

Dariusz Szklarczyk

Instytucjonalne mechanizmy (nie)reprezentacji interesów w Polsce w perspektywie socjologii analitycznej – zarys problematyki badawczej

Artykuł stanowi próbę ujęcia tematyki reprezentacji interesów pracowników i pracodawców w Polsce z perspektywy socjologii analitycznej. Szczególna uwaga w pierwszej części artykułu została poświęcona mechanizmom społecznym jako narzędziom wyjaśniania rzeczywistości społecznej oraz roli pełnionej w tych mechanizmach przez instytucje. W dalszej części artykułu omówiono wybrane zagadnienia związane z reprezentacją interesów pracowników i pracodawców, składające się na tzw. proces wytwarzania wpływu: mobilizację do działania, konkurencję (rywalizację), wywieranie wpływu i rozliczenie z efektów działań. Na zakończenie wskazano na istniejącą potrzebę wyjaśnienia tych zagadnień przez realizację podstawowego założenia socjologii analitycznej – badanie mechanizmów społecznych.

Słowa kluczowe: reprezentacja interesów, organizacje pracodawców, związki zawodowe, proces wytwarzania wpływu, socjologia analityczna, mechanizmy społeczne, instytucje.

1. Socjologia analityczna jako nowe ujęcie „starych” problemów

Temat niniejszego artykułu został przeze mnie podjęty z dwóch powodów. Pierwszym z nich jest realizacja projektu badawczego poświęconego współczesnej reprezentacji interesów pracowników i pracodawców na szczeblu centralnym w Polsce. Zgodnie z zapisami prawnymi, m.in. obowiązującą Konstytucją RP, Ustawą o Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych oraz przyjętymi w 2002 r. Zasadami Dialogu Społecznego, reprezentacje interesów pracowników i pracodawców mają formalnie zagwarantowany wpływ na kształtowanie polityki społeczno-gospodarczej państwa, a zatem – w tym miejscu pierwsze odniesienie do orientacji teoretycznej w socjologii, z którą sympatyzuję – mają pewne funkcje jawne (Merton 1982, s. 131). Jako partnerzy społeczni rządu reprezentacje te są jednak jednocześnie grupami interesu, co każe zadać pytanie o ich funkcje ukryte, rzeczywiste znaczenie dla gospodarki i reprezentowanych przez nie środowisk.

Stawiając tego typu pytania, już na początku chciałbym, zgodnie z mertonowską zasadą relatywizacji roli każdego elementu do stanu systemu (Wiater 1982), jednoznacznie odciąć się od uogólniającej, oderwanej od kontekstu historyczno-kulturowego oceny reprezentacji interesów jako zjawiska pozytywnego bądź negatywnego. W szczególności zaś nie próbuję udowodnić żadnej z góry powziętej tezy o konieczności lub braku konieczności istnienia w strukturze państwa normatywnie usankcjonowanej reprezentacji środowisk pracowników i pracodawców. Celem mojego projektu jest opis i wyjaśnienie mechanizmów zmian w reprezentacji interesów pracowników i pracodawców na szczeblu centralnym w Polsce zachodzących w pierwszej dekadzie XXI w. Odtworzenie stanu owej reprezentacji, dyskusja nad jej charakterem, wskazanie kluczowych aktorów, przybliżenie ich charakterystyki i działań, a nade wszystko refleksja nad jej społecznymi mechanizmami to kluczowe elementy dłuższego procesu badawczego, który powinien doprowadzić do opracowania modelu (bądź konkurencyjnych modeli) rozwoju reprezentacji interesów pracowników i pracodawców w Polsce.

