pare să indice că formarea guvernului Tăriceanu a fost determinată de factori care nu au ținut atât de mult de puterea de vot a Alianței D.A. Factori politici, precum influența președintelui Băsescu, par să fie responsabili de formarea unei anumite majorități și deci a guvernului Tăriceanu⁵⁵.

Ca să conchidem, indicatorii de tip Shapley-Shubik și de tip Banzhaf încearcă să surprindă aspecte diferite ale puterii unui jucător de a influența prin votul său deciziile luate (și, de aceea, în diferite contexte un tip de indicatori poate fi mai relevant decât altul). În primul caz avem în vedere proporția diferitelor ordonări sau aranjamente posibile în care respectivul votant are un rol critic. În cel de-al doilea puterea de vot a unui jucător e definită în raport cu capacitatea sa de a face ca o coaliție învingătoare să devină pierzătoare dacă el ar defecta. În acest sens, primul indice privește mai degrabă formarea coalițiilor, în timp ce al doilea se referă mai degrabă la modul în care se petrece destrămarea lor.

⁵⁵ S-ar putea argumenta că analizele referitoare la cazul românesc, după alegerile din 2004, pot fi viciate de un aspect important: anume că ele nu au în vedere faptul că PRM are o poziție privilegiată, în sensul că el nu este dorit de nici un alt partid pentru a realiza o alianță de guvernare. Ca urmare, va continua argumentul, numărarea alianțelor posibile nu trebuie să ia în seamă și pe care care ar include PRM. Sigur, în ceea ce privește formarea guvernului acest lucru putea fi considerat într-o anumită măsură ca fiind corect; dar lucrurile cred că stau altfel dacă vom considera nu formarea guvernului, ci practica efectivă din Parlament de a vota legi – anume, aici am în vedere legi organice. În 2005 și 2006 s-au format multe coaliții între partidele parlamentare, care au cuprins PRM. Ca urmare, cred că analiza în aceste situații este corectă dacă se calculează ca aici indicii respectivi, deci incluzând PRM.)

Capitolul 5. Instituții și acțiune colectivă

5.1. Acțiunea colectivă

În acest capitol vom reveni la problema cooperării între actorii raționali. 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, ideea de acțiune colectivă urmărește să ofere o perspectivă asupra problemei centrale analizate în această lucrare și cu care ne-am întâlnit în mod repetat până acum: în ce fel este posibil să facem consistentă raționalitatea individuală 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 interese, controlului cetățenilor asupra guvernării într-o democrație. (Ostrom: 1998, p. 1)

În capitolele anterioare (îndeosebi în Capitolul 2) 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 ca în unele situații comportamentul rațional al membrilor unui grup (în particular, al votanților în cazul alegerilor în comitete sau al alegerilor de masă) să producă prin agregare o preferință socială inconsistentă (netranzitivă). În Capitolul 4 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 asigură jucătorilor cele mai mari câștiguri posibile. Dimpotrivă, deși oamenii sunt raționali, ei nu reușesc să facă cele mai bune alegeri. 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, pe care o vom discuta foarte pe larg mai jos. 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 cirezi de vaci. Vreme îndelungată văcarii au folosit acea pășune fără probleme: numărul vacilor era îndeajuns de mic încât pășunea să se regenereze în chip natural de-a lungul fiecărui an. Dar, odată cu creșterea numărului de vaci (și a numărului de cirezi), s-a ajuns la o situație în care

¹ Traducerea titlului articolului lui Hardin nu este cea mai fericită, chiar dacă îmi este 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 paragraful 5.1.1), 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.

pericolul suprapopulării 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 vacile existente nu vor mai putea găsi hrana necesară. Să presupunem acum că văcarii sunt persoane raționale: ei încearcă așadar să își maximizeze utilitatea. Fiecare dintre ei va judeca în felul următor: dacă adaug cirezii mele încă o vacă, atunci utilitatea pe care o voi obține este 1; dar noua vacă va crește pericolul suprautilizării pășunii, deci voi avea și costuri. Acestea se distribuie între toți văcarii și deci sunt egale cu $1/n$, unde n este numărul total al vacilor aflate pe pășune. Or, este evident că pentru fiecare văcar câștigurile sunt mai mari decât costurile – și deci alternativa pe care este rațional să o aleg este aceea de a adăuga încă o vacă cirezii mele. Necazul este însă acela că dacă toți văcarii sunt raționali, ei toți vor judeca în același fel, și deci vor decide să adauge noi vaci cirezilor lor. Însă, în acest caz, pășunea se va suprapopula în mod sigur, ea nu se va mai putea regenera și, posibil, văcarii își vor pierde o mare parte din cirezi, din cauza lipsei de hrană. Vrând să acționeze rațional, deci să își 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 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 neocolit². Tragedia, zice Hardin, constă în aceea că fiecare văcar

este blocat într-un sistem care îl constrânge să-și mărească cireada fără limite – într-o lume care este limitată. Ruina este

² 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: *Science and the Modern World*, Mentor, New York, 1948, p. 17).

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 socială³. Din nefericire, 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, aruncă anual o cantitate tot mai mare de dioxid de carbon în atmosferă. Fiecare stat are rațiunile sale pentru a proceda astfel (și care țin în deosebi de nevoia de dezvoltare economică). 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 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 vreo valoare pentru nimeni⁴. (Un exemplu:

³ 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).

⁴ 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 Cantabria, în Spania, se găsește o peșteră celebră – Altamira – cu picturi rupestre. Peștera e mică, dar la finele secolului trecut ajunseser 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 țările foste 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 delikte în stil mafiot. Occidentalii, cel puțin, nu se așteptau că ridicarea cortinei de fier va genera 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 pe finanțele publice. Odată cu sfârșitul regimului, costurile aplicării planului economic, sprijinirii întreprinderilor neeficiente, 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

într-una universitară sunt bunuri comune de genul celor discutate de Hardin: citorii, fiecare în parte, nu au grijă de ele, iar distrugerea lor e rapidă. La fel sunt căminele studențești: ritmul rapid de deteriorare a acestora e datorat statutului lor de bunuri comune, pe care generațiile de studenți le folosesc.

a economiei de piață și sunt mai puțin costisitoare decât drepturile pozitive. Așa ceva nu s-a întâmplat ... 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, subsidii guvernamentale, împrumuturi aproape gratuite și scutiri de taxe. Odată ce au atins aceste scopuri, sectorul privat rămas a fost expus unui sistem de taxe prădalnic și a trebuit să mituiască oficialii pentru a evita plata taxelor. Acestea se întâmplau într-un moment în care oportunitățile pentru a comite delictе 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 extra-legale de a pune capăt disputelor. (Varese: 1997, p. 580)

Cum poate fi abordată această problemă? Răspunsurile 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 nicio tragedie de care să ne înspăimântăm: 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, nu e neapărată 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 dat fiind că argumente puternice, construite în modalități foarte diferite, invocă toate același tip de concluzie:

că există o tensiune gravă între raționalitatea individuală și cea colectivă. Cea de-a doua formă a răspunsurilor oferite 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.

În cele ce urmează vom avea în vedere răspunsul care este formulat pornind de la, și raportat în primul rând, la abordarea lui Olson. Vom proceda în felul următor. Mai întâi voi introduce câteva concepte care sunt esențiale în cele ce urmează. Cum am văzut, Hardin argumentează că situațiile descrise de el privesc comportamentul nostru când suntem confrunțați cu „bunuri comune”. Ce sunt acestea? Ce caracteristici speciale au ele? Cum se deosebesc acestea de alte bunuri? Apoi vom prezenta punctul de vedere formulat de Olson și vom analiza aplicațiile și dezvoltările acestuia, mereu în raport cu principalele tipuri de răspunsuri sugerate.

Înainte de aceasta vom da însă un exemplu în care analiza lui Hardin se aplică de-a dreptul direct. E vorba de programul european de mobilități studențești ERASMUS⁵.

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 educație. Programul a fost inițiat în 1995 de țările membre ale U.E., apoi la el 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

⁵ Expunerea care urmează îi datorează foarte mult doamnei Monica Calotă.

Ministerul Educației Naționale (MEN) iar cealaltă jumătate sunt plătiți din Fondul Național PHARE.

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

În fiecare an, până la 1 noiembrie, o universitate poate depune la Comisia Europeană la Bruxelles un proiect prin care cere finanțare pentru următoarele activități:

- Cooperare europeană interuniversitară.
- 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 U.E., 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 (ținând 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 vom pleca este că suma fixă destinată Acțiunii ERASMUS are caracteristicile “pășunii” lui Hardin. O situație “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 8291 de luni-student și grantul mediu rezultat conform mecanismului descris anterior a fost de 359 euro/lună. (Aici trebuie precizat că maximum admisibil, conform regulilor Comisiei, este 500 euro/lună și că semnificația grantului nu este aceea a unei burse care să acopere toate costurile de transport, cazare și subzistență ale studentului în străinătate, ci este un supliment de bursă, care se adaugă la alte finanțări: bursa în România a studentului, cofinanțare proprie, sponsorizari 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), și astfel au reușit să crească grantul lunar real la 472 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 actori! 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 euro. (În realitate, universitățile au micșorat numărul de luni pentru un student, crescând grantul real mediu la 368 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 euro /lună, iar pentru a-l ridica la 250-300 euro/lună, universitățile au scăzut rata de realizare undeva în jur de 50%. Or, scăderea ratei de realizare sub 50% atrage după sine 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 în situația de a produce 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 fonduri⁶ (sau ca studenții

⁶ 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 (predecesora actualii 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

inluși în aceste mobilități să fie doar cei cu posibilități financiare proprii – contrar spiritului programului ERASMUS).

Să vedem acum în ce fel s-au comportat actorilor relevanți. În anii care au urmat situația a evoluat tot mai mult în direcția deja evidențiată. Actorii semnificativi sunt universitățile, autoritățile la nivel național (ANPCDEFP și MEN) și Comisia Europeană. Nu voi accentua asupra acțiunilor acestora din urmă⁷ 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 alocate 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 cuprinsă între 80-90% s-a aplicat o penalizare de 5%, ajungându-se 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 MEN. MEN, împreună cu Consiliul Național SOCRATES, a decis ca proiectele universităților să fie trimise la Bruxelles numai după ce au fost depuse în prealabil la ANS, care putea verifica cererile

fapt, adăugând cuantumul 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 MEN, 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 MEN.

⁷ În Mundall (2006) este menționată îngrijorarea Comisiei Europene în ce privește starea programului de mobilități ERASMUS și felul în care această problemă e abordată în Marea Britanie. A se vedea și Lanzendorf, Teichler (2003), Teichler (2004).

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 euro/lună, și o ușoară ridicare a ratei de realizare a lunilor de mobilități.

O soluție intuitivă este aceea de mări pășunea: dacă pășunea e mai mare, atunci va exista mai multă iarbă, iar numărul utilizatorilor ei va putea crește. 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 euro la bugetul ERASMUS, ceea ce a dublat practic grantul pentru fiecare student selectat. Alternativ, MEN a propus Consiliului National al Rectorilor o strategie de cofinanțare a studenților ERASMUS din veniturile extrabugetare ale universităților.

Problema este însă că MEN nu poate face decât recomandări, nu poate impune, de exemplu, condiționarea participării unei universități la programul ERASMUS de obligativitatea asigurării, pentru fiecare student ERASMUS, a unei sume minime de circa 600-700 euro/lună (grant ERASMUS + cofinanțare din venituri extrabugetare). Trebuie remarcat că o astfel de soluție hobbesiană (așa cum o vom numi mai jos, în secțiunea 5.1.3) e nefezabilă (chiar dacă MEN a avut inițial intenția s-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 eligibile⁸.

⁸ 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

5.1.1. Alegerea rațională și bunurile publice

Ne amintim, din secțiunea 4.4, că atunci când avem o situație de tipul dilemei prizonierului cu un număr n de jucători este posibil să apară un element nou, anume anumite beneficii sociale. Exemplul pe care l-am discutat era următorul. Presupunem că un număr n de jucători interacționează. Dacă cel puțin m dintre aceștia cooperează (și deci cel mult $n - m$ defectează) atunci 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 pietru drumul de servitute – fapt care este evident în beneficiul fiecăruia 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 a asfalta drumul) 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 își maximizeze câștigul – jucătorul nostru va alege să defecteze, deci va alege alternativa D.

de care beneficiază studenții prin programul ERASMUS nu mai apare atât de important ca în acei primii ani.

Dacă însă și ceilalți jucători sunt raționali⁹, atunci fiecare va considera că cea mai bună strategie de acțiune este aceea de a fi defecta. Cum în această situație mai mult de $n - m$ jucători vor defecta, beneficiul social nu va fi produs, iar fiecare jucător va obține un beneficiu egal cu 0 – exact așa cum prezice teoria în cazul aranjamentelor de tipul dilemei prizonierului. Ceea ce e nou aici e faptul că astfel beneficiul social (asfaltarea drumului) nu se mai produce. Sau, reluând exemplul din secțiunea 4.4, când acum câțiva ani în urma unui control s-a constatat că pe un tren personal folosit de navetiști majoritatea covârșitoare a acestora nu aveau bilet, compania de căi ferate a decis suspendarea aceluia tren – rezultatul fiind deci că beneficiul social nu s-a mai produs. 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 blatist.

Problema pe care suntem pe cale să o analizăm este crucială pentru știința politică, fiindcă ea vizează în mod direct felul în care interacțiunile „politice” diferă de celelalte interacțiuni între oameni. Atunci când oamenii interacționează privat, coordonarea dintre ei este în general considerată ca realizându-se prin intermediul diferitelor piețe. Exemplul cel mai simplu e cel al vânzării-cumpărării de bunuri precum alimente, hrană, automobile, locuințe. Coordonarea schimburilor se face aici prin mecanismul cererii și ofertei. Când însă oamenii interacționează între ei în chestiuni publice, lucrurile par să fie de 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 este

realizată printr-un sistem integrat de comandă, în care nivelele mai joase ale administrației sunt subordonate celor mai de sus¹⁰.

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 care va fi susținut aici este sceptic în privința acestor obiective. Așa cum am argumentat încă în primele pagini ale acestui volum, încercările de a defini o știință prin raportare la un domeniu al realității nu sunt convingătoare; știința se definește mai degrabă 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. Dar este de chestionat și altceva: dacă într-adevăr se poate susține că interacțiunile în spațiul public între oameni solicită ca instrumentele de coordonare ale acestora să fie de tip vertical, prin intermediul administrației publice. Argumentarea formulată mai devreme indica un temei ai

¹⁰ 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 supoziția că ceea ce e 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.

⁹ Iar acest lucru este cunoaștere comună între ei.

acestei distincții: faptul că serviciile oferite de stat prin intermediul organizațiilor administrației publice sunt diferite de cele care se pot obține prin intermediul pieței libere. După care se conchi-dea că mecanismele de coordonare pentru furnizarea serviciilor trebuie să fie diferite. Mai jos se va argumenta că problema e mai profundă decât pare: că în discuție nu sunt atât piețe și organizații ale administrației publice, nici diferențele dintre ele, ci tipurile de mecanisme prin care se realizează cooperarea dintre oameni. Or, tocmai acestea sunt cele mai semnificative pentru a înțelege natura relațiilor politice dintre oameni.

Vom începe prin a analiza prima din cele două susțineri: că putem distinge între bunuri sau servicii diferite, de care noi beneficiem ca membri ai societății. Vom discuta în această secțiune patru tipuri de bunuri – **private, comune, vămuite și publice** – și vom arăta în ce mod acestea pot fi corect caracterizate. În secțiunile următoare ne vom concentra pe consecințele ce pot fi trase din asumarea diferențelor între aceste tipuri de bunuri. Vom vedea că multe dintre supozițiile 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 vom formula o înțelegere mai generală (în perspectiva unei teorii instituționale a alegerii raționale) a acestei probleme.

Patru tipuri de bunuri. Bunurile cele mai obișnuite – cele cu care ne întâlnim la tot pasul – sunt cele private. Sunt bunurile pe care le utilizăm 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 siguranța 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 asupra domeniului este foarte extinsă; a se vedea de exemplu Ostrom, Ostrom: 1999; Lipsey, Chrystal: 1999, Cap. 23). De obicei două caracteristici sunt considerate ca relevante în acest context, permițând să distingem între bunuri precum cele private și cele care nu sunt astfel: *exclusivitatea și rivalitatea*.¹¹

Exclusivitatea. Ea privește existența unui agent care are capacitatea de a împiedica un utilizator potențial al acelui bun să îl folosească. De pildă, pe piața 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 legitim respinge pretenția de a bea din acea sticlă. Dar odată ce am cumpărat sticla, eu pot să o folosesc și pot la rândul meu să nu permit altcuiva să folosească acest bun. Exclusivitatea e o caracteristică necesară a bunurilor private.

Însă uneori accesul unui agent la folosirea unui bun este de un alt fel. Nimeni nu mă poate împiedica să respir aer; și nu pot fi împiedicat să ascult un anumit post de radio când merg cu autoturismul. În primul caz aerul este un bun care e „furnizat” de natură; în cel de-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

¹¹ 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.

furnizat ”în eter” de un agent uman, fie el public sau privat. Unii agenți vor să furnizeze astfel de bunuri; alte dați faptul că beneficiaz de un bun nu e rezultatul unei acțiuni intenționate 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 drumul 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”.

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 acel bun. 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 – și anume într-o cantitate și calitate nediminuate. Dacă eu ascult un anumit post de radio când merg cu autoturismul meu, aceasta nu înseamnă că ție îți rămâne mai puțin din acea transmisiune și de o calitate mai proastă. Tot așa, eu beneficiaz 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 obsevăm că așa ceva se întâmplă dacă 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 căsuța din stânga sus – au fost formulate deja. E interesant să notăm că bunurile care nu sunt private – și numite uneori **colective** – sunt de trei feluri. Mai întâi avem bunuri vămuite¹² (caracterizate prin exclusivitate și nerivalitate), precum autostrăzi cu taxă, emisiunile codate ale unor posturi de televiziune, televiziunea prin cablu, bibliotecile, teatrele, programele de studii universitare. De exemplu, accesul la emisiunile unui post de televiziune codat este accesibil 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 aceluia post nu face ca vecinul meu să aibă mai puțin acces la el. Programele de studii oferite de universitățile din România sunt de asemenea vămuite. 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 aceleași facilități precum oricare alt student¹³. Cluburile sunt exemple semnificative de bunuri vămuite (Sandler: 1992). Ele sunt asociații voluntare care

¹² În engleză, „toll goods”.

¹³ În privința universităților românești, uneori știm prea bine ca nu e așa; nu sunt suficiente copii ale cursurilor sau ale altor cărți ori reviste la bibliotecă, locurile în cămine sunt puține etc. Supraaglomerarea face ca bunul respectiv să nu mai fie nerival.

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, librării până la organizații precum Uniunea Europeană.

Bunurile comune – caracterizate prin neexclusivitate și rivalitate – sunt de tipul pășunii 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 țânțarilor, apărarea națională, ordinea publică într-o comunitate – toate acestea sunt bunuri publice. Căci, de pildă, dacă se împrăștie de către primărie substanțe împotriva țânțarilor pe întreaga suprafață a orașului (și pe o întinsă suprafață în jurul orașului!), atunci niciunul dintre locuitori nu este exclus de la protecția împotriva înțepăturilor acestora, iar de acest bun beneficiem cu toții – și la fel se poate argumenta pentru celelalte bunuri date aici ca exemplu. Ordinea publică este, în mod paradigmatic, un bun public: este neexclusiv, fiindcă nimănui nu i se respinge posibilitatea de a beneficia de ea; și este un bun nerival, fiindcă (în cazurile obișnuite¹⁴), 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 uităm la bunurile care nu sunt exclusive. Deoarece eu pot beneficia de un astfel de bun chiar fără a plăti, nu am niciun stimulent să contribuie la producerea lui (să ne uităm din nou la tabelul prezentat la începutul acestei secțiuni). Un post de radio local poate să anunțe că are dificultăți financiare și cere 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 contribuie. Comportamentul de *blatiști* 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 într-un fel sau altul implicate 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 așa, merge mai departe argumentul, dacă un bun este în proprietate comună, atunci exclusivitatea nu se aplică, fiindcă niciun 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.

¹⁴ 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 și bunuri care nu sunt exclusive e însă independentă de relațiile de proprietate (individuale, 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 aceluși 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. Unele 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 aceluși bun. Dimpotrivă, 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, pășunile sau iazurile – în satele tradiționale românești (citatul de mai jos este din Miroiu, Pircă: 2002, pp. 62 - 63). Organizarea exploatării, de pildă, a pădurilor s-a realizat o lungă perioadă de timp, într-un sistem devălmaș. Pădurile erau îndeajuns de mari (practic nepuizabile), 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 salariate 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 reacționat obștile:

[Î]n primă instanță s-a încercat excluderea completă a membrilor obștei 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.). Dacă acest mecanism de proprietate devălmașă cu beneficiu indirect poate funcționa în cazul pășunilor, a căror capacitate de regenerare este mult mai mare ..., el nu s-a dovedit însă eficient în această situație, datorită exploatării până la limită de către arendași, ca și a faptului că beneficiarilor li s-a lăsat posibilitatea de a strânge din pădure lemne 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 (*vigil*), cu costurile aferente. 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 înșiși a resurselor apropiate. 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 resurse, 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. ...

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 neexclusive (și nerivale), la fel un buletin meteorologic furnizat gratuit de o firmă privată etc. 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 aceasta este ne semnificativă: când cumpăr de la un magazin un litru de lapte, eu nu am direct a face cu firma care a produs laptele; magazinul este unul dintre intermediarii dintre producător și

mine, în calitate de consumator. Dar magazinul nu este *furnizorul* bunului: fiindcă decizia finală dacă să consum sau nu laptele îmi aparține; eu sunt, într-un sens, cel care 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 înșiși îl furnizează. De pildă, lângă București s-au construit case pe o stradă; drumul este distrus, iar primăria nu se grăbește să îl repare (deși proprietarii caselor plătesc impozite); atunci proprietarii caselor se asociază și plătesc ei o firmă care repară drumul. Alte dați 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: fiindcă 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 blatiști). Dacă mai puțin de m membri participă, atunci bunul nu mai este furnizat. De pildă, pentru a elimina poluarea cauzată de autovehicule dintr-o anumită zonă va trebui ca cel puțin 80% din acestea să aibă motor electric. 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 numai de colaborarea acestor trei actori. Ca urmare, putem avea o tehnologie cu **sumare simplă**, sau una cu **sumare ponderată**.

În alte situații furnizarea bunului comun se face însă altfel. **Tehnologia verigii slabe** are numele provenit din analogia 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 niciunde; cea mai slabă porțiune a fortificației e cea care dă măsura furnizării bunului – anume securitatea orașului sau a zonei respective. La fel, acțiunile profilactice care urmăresc apărarea de o boală se bazează pe o astfel de tehnologie. Să ne amintim că în primăvara lui 2006 faptul că într-un singur loc (la o fermă din Codlea) nu s-au respectat reglementările și păsările au contractat gripa aviară a făcut ca boala să se răspândească într-un mod foarte greu de controlat. Dimpotrivă, **tehnologia celei mai bune lovituri** 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 remediei 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.¹⁵

¹⁵ Există, desigur, și alte modalități de clasificare a tehnologiilor de producere a bunurilor publice. De pildă, funcția de producere poate fi liniară, logaritmică etc.

Mai mult sau mai puțin. Exclusivitatea și rivalitatea nu sunt proprietăți *categorice*: altfel zis, el pot fi avute de un bun 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, alteori felul în care un bun are o proprietate se modifică în funcție de context – loc sau moment.

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.

Nici 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 noul proprietar interzice plimbarea turiștilor 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 cirezi. Dar dacă într-un context costurile pot fi mari, într-alt context ele pot deveni rezonabile, iar exclusivitatea nu va mai fi atunci o proprietate a acelui bun. De pildă, pășunea lui Hardin era un bun comun și pentru că a construi garduri era extrem de costisitor. 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 alte cirezi de vaci. Apa consumată în apartamentele dintr-un 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 la un moment dat au putut fi codate, 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 colective, 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.
- Indivizii au în general posibilitatea de a decide dacă să consume sau nu bunurile private; în cazul bunurilor publice de multe ori indivizii nu au această șansă 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 să creeze 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 mereu

așa. Ordinea publică apare ca un bun pozitiv pentru o persoană atunci când ea consideră că aceasta are unele caracteristici care nu încalcă valorile sale fundamentale. De pildă, aș putea considera că ordinea din țară este pozitivă, fiindcă eu cred că existența ei contribuie la protejarea drepturilor cetățenilor din societate și contribuie la promovarea dreptății sociale. Dar tu ai putea să ai 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 cu totul de dorit (proces în care chiar fie și distrugerea ordinii existente îți pare ca ceva de dorit 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 o sută și cincizeci 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 acesta 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 o taxă, va fi rațional pentru compania care deține acel vas 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 în ce loc exact se află.) Argumentul care apare imediat e următorul:

deoarece există acești blatiști, nu este eficient ca bunul comun – farul – să fie furnizat de un agent economic privat: fiindcă agentul economic nu va putea fi compensat normal, încât să își acopere costurile. În general, așa 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 piața liberă. De aceea, se conchide, exemple precum farul (precum și, să zicem, împrăștierea de substanțe împotriva țăntarilor) arată că nu există pe piața liberă stimulente suficiente de mari pentru ca ele să fie produse. Dar ele sunt de dorit să existe. Atunci există o singură soluție pentru a le avea în cantități suficiente: acțiunea guvernamentală.

Este corect un astfel de argument? Exemplul farului (a se vedea Coase: 1974, precum și Shepsle, Bonchek: 1997, cap. 10) poate fi plin de învățăminte în acest sens. Încă în secolul al XIX-lea autori precum J. St. Mill sau H. Sidgwick au formulat ideea că statul trebuie să intervină în economie¹⁶, iar un exemplu favorit era tocmai

¹⁶ Coase (1974) prezintă pasaje din lucrările acestor autori, precum și din cele 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 nicio rațiune generală pentru a presupune că acest lucru [faptul că un individ va obține întotdeauna pe piața 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 supoziție este evident eronată. În primul rând există unele utilități care prin chiar 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 împărțite de vase pe care nu se poate pune în mod convenabil nicio taxă... Pentru o rațiune oarecum diferită și descoperirile științifice, oricât de profitabile ar fi până a urmă pentru industrie, în general vorbind nu au o valoare de piață: invențiile în care descoperirea este aplicată poate fi protejată prin patente; dar măsura în care o anumită descoperire va ajuta invenția este de cele mai multe ori așa de nesigură încât – chiar dacă dacă secretul unei legi a naturii ar fi ținut în mod convenabil – pentru un inventator nu ar merita să îl cumpere în speranța că va face ceva cu el. (Sidgwick, H.: *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 pe data de 01.08.2006)

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 indivizilor. Guvernarea poate interzice tuturor persoanelor să facă un anumit lucru, sau să îl 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 aplice 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, un lucru este să menții o biserică, și cu totul altul să refuzi tolerarea altor religii sau a persoanelor care nu au nicio religie. Un lucru e 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: 1909, Book V, Ch. XI, §1)

Intervențiile de al doilea tip sunt foarte importante, fiindcă pun în discuție un principiu fundamental, acela că **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 avea resursele financiare să plătească educația elementară pentru copiii lor, și chiar dacă le-ar avea, uneori nu ar face-o. De aceea, consideră Mill, e nevoie de intervenția guvernamentală pentru a susține financiar școlile elementare, făcându-le astfel accesibile copiilor săraci: „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” (§16).

După Mill, o clasă largă de cazuri – în care principiul că guvernarea nu poate gestiona problemele indivizilor la fel de bine ca ei înșiși este încălcat – e alcătuită din cele în care trebuie realizate servicii publice importante, dar nu există niciun 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 navigației: 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, nimeni nu va construi faruri din motive de interes personal, până când nu va fi compensat și răsplătit printr-o cotizație obligatorie impusă de stat. (Mill: 1909, Book V, Ch. XI, §15)

R. Coase pune însă în discuție acest exemplu, menit să arate că unele servicii publice pot fi produse numai de către stat. Mill a scris cartea sa în 1848 (cartea 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, se 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 gestiona deja 42, restul de 14 fiind private¹⁷. 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 în alte cazuri: el trebuia să stabilească și să asigure aplicarea drepturilor de proprietate privind farurile (în particular, era necesar să se specifice 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 problematică mai mult decât în alte cazuri.

Morala acestui exemplu este că nu putem conchide din faptul că un bun are anumite caracteristici (nici chiar în cazul în care avem a face cu un bun pur public) 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

¹⁷ Până în 1842 acestea au fost cumpărate de Trinity House.

situațiile în care actorii interacționează. Voi reveni la această chestiune în paragraful 5.1.3.

5.1.2. 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 dintre aceste grupuri (sau, altfel spus, dintre interesele 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, potrivit pluraliștilor, în situații dintre cele mai diverse: membrii unui grup de prieteni, salariații dintr-o firmă, producătorii unui bun, membrii claselor sociale. Iată cum descrie Olson¹⁸ această înțelegere pluralistă a interacțiunilor sociale:

¹⁸ 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 și legate între ele ale termenului "pluralism":

Mai întâi, prin "pluralism conflictual" intenționez 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" intenționez 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

[C]etățenii care au același interes politic se organizează și fac lobby în favoarea lui. Fiecare individ ar aparține astfel unuia sau mai multor grupuri, iar vectorul presiunilor acestor grupuri aflate în competiție ar explica 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 suficienți 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 stimulentele pentru ca ceilalți membri ai 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

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.)

tocmai prin aceea că puterea de a lua decizii nu este concentrată, ci e, dimpotrivă, dispersată între diferitele grupuri din cadrul lor. Pentru pluraliști, într-un stat modern democrat niciun grup sau 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 diverse 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 deciziile¹⁹.