Drugim z powodów, które skłoniły mnie do podjęcia tego tematu, są spodziewane korzyści

Dariusz Szklarczyk – Centrum Ewaluacji i Analiz Polityki Publicznych, Uniwersytet Jagielloński.

poznawcze wynikające z przyjęcia – w poszukiwaniu odpowiedzi na postawione wyżej pytania – perspektywy socjologii analitycznej, wraz z jej aparatem pojęciowym. Najważniejsze terminy tejsze perspektywy, jak np. indywidualizm strukturalny, zostały już dobrze zdefiniowane (Drożdżak 2012) i nie ma potrzeby ponownego ich rozpatrywania. Inne, jak pojęcie mechanizmu społecznego, wymagają uściślenia chociażby w zakresie poziomu ogólności zjawisk (zob. Mayntz 2003), do których, w ramach podjętego tematu, będę się odwoływał.

Okazję do zaprezentowania tez artykułu stanowiło cykliczne seminarium „Koło Krakowskie”, prowadzone przez profesorów Jerzego Hausnera i Jarosława Górniaka przy udziale pracowników naukowych i doktorantów Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i Wydziału Filozoficznego Uniwersytetu Jagiellońskiego. Trzecia edycja seminarium poświęcona była zagadnieniu instytucji w życiu społecznym i gospodarce. Wydarzenie to zachęciło mnie do wyraźniejszego podkreślenia związku pomiędzy działaniem mechanizmów społecznych a instytucjami i umieszczenia dyskusji na ten temat w kontekście badań nad reprezentacją interesów w Polsce.

Zanim zostanie uzgodnione znaczenie podstawowych – z punktu widzenia tematu – pojęć, warto wskazać cel niniejszego opracowania. Nie jest nim ani wyłączna prezentacja założeń teoretycznych i metodologicznych ukrytych pod etykietą socjologii analitycznej, ani też, zbyt ambitna dla pojedynczej publikacji, próba wyjaśnienia bieżącego stanu reprezentacji interesów pracowników i pracodawców w Polsce. Tym, co chcę osiągnąć, jest wykorzystanie zalet socjologii analitycznej do uporządkowania schematu działań badawczych, które miałyby zmierzać do wyjaśnienia stanu reprezentacji interesów w kategoriach przyczynowych. To bowiem jawi się jako główne, a w pewnym stopniu przełomowe wyzwanie do podjęcia w zdominowanym przez normatywny opis polu badawczym. Zbyt mocne skupienie się na założeniach socjologii analitycznej byłoby czymś w rodzaju ponownego „odkrywania Ameryki”, dawno już odkrytej, choć opatrzonej różnymi etykietami w pracach takich autorów, jak Raymond Boudon, James Coleman,

Renate Mayntz czy Robert K. Merton, by wymienić tylko nielicznych. Tymczasem, w gruncie rzeczy chodzi o typ analizy, w której:

(...) rdzennym procesem rozpatrywanym jako centralne zjawisko w strukturze społecznej jest wybór pomiędzy alternatywami wyznaczonymi przez strukturalizację społeczną. Różni się to od procesu wyboru w teorii ekonomicznej, w której alternatywy powiązane są nieodłącznie z zyskami. Różni się także od procesu wyboru w teorii uczenia się, w której alternatywy w myśl założeń emitują bodźce wzmacniające lub wygaszające. Różni się zatem od obu tych teorii tym, że dla Mertona zysk czy wzmocnienie związane z wyborem poszczególnej alternatywy jest społecznie ustalone i stanowi część porządku instytucjonalnego (Stinchcombe 1975, s. 12, za: Merton 1982, s. 16).

Jak pisze dalej Merton:

(...) ludzie nie dokonują owych wyborów pomiędzy alternatywami wyznaczonymi przez strukturalizację społeczną w sposób całkowicie dowolny; w swoich decyzjach są ograniczani kontekstami strukturalno-społecznymi. Owe konteksty strukturalne wyznaczają granice osiągalności celów oraz warunki niezbędnych przy tym kompromisów (Merton 1982, s. 16).