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, așa încât la un moment dat fiecare grup și fiecare individ își pot face auzită vocea. Un exemplu paradigmatic în acest sens e cel oferite de R. Dahl, în cartea sa *Cine guvernează?* (1961). Așa cum am amintit deja în introducerea acestei lucrări, pe baza unei analize empirice detaliate 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 o sută și cincizeci 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 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, puterea însăși era fragmentată între diferiții actori. Grupurile nu acționau concentrat asupra tuturor problemelor: cele care se opuneau într-o problemă puteau să colaboreze, să se unească într-o alta. Și chiar dacă influența directă asupra

deciziilor cheie o aveau puțini oameni, mult mai mulți au putut să le influențeze prin vot. Altfel zis, 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*.²⁰

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, fiindcă ea dă imediat seamă de faptul că în societățile democratice grupurile au un rol atât de important (și explică faptul că, în anii 60, existau marile mișcări sociale pe care le-am menționat).

M. Olson își îndreaptă critica exact asupra acestei chestiuni: dacă oamenii care alcătuiesc un grup au un interes comun, nu decurge în niciun fel și că ei vor acționa pentru a promova acel interes; în particular, nu rezultă că vor apărea și se vor menține organizații, asociații cu acele obiective. Dimpotrivă, argumentează el, ceea ce se poate conchide este că oamenii nu vor acționa pentru a-și 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 să supraestimăm importanța argumentului lui Olson în istoria științelor sociale. Înainte de Olson, cercetătorii din aceste științe presupuneau în mod tipic că oamenii vor acționa instinctiv sau natural pe baza intereselor comune, iar ceea ce

¹⁹ A se vedea și Marsh, Stoker (1995).

²⁰ Apelând la terminologia din Capitolul 2, folosită în prezentarea teoremei lui Arrow, am putea spune: niciun grup nu este dictator.

trebuie explicat este faptul că ei nu acționează. Explicațiile au luat în mod tipic două forme. Într-una legătura dintre interes și acțiune era considerată atât de automată încât inacțiunea însăși era luată ca dovadă că în acea situație nu există un interes comun. În cealaltă, 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 cu interesele lor.

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, așa cum vom vedea, se bazează pe câteva idei foarte simple. Semnificația unei teorii, admite chiar el, stă însă în capacitatea acesteia de 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 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 grup” (Olson: 1999, p. 41). Cu alte cuvinte, logica acțiunii acestora

este aceeași cu logica acțiunii guvernamentale. Dar dacă așa stau lucrurile, atunci din perspectiva teoretică pe care o avem aici în vedere nu putem să spunem că unele genuri de acțiuni – cele ale statului – sunt politice, iar celelalte nu²¹. Dacă vrem să le numim pe primele politice, atunci la fel va trebui să le numim și pe celelalte, fiindcă toate fac același lucru: furnizează bunuri publice. Teoria nu ne furnizează criteriile pentru a considera că acțiunile vizate sunt de naturi diferite.

Am dat acest exemplu pentru a face mai limpede susținerea din această lucrare (a se vedea și Introducerea) că știința politică privește nu acțiunile ori instituțiile statului, ci, mai general, interacțiunile de cooperare între oameni.

Argumentul central. Guvernele, dar și asociațiile, produc bunuri publice. De exemplu, atunci 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 are și nu își va cumpăra niciun 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 bogați, atunci este bună pentru aceștia din urmă și rea pentru primii. Dar,

²¹ O supoziție 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 dacă așa stau lucrurile, atunci problema nu este cea a specificului statului, ci a naturii acțiunii acestor agenții de protecție: ele oferă bunuri colective, iar statul nu oferă bunuri de un tip esențial diferit – ca urmare nu există niciun motiv pentru a separa studiul statului de studiul la modul general al acestor agenții. (Pentru ideea acestor agenții de protecție a se vedea și Nozick: 1997).

într-o democrație, grupuri diferite se pot constitui și pot să își promoveze propriile interese. De ce atunci nu apar frecvent situațiile în care membrii grupurilor mai mari – iar cei săraci sunt, în orice societate, mai mulți decât cei bogați – se organizează și încearcă să își 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 putem beneficia de ele chiar dacă nu contribuim la producerea lor. Eu nu am niciun interes special pentru ca eu să contribui la producerea celui bun: dacă el e 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, adesea nimeni nu observă felul în care mă comport eu. Ca urmare, e rațional ca eu să mă comport ca un blatist. (La fel cum, argumentam în capitolul 3, pare rațional să nu merg la vot.)

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 ori televizoarele ori autoturismele). 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. Pe de altă parte, ar fi și dificil pentru mine să procedez astfel, fiindcă ceilalți producători mă cunosc foarte bine și comportamentul meu de blatist ar fi imediat detectat de ceilalți (care în viitor ar putea să mă excludă de la obținerea unor beneficii).

Există multe texte ale unor autori clasici în care sunt formulate idei asemănătoare cu cele ale lui Olson. Iată unul dintre acestea, pe care îl găsim în lucrarea celebră a lui G. Mosca, *Clasa politică*:

Dacă e ușor să înțelegem că un individ singur nu poate conduce un grup fără a găsi în acel grup o minoritate care să îl sprijine, e destul de dificil să admitem, ca un fapt constant și natural, că minoritățile conduc majoritățile, mai degrabă decât invers. Dar acesta e doar unul dintre locurile – așa de numeroase în toate celelalte științe – în care prima impresie pe care și-o face cineva despre lucruri e contrară felului în care sunt ele în realitate. În fapt este inevitabilă dominarea de către o minoritate organizată, care se supune unui singur impuls, a unei majorități neorganizate. Puterea unei minorități este irezistibilă în raport cu fiecare individ singular din cadrul majorității, care stă singur în fața minorității organizate; or, se poate spune că minoritatea este organizată din simpla rațiune că este o minoritate. O sută de oameni care acționează uniform împreună, în acord, vor triumfa în fața a o mie de oameni luați fiecare în parte, care nu sunt în acord între ei; în același timp va fi mai ușor pentru primii să acționeze în acord și să aibă o înțelegere mutuală pur și simplu pentru că ei sunt o sută și nu o mie.

De aici putem ajunge foarte ușor la concluzia că, cu cât comunitatea politică e mai mare, cu atât va fi mai mică proporția minorității care guvernează în raport cu majoritatea guvernată, și cu atât mai dificil va fi pentru majoritate să se organizeze pentru a reacționa împotriva minorității. (Mosca: 1994, p. 53)

Dar și atunci când grupurile sunt mari se pot forma asociații, organizații care să promoveze interesele membrilor grupului. În unele țări, în Marea Britanie de pildă, există asociații ale consumatorilor; în cele mai multe țări salariații fac parte și sunt organizați în sindicate etc. 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 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 niciun 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 constrânge 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 adesea (îndeosebi în stadiile inițiale ale sindicalizării). Așa cum arată Olson, chiar dacă cei mai mulți salariați nu vor ca ei înșiși să participe la activitatea sindicatelor, cei mai mulți vor ca 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 să se înscrie în sindicate: e vorba de faptul că sindicatele oferă, alături de bunurile publice, și un alt gen de bunuri – anume, unele private. În România în mod tradițional sindicatele 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 patruzeci de milioane de consumatori –, iar stimulentul cel mai important pe care îl oferă aceasta 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”²² (cum voi accentua, și sancțiunile individuale, menționate în aliniatul precedent, sunt tot bunuri private și tot stimulente selective în sensul lui Olson).

Să formulăm 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 e 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

²² 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 **intenționate**: 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 cea a mecanismului pe care ele îl pun în funcțiune sau, altfel zis, a logicii funcționării lor. Pentru teoria olsoniană, așa cum vom vedea, clasificarea stimulentei ca pozitive și negativă este mai relevantă.

din participarea la acțiunea colectivă depășesc costurile corespunzătoare (chiar dacă acestea ar fi în sarcina doar a celui sau acestor indivizi). Într-un grup privilegiat acțiunea colectivă va putea de aceea să fie realizată. Un grup este **intermediar** atunci când, chiar dacă nu este privilegiat, el e îndeajuns de mic astfel 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 și nici intermediar.²³

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

- Grupurile largi pot să nu își furnizeze bunuri colective (ele nu sunt privilegiate).
- 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).

- Membrii mai mari ai grupului (adică: cei cu resurse mai mari) vor contribui disproporționat 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)

- 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 din aceste teme, în paragraful următor vom prezenta pentru cititorul interesat o formulare mai riguroasă a argumentul lui Olson.

Modelul formal al lui Olson. Cartea lui Olson *Logica acțiunii colective* nu este una în care, la tot pasul, să se întâlnească simboluri și formule matematice. Dar modelul formal există, iar Olson îl prezintă 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 se bazează și pe Sandler: 1992, pp.23 – 27).

Vom avea în vedere un singur bun public. Acesta este furnizat membrilor unui grup G . Să notăm cu H, H_i etc. diferite subgrupuri al lui G . Bunul public respectiv trebuie furnizat cel puțin în cantitatea Q pentru a fi folosibil. Producerea lui presupune anumite costuri. Să notăm cu C costurile necesare pentru a produce bunul în cantitatea Q , iar cu C_i , respectiv 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

²³ O clasificare alternativă ar putea, consideră Dunleavy (1991, pp. 54 – 55), să ofere bazele unei înțelegeri mai bune a grupurilor de interes. Dunleavy distinge între 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 handicap datorate consumului de droguri e unul definit pe baza acestei caracteristici comune; dar numai unele din aceste persoane vor deveni membri efectivi ai acestuia. În cazul grupurilor endogene, acestea sunt formate pur și simplu pentru că persoane care gândesc la fel vin împreună. 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.

subgrupului H este V_H . La fel, beneficiul net va fi notat cu A ; și vom avea, respectiv, A_G , A_i și A_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: $A_H = V_H - C_H$. 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 $V_G = Q \cdot S_G$. 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 $V_i = F_i \cdot V_G$ (și mai departe: $V_i = F_i S_G Q$).²⁴ Să mai observăm că fracțiunea F_i este un număr pozitiv mai mic decât 1: $0 < F_i < 1$.

Cu aceste noțiuni, putem pune la lucru modelul. Mai întâi să notăm câteva caracteristici ale funcțiilor definite. Costul individual C_i poate fi considerat ca o funcție crescătoare liniară în funcție 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:

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

²⁴ 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.

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

Echilibrul Nash e atins atunci când contribuția fiecărui individ i la producerea bunului public respectiv e astfel încât să îi maximizeze câștigul net $A_i = V_i - C_i$. Ținând seamă că potrivit celor zise 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:

$$(2) F_i dV_G/dQ - dC/dq^i = 0$$

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 care 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

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

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

$$(4) Q^N < Q^{P^0}$$

ceea e înseamnă că, în situația de echilibru Nash, bunul public respectiv este produs într-o cantitate suboptimală. Sau, altfel zis, 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 optimă Pareto.

Să luăm un exemplu. Fie un grup format din 100 de persoane. Membrii grupului pot participa sau nu la realizarea unui proiect comun (de exemplu, asfaltarea unui drum). Să presupunem acum că participă la proiect n persoane. Dacă o persoană participă, atunci obține un beneficiu $p(n) = n$ mii de lei. Dacă o persoană nu participă, atunci ea obține un beneficiu $d(n) = 4 + 3n$ mii de lei. Să se determine care e beneficiul total al grupului și când acesta este maxim. (Dixit, A., Skeath, S.: 2004, p. 421)

Evident, e de preferat să nu participi la proiectul comun: cel care defectează obține un beneficiu $4 + 3n > n$. Să calculăm beneficiul total al grupului: dacă participă n membri, la proiect, fiecare dintre ei obține un beneficiu de n mii de lei, iar fiecare din ceilalți membri ai grupului care defectează obține câte un beneficiu de $4 + 3n$ mii de lei.

Atunci beneficiul tuturor membrilor grupului este:

$$F(n) = n \cdot n + (100 - n) \cdot (4 + 3n) = n^2 + 400 + 300n - 4n - 3n^2 = -2n^2 + 296n + 400$$

Când colaborează $n = 0$ persoane, beneficiul grupului este $F(0) = 400$ mii de lei (întrucât nu colaborează, fiecare dintre cei

100 de membri al grupului obține câte 4 mii de lei); când colaborează toți membrii grupului, beneficiul total al grupului este $F(100) = 10000$ mii de lei (întrucât colaborează, fiecare membru al grupului obține câte 100 mii de lei).

Maximul beneficiului este atunci când derivata lui F este egală cu zero. Calculăm derivata:

$$F'(n) = -4n + 296$$

iar pentru $F'(n) = 0$ avem $-4n + 296 = 0$, de unde obținem $n = 74$.

În acest caz, dacă cooperezi obții un beneficiu $p(74) = 74$ mii de lei; dacă nu cooperezi primești un beneficiu $d(74) = 4 + 3 \cdot 74 = 226$ mii de lei. Beneficiul total al grupului este: $F(74) = -2 \cdot 74^2 + 296 \cdot 74 + 400 = 11352$ mii de lei.

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 puțin membri. Când grupul este mic, șansele ca el să fie privilegiat sunt ridicate, iar grupul e capabil să furnizeze bunul colectiv; iar acestea scad dramatic atunci când mărimea grupului crește.

[R]estul 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 stimulentele 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 de lei; câștigurile sunt de 1 miliard de lei. Și să admitem acum că sunt două situații posibile. Prima e cea în care grupul beneficiarilor acelui bun e alcătuit dintr-un milion de persoane, iar fiecare dintre aceștia câștigă câte 1000 de lei. 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 ca ceilalți să contribuie, iar ei să beneficieze gratuit de pe urma furnizării respectivului bun colectiv. Să luăm acum cea de-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), el 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 din membrii lui ar încerca să fie blattist s-ar vedea imediat (și ar fi pasibil de sancțiuni viitoare din partea celorlalți membri ai grupului) – iar această împrejurare e de natură să descurajeze un astfel de comportament.

Concluzia generală ar fi deci că, dacă mărimea grupului crește, atunci acțiunea grupului se îndepărtează tot mai mult de soluția

optimă Pareto²⁵. 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 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 produce²⁶. 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 este sumativă. Să presupunem că avem doar doi jucători. Pentru fiecare contribuție individuală pentru a produce bunul colectiv, fiecare jucător primește 5 lei; costul pentru producerea bunului e de 6 lei. Evident, dacă niciunul 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 cheltuie nimic. Dacă amândoi jucătorii 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:

²⁵ Eficiența unui grup depinde după Olson de mărimea grupului, iar nu de metodele și tehnicile utilizate pentru a realiza acțiunea colectivă (1965, p. 57). 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.

²⁶ Dacă ești urmașul unui personaj important în istoria orașului tău, iar monumentul acestuia din una din piețele centrale ale orașului este nerestaurat, 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, dacă de pildă nu vrei ca vizitatorii tăi să se confrunte cu o scară nezugrăvită de decenii, poți să decizi să plătești singur să se refacă scara blocului.

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

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

Să presupunem acum că tehnologia de producere a bunului este diferită, de pildă că este cea a celei mai bune lovituri. Să admitem că dacă un un prim jucător contribuie, atunci se obține un câștig de 5 lei pentru fiecare jucător, dar că orice altă contribuție din partea unui alt jucător nu mai aduce nimic în plus (această condiție e cea care definește strategia celei mai bune lovituri). 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 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 amândoi jucătorii contribuie, atunci fiecare primește 1 leu. Rezultatele sunt sintetizate de matricea de mai jos:

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

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 lovituri), 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, ea sugerează o explicație a acestei situații: grupurile mari au o capacitate mai mică de a face față problemelor de acțiune colectivă²⁷. Vom

²⁷ Între aceste grupuri mari sunt și clasele sociale. Olson evidențiază în mod explicit faptul că teoria sa are două ținte: pe de o parte, concepția pluralistă; pe de alta, concepția marxistă după care clasa muncitoare se organizează și luptă pentru a-și promova interesele (a se vedea în acest sens Capitolul IV din Olson: 1965). Cum nu voi mai reveni în cele ce urmează 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 considere), atunci, consideră Olson, teoria lui Marx a luptei de clasă este inconsistentă:

Căci acțiunea orientată de clasă nu se va produce dacă indivizii care compun o clasă acționează rațional. Dacă o persoană face parte din clasa burgheziei, 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 exercite o influență decisivă asupra alegerii guvernării. De aceea este rațional ca un membru al burgheziei să-și ignore interesele de clasă și să-și cheltuie energiile pentru interesele personale. La fel, un muncitor care considera că va beneficia de o guvernare „proletară” nu va găsi că e rațional 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. Celebru text al lui Marx care prezicea revoluția proletară ar conține o inconsistență:

Odată cu micșorarea continuă a numărului magnaților capitalului, care uzurpă și monopolizează toate avantajele acestui proces de transformare, cresc

discuta pe larg în cele ce urmează aceste implicații și vom vedea în ce măsură ele sunt corecte.

Următorul argument este extrem de pertinent. Atunci când faptul că acțiunea colectivă nu se realizează este atribuit comportamentului de blatist 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 acesta fără să contribuie însă la producerea lui. Dar, sugerează Heckathorn (1996) (urmându-l pe Klandermands) 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 își asume riscul unor costuri. Când actorii se comportă ca blatiștii, 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 ei au credința că

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. Acesta este sfârșit. Proprietății private capitaliste i-a sunat ceasul. Expropriatorii sunt expropriați. (Marx: 1966, pp. 765 – 766)

Argumentul lui Olson a fost criticat ca exprimând o înțelegere greșită a poziției lui Marx. Pe de altă parte, s-a sugerat că teoria marxistă are ea însăși mijloacele de a răspunde acestui argument. A se vedea de exemplu Elster (1982; 1985), Sabia (1988) etc. Nu e însă aici locul pentru o discuție detaliată a acestor chestiuni. Să notăm doar că apelul la partidul revoluționar al clasei muncitoare (dezvoltat, așa cum știm, de Lenin) este o soluție în acest sens: căci în constituirea și funcționarea partidului revoluționar un rol semnificativ îl au stimulentele selectiv.

acțiunea lor individuală este una semnificativă: propria participare face diferența.

Am putea adăuga acestei distincții o calificare: am văzut că diferitele bunuri colective 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 Klandermands-Heckathorn pare mai rezonabilă. În general, deci, trebuie să ținem seamă 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 (a se vedea 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 disproporționat de mult la producerea bunului; cu cuvintele lui Olson, ei vor fi „exploatați” de membrii cu resurse mai mici ai grupului.

Membrul cel mai mare, care el însuși ar furniza cea mai mare cantitate din bunul colectiv, suportă o proporție disproporționat 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 niciun 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 niciun 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 cel mai cunoscut în acest sens a fost dat de Olson și Zeckhauser (1966), care au elaborat o „teorie economică a alianțelor” (a se vedea și Sandler, Hartley: 2001 pentru o abordare în perspectivă a acestei chestiuni). Eu au analizat NATO ca un mecanism care produce un bun colectiv: **securitatea** membrilor săi²⁸. La mijlocul anilor 60, NATO avea 15 membri. Unii dintre ei erau țări mai mari, alții erau țări 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. De pildă, 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 contribuiau cu mai puțin de 1%. O altă măsură utilizată e cea a procentului din PIB care e folosit pentru cheltuieli militare; această măsură indică și mai clar diferențele. Astfel, SUA alocu în 1965 pentru cheltuieli militare o fracțiune de 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%.²⁹

²⁸ După cum arată Sandler și Hartley (2001), modelul se întemeiază pe o serie de supoziții simplificatoare: 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 pot fi perfect substituibile unele altora.

²⁹ 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

Cum se explică faptul că cei mari sunt exploatați de către cei mici? Un răspuns la această întrebare este următorul (Oliver, Marwell: 1988; Oliver, Marwell, Teixeira: 1985): când resursele contribuie 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 de vreme 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: **stimulele selective** (care oferă câștiguri private) și **designul instituțional**. Să începem cu cel mai cunoscut dintre acestea, anume ideea de stimulele selective. (Stimulele selective au fost abordate și în secțiunea 3.1, 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 formulat, în cele latente) nu există stimulele suficiente pentru a-i face pe membrii acestora să contribuie la acțiunea colectivă și să nu se comporte ca blatiști. Dar atunci se poate încerca altceva: trăsătura comună prin care se disting toate grupurile economice mari care sunt organizate „este că aceste grupuri sunt organizate și în vederea unui *alt scop*. Lobiurile economice

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 lovături.

largi și puternice sunt de fapt produse secundare ale unor organizații care își dobândesc puterea și sprijinul fiindcă ele 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 – 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 cel al organizațiilor profesionale, care oferă ca bunuri colective protecția membrilor profesiei față de persoanele care nu au calificarea corespunzătoare, un anumit statut sau diverse privilegii. 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**³⁰; anume, membrii grupului sunt într-un fel sau altul forțați să devină membri ai acelor organizații

³⁰ 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 că e 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 e una crescătoare în raport cu k , în timp ce funcția care descrie un stimulent negativ e una descrescătoare în raport cu k . (Desigur, această afirmație e și mai clară dacă tehnologia de producere a bunului e una sumativă. Dar mecanismul presupune ceva mai slab, anume că funcția de producere a bunului este monotonă) Vom reveni la această idee în paragraful 5.2.2.

profesionale, care ajung treptat să se comporte precum gildele din Evul Mediu³¹ (p. 137).

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, unele dintre acestea având ca scop furnizarea de bunuri private medicilor (precum distribuirea Ghidului de bună practică a medicinei dentare etc.), chiar a unora care nu vizează direct practicarea meseriei, ca de exemplu asigurarea de asistență medico-socială pentru medicii dentiști și familiile lor.

Olson indică cel puțin încă un alt mod de a formula o soluție la problemele ridicate de acțiunea colectivă: aceea 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

³¹ Analizând felul în care funcționau gildele în perioada Evului Mediu, Richardson (2005) argumentează că acestea aveau mai multe tipuri de activități, nu numai profesionale ci și caritabile, iar abilitatea organizației de a trata o chestiune contribuia la o capacitate mai mare de a trata și alte chestiuni.

mici, care au o mai mare șansă să fie privilegiate³². (Nu vom insista aici asupra acestei modalități de a răspunde provocării acțiunii colective. În următoarele două secțiuni vom accentua 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 stimulentele selective – poate fi înțeleasă și ea ca una de tip instituțional.)

Un exemplu: politicile de reglementare. Vom aduce aici în discuție un exemplu cu privire la modul în care problematica raportului dintre raționalitatea individuală și cea a grupului poate servi ca temei al unei analize a unei chestiuni esențiale în activitatea statului modern: cea de reglementare. Vom discuta mai pe larg doar o abordare în acest sens – teoria economică a reglementării a lui Stigler (1971).³³

Argumentele clasice în favoarea politicilor de reglementare curg în felul următor (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 pretexte) 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.

³² Aici se poate argumenta că astfel de aranjamente induc costuri mai mari, care fac ca rezultatul obținut să fie de asemenea îndepărtat de optim.

³³ Alte lucrări importante pentru această problemă sunt Posner (1971) și Becker (1983). Peltzman, Levine, Noll (1989) e o sinteză importantă a literaturii.

- *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 practici 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 deci vor încerca 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 e cel al diferenței dintre partidele de stânga, care ridică nivelul taxelor impuse celor mai bogați pentru a distribui resursele pentru beneficii sociale, în timp ce partidele de dreapta tind să taie aceste beneficii și să reducă taxele.

Ar fi greșit însă să tragem de aici o concluzie grăbită, anume că cei săraci vor cu toții politici redistributive, în timp ce toți cei bogați 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 mobilitatea socială a fost extrem de mare; speranța multor oameni în șansa personală a unei mobilități pe verticală ar putea să dea seamă de acceptarea inegalităților. Avem aici 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), nicio mașină nu se mișcă pe niciuna 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, implicarea partidelor 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 pune accentul pe eficiență s-a materializat în tendința de a delega atribuții de reglementare a diferitelor zone de activitate unor agenții independente³⁴. Ideea e aceea că acestea vor viza în primul rând eficiența, iar nu redistribuirea către grupuri clientelare³⁵. Căci justificarea reglementării este aceea de a urmări „interesul public”, oricum ar fi definit acesta. (În acest sens, această teorie a reglementării este **normativă**.)

³⁴ Cu privire la agențiile cu rol de reglementare la nivel supranațional a se vedea de exemplu Krapohl (2004).

³⁵ 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. În anii din urmă același lucru s-a discutat în mod repetat în legătură cu funcționarea Consiliului Național al Audiovizualului etc.

Un exemplu de agenție de la noi din țară căreia i se delege 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 independență. Astfel, după o perioadă de tranziție, membrii Consiliului Agenției sunt aleși dintre experți, fără intervenția vreunui organism al statului. Pe de altă parte, 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 în 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 statutul. 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 din cele două aspecte.

Mai întâi, o industrie sau o ocupație poate obține diferite avantaje din partea statului: primul tip de avantaj este acela 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 meseria. Unul dintre cele mai puternice instrumente folosite pentru a controla intrările e reprezentat de tarifele protecționiste. Stigler susține că „orice industrie sau ocupație care are îndeajuns de multă putere politică pentru a folosi statul va căuta să controleze intrările” (p. 5). 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) – 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 legistării 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. (p. 12)

Aici, sugerează Stigler, apare problema blatiștilor: 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” (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, dentiștii, avocații, veterinarii etc.) au venituri mai mari decât membrii profesiilor nereglementate sau parțial reglementate (precum profesorii, artiștii, editorii, cercetătorii din științele naturii etc.)

5.1.3. Soluții la problemele de acțiune colectivă

În paragraful anterior 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 stimulentele 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 să funcționeze soluția stimulentele selective e necesar ca într-un fel sau altul să se producă anumite aranjamente instituționale. Or, aici apare o dificultate (care va fi discutată pe larg mai jos în paragraful 5.2.2). Anume, pentru ca se producă acest aranjament – pentru ca să apară o organizație care să furnizeze acele stimulente selective – e necesar ca 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 să fie luată ca problematică: chiar dacă un membru al grupului sau 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 stimulentele 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 blatist. 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 niciun interes să aplice sancțiunea. Grupul ar putea proceda altfel, 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 însă proveni decât de seama faptului că 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.)

Înainte de a formula alte câteva soluții la problema acțiunii colective, să reluăm o susținere făcută la începutul acestui capitol: am arătat că teoria lui Olson este o încercare de a conceptualiza problema raportului dintre raționalitatea individuală și cea de grup. În această carte am menționat trei astfel de 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 prizonierului cu un număr mare de jucători (interpretarea e mai dificilă atunci când trebuie să se dea seamă de diferențele de mărime între grupuri sau când se ridică problema stimulentele selective).

Astfel, când avem în vedere o dilemă cu n jucători (iar numărul n e mare) problema care răsare, așa cum am văzut, e aceea că putem să ne întâlnim cu producerea unui beneficiu social. Dacă m dintre jucători cooperează (desigur, avem $m \leq n$), atunci se poate produce un bun colectiv (uneori e suficient ca $m = 1$, dacă bunul se produce

prin tehnologia celei mai bune lovituri); iar comportamentul de blatist devine tentant pentru fiecare jucător. Dar, 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 neiterate, 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**.

Să ne oprim 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 considerație și alte genuri de factori decât cei pe care cu precădere i-am avut aici în vedere. De pildă, în cazul simplu al dilemei prizonierului, fiecare dintre cele două persoane poate să ia în considerare faptul că celălalt îi este prieten, iar a defecta însemna a pierde prietenia celui alt – 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. Astfel, unele persoane ar putea să se comporte **cooperant**, încercând să maximizeze nu utilitatea proprie, ci cea 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 de cât de mult sau de puțin câștigă ceilalți (nu le vor nici binele, dar nici răul); alții ar putea fi **altruști** și ar urmări să maximizeze câștigurile celui alt; 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 existent 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 neexclusive în bunuri exclusive), atunci dilema se poate iarăși disipa. În sfârșit, sunt soluțiile de tip **local**: potrivit acestora, actorii înșiși 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 pășunii lui Hardin. Primul e următorul: am dat mai devreme (în paragraful 5.1.1) 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 pot fi peste cincizeci 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 împărțeau între noi toți. Probabil să următoarea situație era dintre cele mai întâlnite: robinetul de la baie sau din bucătărie se strica și apa curgea, la început în picături, apoi 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 douăzeci și patruzeci de ani) iar părțile comune, inclusiv fațadele, sunt deteriorate. (Scările blocurilor, subsolurile, acoperișurile, fațadele sunt bunuri comune ale proprietarilor apartamentelor.) Unele blocuri arată jalnic – iar în plan economic aceasta se traduce prin faptul că apartamentele din acestea sunt evaluate la prețuri mai mici decât ar putea fi evaluate dacă ar arăta altfel.

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

Solutia hobbesiană. Ea 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	-8 0	-1 -1

Acționând 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 fiecăruia următorul mesaj: cel care va mărturisi va fi executat de bandă, fie ca 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 să înlocuim matricea de mai sus cu următoarea:

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

În această nouă situație, dacă este rațional, fiecare jucător va alege să nu mărturisească, deci va coopera, iar rezultatul la care se ajunge este mai bun pentru fiecare jucător.

Ceva analog se întâmplă în exemplul clasic al lui Hardin: am văzut că fiecare văcar care adăuga un animal cirezii 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 văcarii că pentru fiecare nouă vacă adăugată cirezii văcarul va plăti o amendă de 1 unitate. Evident, acum câștigul net al văcarului este $1 - 1 - 1/n = -1/n$; ca urmare, în aceste condiții este irațional ca el să adauge încă o vacă cirezii 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 – 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 hobbesiană³⁶ oferă un răspuns direct și fezabil problemei producerii și furnizării bunurilor colective. Date fiind eșecurile pieței, se argumentează, 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 propriilor cetățeni. Creșterea 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 așa fel încât nimănui să nu poată avea mai multe avantaje fără a 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

³⁶ Aici nu urmăresc o prezentare exegetică a ideilor lui Hobbes, ci mai degrabă vreau să indic un tip de abordări care sunt de obicei recunoscute ca ținând de o perspectivă generală. De asemenea, nu discut modalitățile prin care se implementează o soluție hobbesiană (În *Leviatan* Hobbes indică două astfel de modalități: contractul între membrii grupului – în capitolul 18 – și acceptarea regulilor 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).