Biorąc pod uwagę stosunkowo wysoki poziom zorganizowania aktorów, zaangażowanych w reprezentację interesów na szczeblu centralnym, wydaje się, że właśnie wspomniane ograniczenia powinny być obiektem pogłębionych studiów. Stają się one tym ważniejsze dla końcowego efektu działania, im mniej swobody w działaniu zostawiają aktorom. Z powyższym spostrzeżeniem wiąże się następująca hipoteza: im niższy poziom ogólności rzeczywistości będącej przedmiotem badania, tym większa skłonność badaczy do kierowania wyjaśnienia efektu działania w stronę działającego podmiotu (np. konkurencja przedsiębiorców w modelowej sytuacji wolnego rynku). I odwrotnie, im wyższy poziom ogólności (np. system polityczny), tym ważniejsze w wyjaśnieniu efektów działania podmiotu stają się ograniczenia (kontekst). Różnicę tę dobrze oddaje rozróżnienie pomiędzy logiką konsekwencji a logiką stosowności (March, Olsen 2005, s. 198). W dalszej części tekstu ograniczenia te zostaną utożsamione z instytucjami.

Jak zostanie to wykazane dalej, odtworzenie, nawet pojedynczego, mechanizmu społecznego może być zabiegiem konceptualnie i operacyjnie złożonym. Dlatego też w niniejszym tekście poruszać się będę na takim poziomie abstrakcji, który umożliwia tworzenie ram koncepcyjnych i heurystyczne typowanie pytań badawczych, a jest jednocześnie zbyt odległy dla empirii, by odwołania do niej mogły pretendować do statusu wyższego niż ilustracje.

Dalszą część artykułu rozpoczynam od przybliżenia kluczowych pojęć, a więc mechanizmów społecznych, instytucji i reprezentacji interesów, wraz ze wskazaniem przykładów ich stosowania. Warto przy tym nadmienić, że centralne pojęcie, ze względu na przyjętą perspektywę socjologii analitycznej, stanowią tutaj mechanizmy społeczne, a pozostałe są w mechanizmach niejako zakotwiczone. Instytucje rozpatrzę wobec tego w takim zakresie, w jakim stanowią one ważny element mechanizmów społecznych. Reprezentację interesów traktuję zaś jako zagadnienie w swej istocie domagające się propozycji badawczej uwzględniającej zarówno mechanizmy społeczne, jak i instytucje. Po omówieniu kluczowych pojęć podejmuję problem właściwego wyboru i określenia przedmiotu podlegającego wyjaśnieniom, czyli *explanandum* z punktu widzenia analizy mechanizmów społecznych. Następnie stawiam pytanie o sposób poszukiwania mechanizmów społecznych w badaniu reprezentacji interesów. Wskazuję, jako cenną propozycję porządkującą pole badawcze, ujęcie analizowanego zjawiska w postaci tzw. procesu wytwarzania wpływu, który zostaje rozbity na cztery, następujące po sobie i zależne od siebie, etapy. Przy okazji omawiam najważniejsze założenia tzw. perspektywy neopluralistycznej w badaniu reprezentacji interesów (Lowery, Gray 2004) i wskazuję na jej użyteczność i zbieżność z założeniami socjologii analitycznej. Na koniec formułuję kilka hipotez dotyczących mechanizmów społecznych reprezentacji interesów pracowników i pracodawców w Polsce, które wymagają dalszych studiów i weryfikacji.