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. În astfel de situații, dar și în altele soluția instituirii drepturilor de proprietate este eficientă și este atractivă pentru mulți, în special pentru cei care au opțiuni ideologice mai de dreapta. Pășunea lui Hardin era un bun comun. Dar să presupunem că ea este împărțită în pășuni private, deținute de fiecare vacă. Fiecare poate să se gândească acum individual la felul în care poate preveni accesul altor vaci decât ale sale pe pășune (poate înconjura pășunea cu garduri; sau poate angaja paznici etc.) Cazul apei potabile este exemplar aici. Din bun comun, în ultimii ani apa a fost transformată, în majoritatea blocurilor din România, într-un bun privat: 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 privința 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, pășunile, iazurile deținute în devălmășie de membrii obștilor sătești. Să luăm exemplul pășunilor. 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 însele vite – în speță, bovine – deci beneficiază direct de resursele publice comunitare (pășuni). Inițial, păscutul acestora s-a făcut prin lăsarea lor în voie pe islaz, nepăzite. Sistemul implica însă conflicte între beneficiari din două cauze: conflicte pentru islazurile cele mai apropiate de sat, care implică 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 islaz virtual infinit (la cel mai rapid ritm de epuizare a pășunilor, vitele nu pasc de două ori în același loc decât după regenerarea acestuia). Modelul este cel al *închisorilor*, terenuri largi din islaz 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.³⁷ Sistemul nu poate funcționa decât atâta 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. ... [P]ășunea 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 ca zero, ceea ce riscă să conducă la o “tragedie a [bunurilor comune]”. Soluția

³⁷ H. H. Stahl, P. H. Stahl, *Civilizația vechilor sate românești*, Editura Științifică, București, 1968, p. 21. (Această notă și următoarea aparțin autorilor citatului.)

ar rezida în crearea unui set suplimentar de reguli, pe lângă cele care stabilesc cine are acces la resursele publice ale obștei, set de reguli care să limiteze nivelul de apropiere a acestor resurse de către beneficiari³⁸. 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 încât terenul pe care se plasează *închisoarea* să nu fie epuizat, lăsând în schimb obștei 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 atâta vreme cât resursa publică comunitară întrunește condițiile menționate; dar în momentul în care beneficiarii înțeleg că nivelul total de apropiere din resursă a devenit prea mare și în același timp nivelurile individuale sunt disproporționate 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, datorită atât forței defectorilor cât și profitului pe care aceștia îl obțin prin necooperare, se ajunge în ultimă instanță la împărțirea islazului între membri obștei în funcție de dimensiunile șeptelului 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)

³⁸ În acest mod rezolvă, după E. Ostrom (1990, p. 64), comunitatea din Törbel o problemă similară, impunând reguli de alocare proporțională a pășunii deținute ca resursă publică comunitară, fie după o serie de criterii fie prin impunerea pășunării unui număr limitat și egal de vite de către fiecare beneficiar.

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 atractivitatea deosebită atât a soluției hobbesiene, cât și a celei care se bazează pe introducerea drepturilor de proprietate – unii autori au încercat să argumenteze că înșiși membrii grupurilor de indivizi aflați în astfel de situații au capacitatea să ofere soluții viabile; că, mai mult, această posibilitate nu e doar una 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 provocat fundamentele admirate ale gândirii democratice moderne, că grupurile vor tinde să se formeze și să acționeze ori de câte ori membrii lor au beneficii comune. Dimpotrivă, Olson a propus susținerea provocatoare ca 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 supoziția 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 față de riscuri, pentru a crea și a 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 însele soluții problemelor de acțiune colectivă – este în centrul cercetărilor actuale din știința politică. Dacă se dovedește că lucrurile stau realmente așa, atunci implicațiile sunt extrme de importante, atât în sens teoretic – fiindcă 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 prominent de Școala de la Bloomington, condusă de soții Elinor și Vincent Ostrom.

5.2. Aplicații și dezvoltări ale logicii acțiunii colective

Publicarea de către M. Olson a *Logicii acțiunii colective* în 1965 a fost urmată în 1982 de cea de-a doua carte, *Creșterea și declinul națiunilor* (Olson: 1999) și, în 2000, de *Putere și prosperitate*; iar în mai multe articole 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 economiști l-au considerat gânditorul unei singure idei și, mai rău, au sușotit 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; așa 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 e 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 interese și implicațiile acestora asupra creșterii economice în *Creșterea și declinul națiunilor* poate fi greu clasificat: este o abordare economică sau de știință politică? Autorii care au dezvoltat teoria lui Olson, care au aplicat-o în contexte diferite, sunt economiști, cercetători în știința politică, sociologi, filosofi, psihologi etc.; iar revistele în care au fost publicate cercetările lor se clasifică, potrivit tratării standard, în cam 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 (Oliver: 1993):

- 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 blatiști?
- Ce tipuri de acțiune colectivă există în anumite situații?

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 parte a acestei secțiuni 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 stimulentele selective).

5.2.1. 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: în cartea sa *Creșterea și declinul națiunilor*³⁹ (Olson: 1999) el încearcă să explice ratele diferite de creștere economică ale diferitelor țări prin considerații privitoare la modul în care în acestea se realizează

³⁹ *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 sunt la fel de valabile dacă ținem seamă de deceniile care au urmat.

acțiunile colective. Să presupunem că într-o țară există o perioadă mai lungă de timp stabilitate politică. Exemple paradigmatică în acest sens sunt Marea Britanie, S.U.A., 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*: aceste grupuri au capacitatea să se dezvolte 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 **coaliții de redistribuire**). Organizațiile patronale, sindicatele, organizațiile profesionale sunt cele care reușesc în acest sens. Scopul lor e 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 profesia de medic; sindicatele se străduiesc să obțină monopolul în ceea ce privește negocierile pentru stabilirea salariilor (și de asemenea să determine angajarea doar a acelor 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, organizații ale minorităților etnice sau naționale au presat pentru obținerea de pilă a unei legislații care să le asigure reprezentare politică sau, prin statuarea unor drepturi culturale, accesul (redistributiv) la fonduri publice.

Aplicând argumentul din *Logica acțiunii colective*, coalițiile redistributive mici au șansă mai mare de a obține rezultatul dorit în raport cu cele mari. Dar să presupunem că ele reușesc în acțiunile lor. Ce se întâmplă atunci? 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 asupra modului în care se intră într-o profesie sau asupra modului în care se negociază salariile produce o pierdere în eficiență. Când coaliția este mică sau **restrânsă**, atunci partea care îi revine ei din distorsiunea produsă e doar o mică parte din aceasta, în timp ce restul pierderii sociale se împarte asupra întregii populații⁴⁰. Iar dacă pentru acea coaliție câștigul obținut este mai mare decât costurile pe care le are, ea va susține în continuare măsurile respective. Cum remarcă chiar Olson, comportamentul rațional al individului în cadrul unei organizații este analog în cadrul societății celui al unei organizații care are ca scop o acțiune colectivă (Olson: 1999, p. 69).

În societate pot să apară însă și coaliții mai largi sau **cuprinzătoare**, cum le numește Olson: atunci o astfel de coaliție va suporta o proporție mai mare din aceste pierderi. Mai mult, e mai probabil ca ea să aibă un câștig care nu e mai mare decât pierderile suferite. De aceea, ele vor avea o eficiență mai mare în încercarea de a se opune adoptării unor măsuri care să ducă la redistribuții. Însă șansele apariției unor coaliții mari sunt, așa cum arată argumentul central din prima carte a lui Olson, mai mici decât cele ale apariției unor coaliții mici.

⁴⁰ 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 la mie de medicii înșiși, iar restul de populația ca întreg.

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 nicio 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, pe măsură ce trece timpul aceste pierderi tind să se acumuleze, iar cumulate ele pot deveni foarte ridicate. În decursul timpului, arată Olson, alianțele de redistribuire produc efecte 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 diferită. 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 alianțe, iar cele existente se întăresc. Invers, rata creșterii economice este mai mare într-o țară în care grupurile de interese nu s-au putut constitui pentru a-și susține interesele sau nu s-au putut menține.

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: așa s-a întâmplat în S.U.A., 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. Dimpotrivă, țările învinse în război (Germania, Italia, Japonia) au avut cele mai devastate instituții sociale și economice. Or, tocmai aici, în lipsa unor alianțe de redistribuire puternic stabilite, creșterea economică a avut cele mai mari ritmuri. Țările în care alianțele de redistribuire erau dezvoltate au manifestat o **scleroză instituțională**.

Exemplele⁴¹ sunt însă mai multe: India, închistată 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” (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 faptului că muncitorii albi se temeau de concurență (p. 204).

Dar există și țări stabile care au avut o creștere economică ridicată, 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 alianțelor de

⁴¹ Teoria lui Olson e confirmată de aceste exemple. Cercetătorii au studiat în amănunt în cel fel rezistă ea confruntării cu experiența. Nu voi insista aici asupra acestei chestiuni; a se vedea în acest sens Sandler (1992), Mueller (1989, pp. 313 - 317).

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 redistribuie între ele venitul cu cel mai mic cost social posibil și să acorde o oarecare pondere creșterii economice și intereselor de ansamblu ale societății” (p. 123).⁴²

Argumentele din *Creșterea și declinul națiunilor* par să conducă la concluzia că pentru Olson unul din principalele motive pentru existența relelor sociale constă în faptul că guvernarea este tot mai puternică, iar statul este tot mai mare. Căci, într-adevăr, fiecare coaliție de redistribuire își poate realiza obiectivele doar apelând la forța statului, iar acumularea în timp a acestor coaliții impune creșterea rolului statului. Olson nu a acceptat însă o astfel de concluzie. Dimpotrivă, el considera 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 S.U.A., prin taxe scăzute. De pildă, în cea de-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

⁴² În anii '80, deci după apariția cărții *Creșterea și declinul națiunilor*, economia suedeză 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 coaliții cuprinzătoare la una în care se formează – potrivit aceleiași logici – o rețea densă de coaliții restrânse.

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, ca și în raport cu guvernarea. (Olson: 2000, p. 196)

Concluzia esențială a cărții *Creșterea și declinul națiunilor* e aceea că stabilitatea socială și politică defavorizează eficiența socială datorită dezvoltării în societate a unui 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 fiindcă în ele coalițiile de redistribuire existente au fost distruse. Capacitățile de organizare ale grupurilor de interese au fost diminuate, legăturile lor cu guvernarea au fost reduse, ca urmare acestea 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, însoțit 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 celorlalte țări socialiste. Pe termen lung însă, consideră Olson, revoluția culturală trebuie privită altfel: la moartea lui Mao coterile formate din administratori erau mult mai puțin puternice decât în celelalte țări socialiste. Grupurile de interese erau mult mai puțin influente și nu s-au putut opune reformelor pe care le-a inițiat Deng, 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 interese bine împământenite prin apelul, fie și pentru o perioadă de scurtă durată, a unui regim militar autoritar, sau participarea la un război pentru a-l pierde – cu siguranță nu sunt politici de urmat (Rose-Ackerman: 2003). Pe de altă parte, ideea de criză nu poate fi aplicată cu ușurință în cazul țărilor în curs de dezvoltare. Căci de multe ori grupurile de interese speciale se mențin neafectate în acestea în pofida crizelor și tranzițiilor economice, politice ori sociale (Keefer: 2004).

A doua cale derivă din **competiția** dintre grupurile de interese. Aflate în competiție, grupuri adverse de interese 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 interese organizate reușesc să obțină avantaje, nu pe seama altor grupuri de interese organizate, ci pe seama celor neorganizate.

A treia cale este aceea a formării **coalițiilor cuprinzătoare de redistribuire**. Politicile unor astfel de organizații, argumentează Olson, diferă radical de cele ale organizațiilor de interese speciale. Reprezentând o proporție importantă a societății, acestea nu pot câștiga dintr-o politică sau 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.

Coalițiile cuprinzătoare sunt stimulate să se formeze în multe contexte. Să luăm un exemplu simplificat (Olson: 1986) – anume o țară în care votul se face prin regula pluralității. Un partid politic care câștigă cele mai multe voturi va câștiga alegerile: căci conform acestei reguli „câștigătorul ia tot”. 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 sarace cât și ale celor bogate, astfel de redistribuiri sunt Pareto-eficiente, și de multe ori, argumentează Olson, ele conduc la o creștere în utilitatea socială agregată. Dar alte tipuri de redistribuire urmăresc altceva, 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 veniturii național) datorată politicii respective. Ca urmare, 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. Așadar, partidul politic nu va fi stimulat să promoveze astfel de politici de redistribuire; dimpotrivă, el are un stimulent să facă astfel încât să reducă atât cât e posibil pierderea de eficiență (și să renunțe la orice politică al cărei efect e de tipul menționat mai sus), dacă vrea ca prin politica de redistribuire să își asigure sprijinul a cel puțin jumătate din electorat. Partidul (trebuie subliniat: în condițiile unui sistem electoral bazat pe regula pluralității) se va comporta astfel ca o organizație cuprinzătoare: el nu are niciun 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, așa 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 neocorporatiste⁴³.

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 fascistă⁴⁴). În sensul cel mai semnificativ astăzi în teoria 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 asupra 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 datorită accentului acestuia pe

⁴⁴ M. Manoilescu, autorul considerat adesea ca părintele teoriei moderne politice a corporatismului (Schmitter: 1974; Love: 2003) prin cartea sa *Secolul corporatismului* (Manoilescu: 1934), a distins 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 reprezentat de neoabsolutism este trecător. De altfel, prin definiție dictatura înseamnă tranziție, 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. (Privind organizarea neocorporatistă chiar în Italia anilor '90, a se vedea Baccaro: 2002.)

⁴³ Această idee este prezentată mult mai pe larg în Miroiu (2016).

individualism și pe competiție; marxismul era respins datorită 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 prezumată a stărilor în epoca medievală), care se bazează pe existența unor organizații funcționale socio-economice autonome față de stat, dar care sunt unite între ele și cu statul prin organisme de decizie sectoriale și naționale, care urmăresc menținerea ierarhiei funcționale a societății, înțelegându-se 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 reprezentational în cadrul categoriilor respective în schimbul acceptării unui control asupra selecției liderilor și formulării cererilor și 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, neocorporatiștii au argumentat că aranjamentele instituționale existente în multe țări pot fi cel mai bine descrise de această abordare (Schmitter, Lehbruch: 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 cu epoca Brejnev⁴⁵ (Bunce, Echols: 1980; Bunce: 1983; Chirot: 1980; Ekiert: 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”⁴⁶). Ideea urmărită era cea a unei societăți consensuale, 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 a acestor grupuri de interese. În acest fel se putea asigura pe de o parte stabilitatea societății; 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 alocări stabile de fonduri pentru instituțiile de care răspundeau (ministere, fabrici, uzine) – în schimbul

⁴⁵ Aceste abordări se leagă de o literatură destul de întinsă privitoare la rolul grupurilor în societățile socialiste. Pentru perioada post-socialistă literatura privind aranjamentele neocorporatiste este de asemenea destul de extinsă. Un exemplu este Ost (2000).