2. Mechanizmy społeczne, instytucje i reprezentacja interesów

Rozumienie mechanizmów społecznych

Wyjaśnienie, jako naukowy cel socjologicznej analizy zjawisk społecznych, wymaga odwołania do elementów łączących określony stan „wejściowy” *w1* (*initial conditions*) z określonym stanem „wyjściowym” *w2* (*specific outcome*), czyli do mechanizmów społecznych¹. Jak dodaje Mayntz, połączenie to dotyczy pewnych procesów o charakterze powtarzalnym (*recurrent processes*). Nie wystarczy zatem wskazać, w ramach teorii dedykowanej danemu zjawisku, czynniki uznawane za przyczynę określonego stanu czy efektu. Konieczne jest również wskazanie wszystkich stanów pośrednich (*intermediate steps*) i odpowiedź na pytanie, w jaki sposób od *w1* dochodzimy do *w2*, czyli rekonstrukcja łańcuchów przyczynowo-skutkowych (*causal chains*) (Mayntz 2003). Wśród badaczy zgłębiających problematykę mechanizmów społecznych mówi się w tej sytuacji o „eliminowaniu z wyjaśnienia czarnych skrzynek” (m.in. Boudon 1998), co w gruncie rzeczy oznacza uważniejsze przyjrzenie się stosowanym w wyjaśnianiu uproszczeniom czy generalizacjom, które stały się na tyle oczywiste i rozpowszechnione, że zapomnieliśmy, czym w istocie są i w jaki sposób działają.

Kilka właściwości mechanizmów społecznych zasługuje na szczególną uwagę. Po pierwsze, liczba elementów łączących *w1* z *w2* jest skończona (Elster 1989, za: Mayntz 2003). Wydaje się, że występujący tu problem złożoności może dostarczać poważnych wątpliwości natury praktycznej: powszechnie aprobowana w naukach społecznych zasada ekonomiki wyjaśnienia głosząca, że mniej znaczy więcej, może okazać się zbyt słaba wobec faktu pozostawienia w procesie wyjaśniania „czarnej skrzynki”. Jako typowe przykłady „czarnych skrzynek” w socjologicznym wyjaśnianiu Boudon wymienia m.in. socjalizację, skłonność do unikania ryzyka czy cały szereg zjawisk oznaczonych jako „paradoksy”

¹ Niektórzy autorzy do pojęcia mechanizmu włączają również *w1* i *w2*, inni, jak Peter Hedström i Richard Swedberg czy Ray Pawson ograniczają je do elementów łączących *w1* i *w2* (Mayntz 2003).

(Boudon 1998). Autor ten jako receptę wskazuje odwołanie do działającej jednostki, która ma określony powód, aby działać. Powody te mogą być różne. Różne jest też ich znaczenie dla aktorów. Jeżeli jednak potrafimy wskazać powód działania, nie musimy szukać dalszego wyjaśnienia. Ostateczne wytłumaczenie zjawisk społecznych składa się z twierdzeń dotyczących powodów, dla których typowe jednostki (w znaczeniu weberowskiego typu idealnego), należące do określonej kategorii, zachowały się w określony sposób (ibidem).

Czy jednak, w przypadku złożonych mechanizmów społecznych odnoszących się przede wszystkim do poziomu ponadjednostkowego, konieczne jest cofnięcie się w wyjaśnianiu do poziomu jednostek? Są pewne przesłanki, by sądzić, że odpowiedź na to pytanie zależy od tego, w jakim stopniu wspomniana przynależność do danej kategorii określa sens działań jednostek w analizowanym wycinku rzeczywistości. Daje temu wyraz Mayntz, pisząc, że cofanie się do poziomu działania jednostek nie jest potrzebne, dopóki można za aktorów uznać ponadjednostkowe byty społeczne (np. grupę, organizację). Jako przykład podaje ona wyjaśnianie efektu negocjacji prowadzonych pomiędzy związkami zawodowymi, organizacjami biznesowymi i rządem. Jeszcze dalej w argumentacji idzie Arthur L. Stinchcombe, pisząc: „Jeżeli dostępny jest duży zasób informacji na temat zróżnicowania na poziomie zbiorowym bądź strukturalnym, a jednocześnie wnioskowanie z poziomu jednostek (a) nie ma solidnego oparcia w danych empirycznych i (b) nie wnosi żadnych przewidywań na poziomie strukturalnym, które mogłyby zostać niezależnie zweryfikowane, poruszanie się na poziomie mechanizmów dotyczących jednostek jest stratą czasu (Stinchcombe 1991, za: Mayntz 2003).