⁴⁶ Cred că va fi interesant să se urmărească aceleași idei în documentele Partidului Comunist Român, privind construcția „societății socialiste multilateral dezvoltate”. Și în acest caz consensualitatea și reprezentarea tuturor intereselor de grup aveau un loc prioritar.

sprijinului pentru regim, al cooperării pentru atingerea obiectivelor economice și al unor cereri moderate de alocări de resurse.

- În privința *tehnocrației*: regimul garantează accesul acesteia la elaborarea politicilor economice, interferență mai 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 resurse.⁴⁷
- În privința *muncitorilor și țăranilor*: regimul garantează creșterea salariilor și a altor 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: diferitele grupuri de interese 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 neocorporatiști 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 cuprinzătoare⁴⁸ poate explica acest fapt: de ce aceste organizații favorizează o distribuție a resurselor sociale care, mai mult decât în alte condiții,

⁴⁷ Pentru poziția tehnocrației în perioada socialismului târziu a se vedea și Pasti (1995).

⁴⁸ Și, eventual, la conceptul care i-a premers: cel de grup privilegiat.

este mai eficientă Pareto⁴⁹. Am văzut că în teoria olsoniană explicația constă în aceea că organizațiile cuprinzătoare au un interes mai mare să proveze redistribuiri 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. „Dacă o societate construiește organizații suficient de cuprinzătoare, ea nu doar că evită stimulentele profund perverse cu care se confruntă coalițiile de redistribuire restrânse, dar (în cazul extrem în care o singură organizație a angajatorilor se confruntă cu un singur sindicat) poate atinge chiar o alocare eficientă de resurse” (Olson: 1986, p. 180).

E interesant, continuă Olson, să observăm că logica acțiunii colective prezice totuși o anumită instabilitate a acestor aranjamente corporatiste. Căci diferitele elemente (sau ramuri) ale unei organizații cuprinzătoare vor tinde să promoveze interese speciale, chiar dacă acestea nu sunt mereu compatibile (ci 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; ca urmare comportamentul lor nu va sprijini acțiunea colectivă și astfel, în timp, chiar organizațiile cuprinzătoare se confruntă cu problema acțiunii colective. Mai mult, dacă în cadrul lor unitățile componente sunt diferite ca mărime, poate apărea fenomenul exploatării 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.

⁴⁹ Așa cum arată Jankowski (1988), se poate realiza o ordonare a organizațiilor care exprimă interesele de grup în funcție de eficiența lor. Partidele politice sunt mai eficiente decât organizațiile de interese speciale, dar organizațiile cuprinzătoare în general sunt mai eficiente decât partidele politice. Pentru relația dintre logica corporatismului și cea a acțiunii colective a se vedea și Wallerstein, Moene (2003).

Logica puterii. Ce e puterea? Definiția puterii de la care putem porni⁵⁰ e cea propusă de R. Dahl (1957: p. 203): *Un actor 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 diferiților 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.

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. Puterea este exercitată, după cei doi autori, și pentru a suprima conflictele dintre diferiții actori politici și a preveni apariția lor în procesul politicilor. E important, așadar, nu numai ceea ce se decide, nu numai comportamentul efectiv al actorilor politici, ci și ceea ce nu s-a decis, ceea

⁵⁰ Acest aliniat și alte câteva mai jos sunt preluate din Miroiu (2001, cap. 3).

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 nicio 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), rămâne ascunsă. Puterea unui actor politic constă și în capacitatea de impune nondecizii. Acest proces se poate realiza în mai multe forme. Cea mai brutală este aceea în care este folosită direct forța pentru a împiedica cererile de schimbare socială provente dinspre grupurile minoritare. A 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 o voce în luarea deciziei). O a treia formă este indirectă: se invocă existența 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 este cea care 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 (piața liberă e cea care conduce la acel rezultat) etc.

Un studiu celebru al politicilor de antipoluare în orașele americane, realizat de M. Crenson (1971), este semnificativ în acest sens. Crenson a analizat comparativ două orașe americane, East Chicago și Gary, situate unul lângă altul și amândouă orașe metalurgice. În timp ce în East Chicago reglementările privind controlul poluării aerului au fost date încă în 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 niciunul din actorii politici, în Gary exista o singură mare uzină. Aceasta a împiedicat recunoașterea ca importantă a problemei poluării în oraș și punerea ei atât pe agenda publică cât și pe cea formală. Puterea, conchide Crenson, poate fi deci definită nu numai ca abilitatea de a rezolva probleme, ci și ca aceea de a le evita.

2. St. 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, credințelor oamenilor pot să fie manipulate, schimbate de către actorii politici astfel încât ele să nu mai reflecte propriile lor interese. De pildă, ei 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 care e neschimbabilă, este naturală. „A presupune că absența nemulțumirilor înseamnă un consens veritabil înseamnă să excluzi pur și simplu posibilitatea existenței unui consens fals sau manipulat”.

Astfel, a argumenta că nu este nevoie de niciun fel de măsuri pentru a asigura o mai mare egalitate între femei și bărbați deoarece foarte multe dintre femeile însele 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. Puterea are ca urmare *trei fețe*: ea se exercită

- când există **conflicte observabile** deschise;
- când apar **nedecizii**, conflicte ascunse asupra problemelor sau problemelor potențiale;
- 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. 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 aceea că actorii negociază (pe piață), iar rezultatul interacțiunilor dintre ei poate fi înțeles ca depinzând de puterea diferită de negociere a acestora. Atunci când un actor are resurse mai mari, el e 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 dat în paragraful 2.2.2. Să presupunem că două persoane au primit o moștenire constând într-o sumă mare de bani (o sută de mii de lei). Felul în care se împarte între ele 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, aceasta 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 cele două persoane nu sunt simetric situate în procesul de negociere care va urma; ele au poziții diferite: prima e o persoană bogată, pentru care suma respectivă nu are o valoare deosebită, în schimb a doua are nevoie foarte mare de banii respectivi. Aceasta înseamnă că cele 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 din cele două moștenitoare urmărește să obțină pentru ea cea mai mare utilitate, un rezultat de forma: optzeci de mii de lei pentru prima persoană și douăzeci de mii 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 accepte 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 tranzacționare⁵¹ nu sunt foarte mari) este unul social eficient. *Exercitarea puterii conduce la eficiență socială.*

Puterea politică. După Olson, acest mod de a conceptualiza relația de putere nu este satisfăcător. Argumentul său subiacent 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 pur și simplu o distribuire a unor resurse private. Ele

⁵¹ 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 (a se vedea, de ex., Coase: 1960).

vizează și modul în care sunt furnizate bunuri publice. Să presupunem că într-o societate un grup de oameni au puterea. Dar ei 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 așadar 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, după cum am văzut, conform teoriei lui Olson el va fi „exploatat” în producerea bunului colectiv 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 astfel de 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 deci⁵² vor deține puterea care constă în controlul asupra instituțiilor care vizează modul în care se realizează cooperarea.

Puterea unui actor exprimă de aceea nu numai capacitatea acestuia de a obține o parte mai mare a resurselor. 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 construi regulile cooperării sociale. Este o putere de nivelului doi, am putea spune; dar acesta devine definitorie atunci când avem în vedere aranjamentele sociale existente, în care cei care au putere o exercită. O teorie a puterii trebuie să ia în considerare faptul că cei care exercită puterea obțin bunuri private, dar furnizează și bunuri publice. *Puterea politică apare în exact acest loc: acolo unde logica*

⁵² Presupun aici, fără a argumenta, că această ultimă implicație este corectă.

cooperării face ca cei care au resurse mai mari nu doar să obțină mai mult din cozonac, ci să facă și regulile jocului. Dacă deci e 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 faptului că fiecare își urmărește propriul interes, ci și unui cu totul alt aspect al logicii cooperării sociale: faptului că cei ce exercită puterea contribuie la furnizarea unui bun colectiv.

Argumentul de mai sus, de tip olsonian, are un aer tipic marxist. Marx argumenta că burghezia nu numai că obține puterea economică (o parte tot mai mare din valoare nou creată, în terminologia din *Capitalul*), ci ea construiește și regulile jocului, și devine 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 acum 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 în mai multe rânduri (Olson: 1993; 2000). Să presupunem că într-o societate există un bandit (sau mai mulți; dar să luăm cazul cel mai simplu, în care unul singur este dominant). Banditul e un actor care își apropiază prin forță unele bunuri ale celorlalți membri ai societății. Ca urmare, pentru aceștia din urmă schimbul de bunuri nu este voluntar. Să mai presupunem că acțiunile banditului nu se

întemeiază pe motive morale (banditul nu este un justițiar, care de pildă vrea să ia de la cei ce au și să dea celor care nu au); banditul, să admitem, este motivat doar de interesul propriu: de a putea extrage cât mai mult de la membrii societății.

Logica situației în care se găsește banditul este întrucâtva paradoxală: pe de o parte banditul dorește ca societatea să fie cât mai prosperă: el are de furat mai mult dintr-o societate mai bogată decât dintr-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 doar ia din ceea ce produc alții.

Dacă societatea are zece milioane de membri, pierderea eficienței sociale pe care o suportă banditul (sau membrii bandeii) în mod individual este prea mică: e mult mai mică decât câștigul privat de pe urma furtului. Banditul sau membrii bandeii 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 este unul cu un interes cuprinzător. Să presupunem că într-o societate îndeajuns de anarhică un bandit nomad pradă când un sat de agricultori, când un altul, după cum le întâlnește în timpul călătoriilor 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 vină vreodată în acel sat și nu are de ce să îi pese dacă data viitoare va mai avea ce să prade.

Să încercăm acum să privim lucrurile din perspectiva țaranului din satul pradat: la o primă evaluare, s-ar părea că pentru acesta este mai bine ca banditul să vină o dată, să prade și să plece, decât să se sedentarizeze, să vină periodic în sat pentru a cere taxe

(adesea foarte ridicate). Și totuși, argumentează Olson, situația nu este de acest gen. Căci țărani vor prefera un bandit staționar unuia nomad. Chiar dacă ne intrigă, ideea este că oamenii vor prefera un bandit care fură în mod repetat unuia care fură o dată și apoi pleacă. Explicația este aceea 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 atât el, cât și țărani din satele respective. Banditul sedentar monopolizează folosirea forței – și astfel produce o ordine. Iar ordinea este un bun colectiv. Mai mult, astfel pentru locuitorii satelor respective interacțiunea cu acel bandit devine una predictibilă și clară.

O ilustrare a distincției dintre banditul nomad și cel sedentar poate fi găsită în textul de mai jos. Neculce oferă exemplul domnitorului Vasile Lupu, care, nefiind „grabnic la lăcomie”, a reușit să producă o structură de stimulente care a permis creșterea economică; iar producerea bunului public, notează Neculce, s-a îmbinat cu interesul lui Vodă, care a rămas cu „o mie de pungi de bani dobândă”:

Vasilie-vodă, după ce au luat domnia de la Țarigrad, s-au rugat viziriului să lasă țara de bir trii ani, și al triili an să de birul țărâi o dată, și pre turci pre carii or avè datorie în țară să-i scoată, să nu supere oamenii. Și i-au făcut pre voie viziriul. Și după ce au vinit el în țară, la scaonul domniii, conțș cu soboli n-au îmbrăcat trii ani, ci numai cu hulpi. Și pe dzi numai o mierțe de pâine să mânca și doi berbeci și o ialoviță la curtea domnească. Cheltuială puțină, mai mult de doi galbeni pe dzi nu ieșiè. Și au făcut cărți de slobodzie în toată țara. Și nemică din țară n-au luat până nu s-au plinit trii ani. Numai din desetină și din mortasipii, din goștină și din vamă ce lua să chivernisiè. Iar până în trii ani s-au umplut țara de

oameni. Și au scos atunce pre țară fumărit, câte un leu de casă. Și au plinit atunce tustreli birurile de le-au trimis la Poartă. Și încă au rămas și lui Vasilie vodă o mie de pungi de bani dobândă. Atunce au triimis la Poartă poclon, de au mulțămit împăratului și viziriului și altor turci mari, blane de spinări de soboli pentru bine ce au făcut de au așteptat țara. Care acest dar n-au fost nici de un folos țărâi, că au rămas obicei de dă țara baraiamlâc de atunce încoace în toți anii. De mirat lucru este că au fost domnu strein și nu au fost grabnic la lăcomie. (Ion Neculce, *Letopisețul Țării Moldovei*, Litera Internațional, București – Chișinău, p. 22.)

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 respective⁵³. Dar, pe de altă parte, el ajunge să aibă un interes nu restrâns, ci cuprinzător. El e 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 mult⁵⁴. Dacă

⁵³ Se observă că Olson are în ce privește statul o abordare asemănătoare cu a lui R. Nozick: statul este o asociație dominantă de protecție (Nozick: 1997, pp. 54 – 60).

⁵⁴ Olson recunoaște că analiza sa e asemănătoare celei a mafiiilor. Un exemplu edificator în acest sens e dat de F. Varese (în *The Emergence of the Russian Mafia*, Oxford University Press, 2000; *apud* McLean: 2000). Este povestea unui întreprinzător care a închiriat o clădire în Moscova, în care 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 taxa. Dar după o vreme domnul vine din nou, și îi atrage atenția că lucrările de restaurare a clădirii merg cam greu. 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:

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 la productivitatea 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 între oameni. Ele nu depind de intenții, de dorințe, ci decurg din înseși modalitățile în care se realizează interacțiunile între oameni.

Chiar dacă trecerea de la banditismul nomad la cel sedentar produce 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 adesea 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 sedentariează și se proclamă rege sunt rezultatele unui răspuns la stimulente: iar rezultatele surprinzător de bune ... nu datorează nimic bunelor intenții.

Astfel, îmbunătățirea rezultatelor care se produc atunci când se face o tranziție de la folosirea distructivă la cea constructivă a puterii – ca atunci când „războiul fiecăruia împotriva tuturor” al lui Hobbes este înlocuit de o ordine furnizată de

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 în parteneriat) începe să meargă și mai bine.

o guvernare autocrată – este datorată unei alte mâini invizibile. Această mână invizibilă – să o numim mâna invizibilă de stânga? – care ghidează interesele cuprinzătoare să își 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 mână invizibilă este la fel de nefamiliară și pesemne de contraintuitivă cum a fost prima mână invizibilă la vremea lui Adam Smith; dar aceasta nu înseamnă că ea este 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 seamă de a doua mână invizibilă. (Olson: 2000, pp. 12 - 13)

Să comparăm de pildă regimul unui autocrat cu cel democrat. Am văzut deja că un regim autocrat e preferabil anarhiei. Dar o conducere democratică are un caracter mai cuprinzător 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, întrucât sunt asupriți de un autocrat, oamenii vor încerca să îl 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 e 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 au răsturnat un autocrat nu vor 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 înșiși dictatori. Ca urmare, teoria are predicția că e cel mai probabil ca democrația să se nască spontan atunci când individul sau indivizii sau liderii grupurilor care au orchestrat răsturnarea autocratului nu vor putea stabili ei înșiși o altă autocrație... Autocrația este evitată, iar democrația 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. Analiza autocrațiilor de tip sovietic, consideră Olson, privește cel puțin următoarele trei teme⁵⁵: 1) de ce acestea au avut succes o lungă perioadă de timp; 2) de ce ele au stagnat și au colapsat; 3) de ce tranziția a fost una caracterizată de cădere economică.

Olson pleacă de la observația că Uniunea Sovietică (dar la fel a fost cazul și în celelalte țări socialiste) era o autocrație guvernată de Partid, care reprezenta o coaliție cuprinzătoare de interese. Din acest motiv, conducerea autocrată era interesată în 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,

⁵⁵ Pentru a-și susține punctul de vedere, Olson (2000) face apel și la alte dezvoltări teoretice, precum cele care privesc rolul birocrăției.

forța militară, influența pe plan internațional etc.) Potrivit lui Olson, explicația tipului de regim autocrat din Uniunea Sovietică, bazat pe proprietatea de stat⁵⁶ și pe economie planificată, nu trebuie căutată în ideologia marxist-leninistă oficială; aceasta era numai un instrument pentru a realiza obiectivul 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 acestora 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 mecanismele pentru extragerea unei proporții uriașe din producție pentru investiții, ceea ce a făcut ca Uniunea Sovietică⁵⁷ 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 stimula oamenii să muncească un număr mai mare de ore și astfel să extragă o proporție mai mare din produsul persoanelor mai productive⁵⁸). În sfârșit, folosirea poliției politice, a terorii (îndreptată, cum se știe, în principal împotriva birocrăției superioare) au avut ca efect (cel puțin în prima perioadă a existenței acestor autocrații) împiedicarea formării de coaliții restrânse de distribuție care ar fi putut încetini dezvoltarea economică⁵⁹.

⁵⁶ Ferrero (2004) discută rațiunile pentru care a fost adoptată schema proprietății de stat în țările socialiste.

⁵⁷ Și, de asemenea, celelalte țări socialiste. În România, de pildă, proporția din venitul național care era îndreptată spre investiții a ajuns în anumite perioade („cincinale”) chiar la 30 – 33%.

⁵⁸ De exemplu, orele suplimentare după program erau plătite mai bine, la fel și cele din zilele de duminică.

⁵⁹ 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.

În socialismul târziu, argumentează Olson, lucrurile s-au schimbat radical⁶⁰. 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 *Creșterea și declinul națiunilor*, putem imediat conchide că în socialismul târziu coalițiile au produs o puternică sclerozare a sistemului: ele aveau capacitatea de a îndrepta resursele către ele, chiar dacă echilibrul la care se ajungea nu era unul optim.

Cu aceasta ajungem la perioada tranziției post-socialiste. Anii '90, imediat următorii prăbușirii regimurilor din țările socialiste, au fost unii de dramatică scădere economică. Cum se explică acest lucru? Fiindcă am văzut că Olson (1999) argumentase că, în perioadele ce urmează unei crize puternice în societate, creșterea economică e mai rapidă (precum, am văzut, în Germania, Italia sau Japonia după al doilea război mondial). Explicația lui Olson este aceea că în țările post-socialiste prăbușirea regimului politic nu a însemnat și distrugerea coalițiilor restrânse de redistribuire, în principal cele ale birocrațiilor din economie. Ele au persistat și au sufocat economia în anii '90⁶¹. (Spre deosebire de China, în care revoluția culturală distrusese aceste coaliții restrânse de redistribuire, iar regimul lui Deng a fost unul al unui 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 acel moment foarte puternice, dar știm că în

⁶⁰ E foarte important să notăm că sistemul socialist s-a transformat în decursul timpului. O mare greșeală care se face adesea 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.

⁶¹ Rose-Ackerman (2003) este o lucrare semnificativă în acest sens.

general nu au folosit forța (sau, ca în cazul României, au folosit-o, dar la o scară mult mai mică decât puteau); pe de altă parte, 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, atunci 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 infime 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 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 în care ei percepeau felul în care ceilalți vor participa (Chong: 1991; 1993). O convingere puternică că cei mai mulți 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 participanților că cei mai mulți vor participa la acțiunile de protest. În acest sens o serie

de factori au fost deosebit de importanți: existența unor lideri, mass media din țară sau din afara ei la care aveau acces indivizii, informarea oamenilor, rețelele sociale existente, tradițiile și memoria colectivă 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 perceput că numărul participanților la proteste va depăși punctul critic (Karklins, Petersen: 1993). Într-adevăr, dacă numărul participanților este redus, atunci regimul poate îi identifica ușor și pedepsi individual. Dar în același timp costurile regimului cresc și la un moment dat – când numărul protestatarilor atinge un anumit nivel – el nu mai poate realiza această acțiune. Din acel moment, pentru fiecare individ participarea la demonstrație devine preferabilă – iar un efect care apare e acela că fiecare se alătură: nimeni nu mai dorește să apară ca sprijinitor al unui regim fără nici un viitor. Un efect aparte este acela că în aceste cazuri bunul public care apare se produce 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).

5.2.2. Acțiuni colective de nivel superior

Stimulentele selective reprezintă după Olson, așa cum am văzut, unul dintre principalele mijloace prin care sunt soluționate problemele de acțiune colectivă. Dat fiind acest rol important pe care îl au stimulentele 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 stimulentele selective a probat faptul că ele ridică o problemă teoretică nouă. În această secțiune vom adopta următoarea

strategie. Mai întâi vom prezenta câteva dezvoltări ale ideii de stimulente selective; apoi vom aduce în discuție problema teoretică ce răsare; pe această bază vom arăta care au fost consecințele recunoașterii acestora; iar la sfârșit vom relua problema, argumentând mai abstract asupra importanței ei.

Stimulente selective pozitive și negative. Oliver (1980) a argumentat că utilizarea stimulentele selective cere să se țină seamă de o mare diversitate de situații concrete. În al doilea rând, ea a arătat că logica utilizării stimulentele pozitive este diferită de cea a utilizării stimulentele negative. Chiar dacă pentru cel cărui ea 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 răsplățile și pedepsele presupun tipuri esențial diferite de situații.

Oliver argumentează că concluziile lui Olson după care stimulentele selective pot declanșa acțiunea colectivă depind de o serie de supoziții cu privire la modul în care e produs și furnizat un bun colectiv⁶². Or, dacă – așa 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 determina membrii unui grup să

⁶² Să ne amintim de modelul formal al lui Olson. El presupune restricții foarte aspre asupra felului în care e produs și e 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.

contribuie la realizarea acțiunii colective. Un membru al grupului poate fi *recompensat* pentru că participă (dacă este membru al sindicatului are acces la concedii ieftine în hotelul sindicatului; sau urmărești spectacolul de muzică oferit după ce ai participat la un marș de protest); ori, dimpotrivă, poate fi *sanționat* pentru că nu participă (poate fi obligat să devină membru al sindicatului, sau poate fi pedepsit de membrii sindicatului, inclusiv fizic – cum de altfel s-a întâmplat în primele faze ale sindicalizării – pentru că nu participă la acțiuni colective precum greva). Stimulentele selective pozitive sunt îndreptate către membrii care cooperează; cele negative către membrii 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. Remarca esențială pe care o face Oliver este că dacă mai mulți inși cooperează, atunci stimulentele negative sunt mai mici, în timp ce stimulentele pozitive sunt mai mari; și invers, dacă mai mulți inși defectează, atunci stimulentele negative sunt mai mari, în timp ce stimulentele pozitive sunt mai mici. Cu alte cuvinte, funcția care descrie un stimulent pozitiv e una crescătoare în raport cu k , în timp ce funcția care descrie un stimulent negativ e una 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 e cel al tehnologiei verigii slabe, care presupune unanimitate în ceea ce privește participarea. O grevă este eficientă atunci când cvasi-totalitatea salariaților participă; apărarea de o epidemie presupune ca toți membrii

comunității să se vaccineze. În aceste situații stimulentele negative au o mai mare probabilitate să fie folosite. Invers, când producerea bunului se realizează printr-o tehnologie de tipul celei mai bune livituri, preferabile sunt stimulentele 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 e mulțumirea (adică recompensa) care merge către acesta.

În ultimii ani s-a discutat pe larg despre vaccinarea copiilor, întrucât un număr tot mai mare de părinți au refuzat acest lucru. Să observăm că vaccinarea are toate caracteristicile unui bun public. Mai întâi, vaccinarea unei persoane are costuri: se știe că ea poate să producă efecte negative uneori foarte grave, deși cu o probabilitate foarte mică. De aceea, este rațional ca fiecare părinte să judece astfel: dacă există o cât de mică șansă ca vaccinarea să îmi efecteze foarte grav copilul, nu o voi accepta. Pe de altă parte, dacă toți ceilalți copii se vaccinează, atunci șansele ca pe viitor copilul meu să fie afectat de boala împotriva căreia se face vaccinarea vor fi foarte mici. (Recunoaștem aici raționamentul clasic al unui blatist.) Dacă însă toți actorii (părinții) vor judeca la fel, atunci populația nu mai este apărată de boală: bunul public pe care îl produce vaccinarea populației nu mai apare, iar rezultatele sunt proaste pentru toți cei implicați. Boli care păreau să fi fost eradicate reapar (un exemplu este rujeola). (De fapt, nu e nevoie ca toți părinții să adopte comportamentul de blatist, ci doar o anumită proporție din ei; furnizarea acestui bun public este de forma verigii slabe.)

În cazul stimulentelelor pozitive, uneori acestea au proprietatea neexclusivității. De pildă, concertele de muzică oferite participanților la un marș sau miting de protest. În aceste cazuri, cel care le

oferă nu are nevoie să restricționeze numărul celor ce beneficiază de acestea, fiindcă pentru furnizor costul furnizării acestora nu crește cu numărul beneficiarilor. Dar unele stimulente pozitive sunt exclusive: un nou beneficiar înseamnă costuri suplimentare pentru a furniza acest stimulent. În aceste cazuri, argumentează Oliver, cel ce furnizează bunul reprezentat de stimulentul selectiv are mai multe opțiuni de acțiune. Mai întâi, poate să prefere 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 colectiv⁶³. E interesant că dacă numărul celor care beneficiază de un astfel de bun crește, atunci valoarea lui poate să scadă. Dacă toți primesc un titlu onorant, atunci acel titlu nu mai are deloc o semnificație deosebită⁶⁴.

⁶³ Uneori aceste stimulente selective aduc și beneficii materiale.

⁶⁴ 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 privilegiul și distincții; de pildă, zicem că unei persoane i s-a făcut onoarea de a fi primită într-un anume club select, ori de a i se acorda un anume premiu răvnit 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 de 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 că într-o democrație egalitatea de tratament trebuie însoțită de cea a unui tratament inegal. Reconstructuită în cadrul larg al demnității, onoarea devine doar un tip special de bun privat furnizat ca rezultat al unei acțiuni colective.

E interesant aici să notăm următoarea consecință a logicii utilizării stimulentele selective pozitive. Dacă stimulentele 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 a crea) un grup mic, de elită, de persoane care cooperează pentru acea acțiune colectivă. În timp, mișcările sociale, sindicatelor, 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 muncesc tot mai mult. Căci adesea 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 sunt mai mici decât costurile stimulării multora cu mai puțin.

Stimulentele selective negative funcționează însă, accentuează Oliver, după o altă logică. Când numărul celor de care este nevoie pentru a realiza acțiunea colectivă se apropie de unanimitate, stimulentele negative sunt mai ieftine. Fiindcă, pe măsură ce numărul celor care cooperează este mai mare, stimulentele negative se adresează unui număr mai mic de actori. Mai mult, un stimulent negativ constă de multe ori în 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 genere, pentru a fi eficientă, sancțiunea trebuie să se aplice uniform, deci să se întemeieze pe o normă. Dar orice normă uniformizează, și deci 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 observat de către 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 stimulentei negative poate deveni inefficientă. Chiar dacă de multe ori oamenii acceptă să sufere sancțiunea pentru că nu au respectat o normă (șoferii acceptă că dacă au depășit limita de viteză trebuie să plătească amenda), în multe cazuri sancțiunile sunt cu greu acceptate (și uneori nu sunt acceptate ca legitime). Situația e și mai dificilă atunci când situația de acțiune colectivă este una care se repetă; oamenii vor fi și mai puțini dispuși să accepte pedepse recurente.

Stimulele 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. Anume faptul că

folosirea stimulentei 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, de multe ori stimulentul selectiv e un bun privat (deși, cum am menționat, uneori acesta poate să nu fie exclusiv). Dar acțiunea de a produce și de a furniza membrilor grupului acest bun este una de natură colectivă: fiindcă unii membri ai grupului trebuie să se coordoneze pentru a produce nu bunul original, ci un alt bun care este stimulentul selectiv. Membrii unui sindicat care vor să facă o grevă (bunul colectiv original) trebuie să coopereze pentru a oferi oamenilor stimulentul de a participa la grevă (de pildă, este nevoie de o cooperare de nivelul doi pentru a face pichete care să împiedice muncitorii să meargă la lucru).

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 astfel de ideologie. Stimulele selective și ideologia sunt astfel într-un sens intersubstituibile. Pe de altă parte, cum în general folosirea stimulentei 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 acela de a apela 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 din România. Ideologia oficială a vremii era oferită de partid; dar cea prevalentă, acceptată difuz majoritatea oamenilor, 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 acestora de a explica realitatea, dar și cea de a furniza un ghid de orientare conceptuală și de acțiune erau extrem de reduse. (Or, știm că aceste trăsături sunt foarte importante pentru o ideologie articulată.) Întrebarea care apare imediat este următoarea: din ce motive nu a existat un stimulent de creare a unei astfel de ideologii articulate?

Potrivit teoriei lui Olson 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 consta în capacitatea de a produce

stimulente selective (iar cum 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 vreoa garanție că devenea privilegiat. Știm foarte bine că în acea perioadă nici acțiunea colectivă de nivelul întâi nu a fost efectivă; cu atât mai mult cea de nivel doi, care e întotdeauna mai greu de împlinit.

Teoria olsoniană a acțiunii colective întâmpină însă în acest loc o obiecție fundamentală. 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, beneficiul cărora 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 original, soluția stimulentele selective presupune că grupul este privilegiat relativ la al doilea bun: anume, că există un membru sau o coaliție de membri din cadrul său care au costuri mai mici decât beneficiile producerii bunului care constă în stimulentele selective. Or, această supoziție nu se justifică. Construcția situației nu a presupus că ea este adevărată.⁶⁵

⁶⁵ Rothstein (2005, p. 146) susține un punct de vedere asemănător: el argumentează că formarea unei instituții politice ca încercare de a da un răspuns 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 stimulentelelor pe care însă instituția ar trebui ea însăși să o rezolve.

Argumentul poate fi iterat. Să admitem că grupul nu este privilegiat în ceea ce privește bunul de nivelul doi. Atunci, pentru a se produce stimulentele selective, e nevoie să apelăm la un stimulentele selective nou, care să îi determine pe membrii grupului să facă acțiunea colectivă de furnizare a primului stimulentele selective. Or, producerea acestui stimulentele selective nou, de nivelul doi, este rezultatul unei acțiuni colective de nivelul trei. (De exemplu, folosirea unui stimulentele selective negativ – pedepsirea acelor membri ai grupului care defectează – 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.) Ca această acțiune să se realizeze 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 așa mai departe, putem conchide că, pentru a explica acțiunea colectivă originală, teoria lui Olson a stimulentele 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 așa 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 nivele superioare ale acțiunii colective; în particular, vom insista asupra recunoașterii faptului că stimulentele selective sunt furnizate ca rezultat al unei acțiuni colective de nivelul doi.

Acțiunea colectivă cu două nivele. Să presupunem că, într-o anumită situație, acțiunea colectivă este organizată prin intermediul unor stimulente selective. În acest caz trebuie să deosebim între două nivele ale acesteia. Mai întâi, e acțiunea colectivă de la primul 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 alternative de acțiune: prima este aceea de a contribui la acțiunea colectivă de producere a stimulentele selective; a doua e cea de a se opune acțiunii colective; iar cea de-a treia este, iarăși, aceea de a defecta, de a nu contribui. Să notăm că primele două alternative au ceva în comun: și atunci când contribuie la producerea stimulentele 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, anume dacă să contribuie sau nu la producerea bunului. La nivelul al doilea, alegerea are un cu totul alt sens, anume dacă: 1) să nu îi influențeze pe ceilalți (defectând la acest nivel), sau 2) să influențeze felul în care se comportă ceilalți (fie contribuind la producerea stimulentele selectiv, fie opunându-se producerii lui).

Acum, dacă ținem seamă de faptul că actorul are de făcut alegeri la două nivele (deci dacă modelăm comportamentul său ca 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 redată în următorul tabel (Heckathorn: 1993, p. 332):

Alegere pentru a contribui la bunul public (primul nivel)	Alegere în ce privește controlul interpersonal (al doilea nivel)		
	Control prin acord (cooperare)	Niciun 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 din 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 șirul 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: de *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 nici 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 zero, 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, de *cooperare totală*. În aceasta, actorul contribuie la producerea de bun public și, de asemenea, contribuie la sancționarea celor care nu contribuie; un astfel de actor maximizază 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 la primul nivel, 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 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 comporte astfel. Ultima strategie posibilă a unui actor este aceea de a susține o *opoziție totală*, de tip DO: el nu acceptă să coopereze și, în același timp, se opune instituirii unor norme care să oblige ceilalți actori să contribuie⁶⁶.

Ațiunea colectivă cu mai mult de două nivele. Uneori devine important să studiem comportamentul la nivelul al treilea. Să observăm că nivelul al doilea constă din norme care se aplică pentru a constrânge 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 comportamentul de la nivelul unu, ci acel comportament care constă în încercarea de a impune norme de comportament. Eu pot să fiu de acord că ceilalți au tot dreptul să fie lăsați să defecteze, dar mă pot opune și încercărilor altor actori de a-i contrânge pe ceilalți să nu defecteze. Acum opoziția mea nu vizează modul în care se încearcă să se contrângă de către alți actori comportamentul de prim nivel al actorilor, ci eu mă opun unui tip de normare a comportamentului actorilor la al doilea nivel.

În cazul controlului situat de 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 care vizează modul în care sunt exercitate alte norme: e vorba deci de norme de ordinul doi, de „metanorme” – norme care reglementează norme.

⁶⁶ Brown, Boswell (1995) aplică teoria lui Heckathorn la analiza unui caz paradigmatic: greva generală din SUA din anul 1919.

Un exemplu cu privire la modul în care funcționează metanorme e dat de Axelrod (1986, pp. 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 sancționezi nu numai pe cei care nu respectă legea, dar și pe cei care refuză să îi pedepsească pe cei care defectează. Aceasta înseamnă să stabilești o normă că trebuie pedepsiți cei care nu pedepsesc o defectare. E ceea ce vom numi o *metanormă*. Metanorme sunt folosite pe larg în sistemele bazate pe denunțuri din societățile comuniste. Atunci când autoritățile îl 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 plătească 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 dată problema cooperării între agenți. La al doilea nivel, problema acțiunii colective reapare sub forma nevoii ca actorii să coopereze pentru a impune controlul asupra comportamentului celorlalți (prin stimulentele 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 comportament de blatist la acest al treilea nivel (Heckathorn: 1990, p. 378).

Dacă avem în vedere nu două, ci trei nivele ale acțiunii colective, atunci abordarea lui Heckathorn poate fi regândită. Anume, cum am notat deja, el considera că la al doilea nivel al acțiunii colective actorii au în față nu două opțiuni – C și D –, ci trei opțiuni – C, D și O. În acest fel, la al doilea nivel actorul poate fie să nu încerce să îi 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 stimulentei selectiv (alegând alternativa C), sau 2) să se opună producerii lui (alegând alternativa O).

Să observăm însă că alternativa O nu are același statut ca celelalte două. Când te opui producerii stimulentei 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 stimulentei selectiv te opui unui tip de normare a comportamentului actorilor la al doilea nivel. Or, dacă lucrurile stau astfel, atunci alternativa O nu este situată la doilea nivel, ci ea descrie comportamentul de a te opune la al treilea nivel. A te opune acțiunii colective la nivelul al doilea este așadar un tip de acțiune (de a defecta) la nivelul al treilea.

Principala problemă care e ridicată de apelul la cel de-al doilea și al treilea nivel în care se realizează acțiunea colectivă este că nu există niciun argument pentru a susține că analiza trebuie să se oprească la numai trei nivele. Desigur, dincolo de acestea intuiția este foarte puțin folositoare (de pildă, dincolo de meta-norme), dar acesta nu poate fi 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 deja ea era realizată la nivelul doi. Soluția stimulentei selectiv a lui

Olson nu este deloc o soluție, ci mai degrabă indicația că există o problemă.

Clasificarea regulilor: abordarea verticală. Una dintre cele mai importante dezvoltări ale distincției dintre acțiuni de niveluri diferite constă în distincția între trei nivele ale analizei arenelor de acțiune (Kiser, Ostrom: 1982; Crawford, Ostrom: 1995; Ostrom: 2005). Autorii disting nivelul **operațional**, cel **colectiv** și cel **constituțional** 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 care reguli specifice urmează să fie folosite pentru a schimba regulile operaționale. Aceste schimbări se fac mult mai încet. *Regulile de alegere constituțională* afectează mai întâi activitățile de alegere colectivă prin aceea că determină cine este eligibil să fie participant și care sunt regulile care vor fi folosite pentru construirea mulțimeii regulilor de alegere colectivă care, la rândul lor, afectează mulțimeii 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 sunt cele care 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 trebuie să respecti regulile de circulație etc.

Reguli precum cele de circulație, care prescriu modul în care participanții la trafic trebuie să se comporte, sunt poate exemplul

cel mai bun 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 astfel de situație!), dar în general astfel de reguli se pot totuși schimba ușor; iar unul dintre motive este acela că schimbarea lor de obicei nu are consecințe asupra altor reguli de la alte nivele. Când membrii unei familii decid să se mute dintr-o locuință în alta ei pot să țină cont de anumite standarde, reguli agreeate, 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 membrii ai grupului. Indivizii aflați într-o situație la primul nivel pot ei înșiși 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 constrânge activitățile desfășurate. Alteori însă participanții sunt diferiți: parlamentarii sunt aleși și sunt de bună seamă ei înșiși participanți la situația definită de primul nivel și care constă în alegerile legislative; dar numai ei sunt participanți la acțiunea de la al doilea nivel, când ei pot alege ce reguli să se folosească, de exemplu chiar pentru alegerile de la primul nivel. La fel, într-o familie membrii acesteia (adesea 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 astfel de schimbare are consecințe și asupra configurării regulilor de la primul nivel.

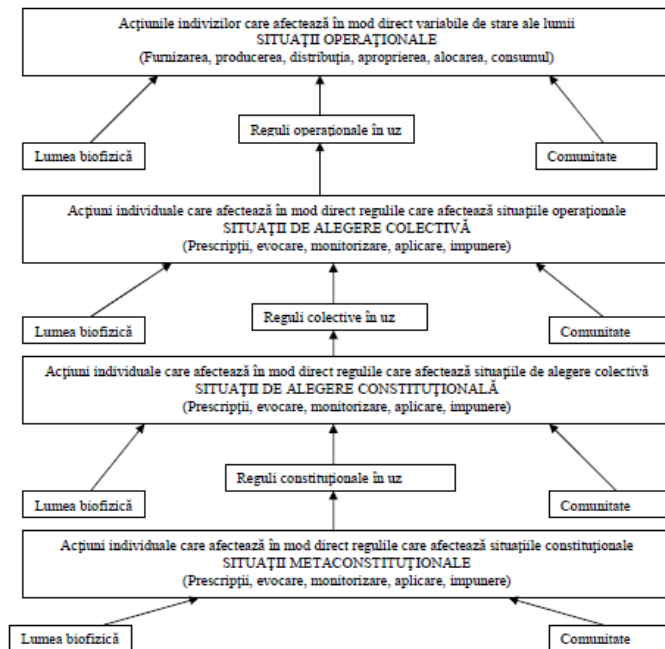
Al treilea nivel este cel al regulilor constituționale⁶⁷. Să luăm câteva exemple: un grup de producători de apă se întâlnesc pentru a discuta care sunt regulile pentru a extrage apă dintr-un anumit bazin (Ostrom: 2005, p. 61); sau reprezentanții unor comunități se întâlnesc pentru a discuta formarea unei uniuni între acestea etc. Sau, reprezentanții acestor comunități se adună după un timp pentru ea 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 reglementează regulile de luare a deciziilor colective (inclusiv modul de selectare a celor care urmează să ia decizii colective). Regulile constituționale privesc așadar 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 nivele de acțiune. Pe de altă parte, este ușor de observat că regulile constituționale se schimbă cel mai greu, în parte și fiindcă schimbarea lor va afecta și regulile de la primele două nivele⁶⁸.

Să observăm de asemenea că numărul nivelelor de analiză nu este în principiu limitat. Ostrom observă că în multe situații primele trei nivele de abordare sunt suficiente, dar că uneori se poate face apel la altele, de pildă la un al patrulea, metaconstituțional (Ostrom: 1999, p. 59). Importanța regulilor la nivele mai ridicate

⁶⁷ Analog nivelului metanormelor sugerat de Axelrod (1986).

⁶⁸ Nu trebuie să facem confuzia dintre nivelul constituțional al acțiunii și Constituția unei țări. Primul motiv este acela că putem vorbi de 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.

este deosebită: „dacă se stabilesc reguli la un nivel, fără reguli la celelalte nivele, se va produce un sistem incomplet care se poate să nu dureze un timp mai îndelungat” (Ostrom: 1990, p. 102).



Răspunsuri. Din punct de vedere teoretic, dificultatea indicată mai devreme – anume faptul că nu există niciun argument pentru a susține că analiza trebuie să se oprească la numai trei nivele – este cea mai gravă pentru o teorie a acțiunii colective⁶⁹. Cum poate fi acesta soluționată?

⁶⁹ 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, metmetalimbaj 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. Necazul este că aceasta nu e de fapt o soluție: nu există nicio motivație teoretică a acestei abordări. 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 realizată. Soluțiile contractualiste au mers pe o astfel de cale. Ideea este aceea 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 acțiunea aceasta a statului. Răspunsul contractualist *justifică* felul în care se realizează acțiunea colectivă la cel mai înalt nivel, dar el *nu explică* felul în care se constituie acesta. (Ce îi face pe oameni să facă acțiunea colectivă de a construi mecanismul statului?) Un alt răspuns de același tip se află în lucrările lui E. Ostrom (1999; 2005). Ostrom sugerează că nivelele pot fi oricât de multe, că nu există niciun temei teoretic al opririi la unul dintre ele (de exemplu, la cel constituțional sau metacostituțional). Și totuși ea pare să sugereze un capăt al ierarhiei (a se vedea și schema de mai sus în acest sens): anume lumea biologică. Altfel zis, Ostrom pare să accepte un anumit tip de fundamentare în biologic, un nivel non-social care ar reprezenta capătul ierarhiei. E greu să acceptăm însă o asemenea sugestie: chiar în contextul lucrărilor lui Ostrom ea nu este decât o idee neargumentată. Problema unei astfel de încercări de a încheia ierarhia este că e reducționistă: încearcă o fundamentare a socialului în non-social, a normativului în factual⁷⁰.

⁷⁰ Am discutat pe scurt chestiunea reducționismului în secțiunea 1.2. A se vedea și Miroiu (2016, cap. 4).

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 între actorii raționali impune apariția statului (prin mecanismul celei de-a doua mâini invizibile). Conform cu Olson (1993; 2000) există cel puțin o situație în care două nivele succesive se identifică⁷¹: cele descrise de banditul staționar, care devine comprehensiv. În particular, **statul are un rol reflexiv**, fiind pe de o parte mecanismul prin care se realizează acțiunea colectivă la un nivel, iar pe de altă parte el însuși parte a structurii de acțiune la acel nivel. Desigur, acest răspuns olsonian va putea deveni și mai semnificativ în măsura în care ar putea să sugereze că astfel de mecanisme funcționează nu numai atunci 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 bunuri⁷².

5.3. Instituții și acțiune colectivă

Scopul acestei secțiuni este modest. E doar acela de a trage concluzii din afirmațiile formulate în capitolele anterioare și de a face clare supozițiile instituționale ale demersului deja realizat. Voi argumenta că analiza acțiunii colective ne conduce către o înțelegere instituțională a modului în care se realizează cooperarea dintre oameni⁷³. Pesemne că o astfel de concluzie era implicită în Capitolele

⁷¹ Răspunsul olsonian este de tipul ”punctului fix”: a se vedea mai jos Anexa, în care este analizată o dificultate analoagă, privitoare la conceptul de cunoaștere comună.

⁷² Am analizat mai pe larg în mod explicit acest tip de soluții în Miroiu (1998, pp. 55-62), unde am și argumentat de ce soluțiile reflexive sunt de preferat.

⁷³ Perspectiva instituțională este dezvoltată în Miroiu (2016).

2 și 3, unde 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 își modifice opțiunile – de pildă, cum votează – pentru a face ca alternativa preferată să devină cea aleasă de grup). Am insistat pe faptul 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, ne-am concentrat nu pe felul în care efectiv votează actorii și se agregă opțiunile lor conform unor reguli date, ci pe proprietățile regulilor de agregare. Pe de altă parte, întreaga abordare olsoniană, care a ghidat demersul din secțiunile anterioare, duce către un accent puternic asupra instituțiilor.

În primul paragraf al acestei secțiuni vom discuta pe scurt ideea de instituție. În al doilea vom vedea cum aceasta este construită în perspectiva teoriei alegerii raționale⁷⁴.

5.3.1. „Instituțiile contează”

Sloganul instituționaliștilor – instituțiile contează – este pe cât de important, pe atât de dificil de înțeles și de 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 la cel 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 atașa două genuri de înțelesuri. Potrivit primului, „contează”

⁷⁴ Câteva lucrări clasice vor marca ideile expuse mai jos: March, Olson (1984, 1992); North (1990); Williamson (1985); Ostrom (1990) etc. Peters (1992) este o introducere foarte cunoscută în instituționalismele contemporane.