Praktyczny wniosek płynący z powyższych uwag oznacza, że badanie mechanizmów społecznych nie musi odnosić się wyłącznie do ograniczonego zasobu zjawisk, w których punktem wyjścia z definicji jest wybór jednostki (modelowym przykładem takiej strategii badawczej mogą być wybory edukacyjne młodzieży, skutkujące późniejszym niedopasowaniem ich kwalifikacji do wymagań rynku pracy). Optykę związaną z mechanizmami społecznymi można (a nawet

trzeba) stosować również na wyższym poziomie zorganizowania rzeczywistości społecznej, m.in. do badania zagadnienia reprezentacji interesów. Naiwnością bowiem, jak pisze Mayntz, jest sądzić, że zjawiska makrospołeczne są prostą konsekwencją celowego działania jednostek (ibidem).

Kolejną wartą podkreślenia cechą mechanizmów społecznych jest ich łączenie się ze sobą w sekwencje czy też łańcuchy (Gambetta 1998). „Ostateczne” wyjaśnienie wybranego zjawiska, czego mogą się spodziewać doświadczeni badacze-empirycy, częściej będzie polegało na określeniu wielu współdziałających lub współzależnych mechanizmów niż pojedynczego. Świadomość tego faktu chroni badacza przed pokusą zbyt łatwej interpretacji działania mechanizmu w sytuacji, gdy mogą istnieć alternatywne interpretacje (skrajnym, ale zrozumiałym przykładem tego dylematu może być spór o to, co było pierwsze: jajko czy kura). Inną taką sytuacją jest brak obserwowanego efektu lub efekt w postaci zachowania *status quo*. Nie musi to wcale oznaczać, że w danych warunkach mechanizm nie działa czy nie znajduje analitycznego zastosowania – być może efekt jednego mechanizmu jest znoszony przez inny, działający jednocześnie. Wówczas jednak powinność badawcza ukazuje się w całej jaskrawości – należy dążyć do wyjaśnienia dynamiki społecznej wraz z jej konsekwencjami, być może tym bardziej, im wyraźniej w potocznej świadomości obraz rzeczywistości jawi się jako niezmienny.

Działanie pojedynczego mechanizmu może się również rozgałęziać ze względu na cechy aktorów weń uwikłanych (tzw. bifurkacja – rozdzielenie). Diego Gambetta podaje przykład mechanizmu wiążącego wiek ojca z prawdopodobieństwem dalszego kształcenia dziecka po zakończeniu obowiązkowej edukacji. W zależności od płci potomka, efekt ten mógł być negatywny (dla chłopców – im starszy ojciec, tym niższe prawdopodobieństwo dalszego kształcenia) bądź pozytywny (dla dziewcząt – im starszy ojciec, tym wyższe prawdopodobieństwo dalszego kształcenia) (Gambetta 1998).

Przy okazji warto wspomnieć o „składzie wewnętrznym” mechanizmów, czyli elementach, jak to zostało już powiedziane, w nie „uwikłanych”. O elementach tych powinno się myśleć przede

wszystkim jako o aktorach i czynnościach. Układają się one w określony proces, który od danego punktu startowego prowadzi do określonego punktu końcowego (Machamer, Darden, Craver 2000, za: Mayntz 2003). Skupienie na procesie i jego składowych zdaje się oddawać sens postulatów kryjących się za proponowanymi przez różnych badaczy podejściami, m.in. „systematyczną analizą procesu” (Hall 2003) czy „rekonstrukcją przyczynową” (Mayntz 2002). Ponieważ procesy społeczne są złożone, a ich określenie wymaga często przyjęcia dłuższej perspektywy czasowej, większość, nawet najwierniejszych i najbardziej precyzyjnych opisów badanej rzeczywistości, może okazać się niewystarczająca dla zrozumienia opisywanych zjawisk. To zresztą jest często wykorzystywane jako zarzut pod adresem nauk społecznych – zadowalające wyjaśnienia zjawisk społecznych, znacznie wykraczające poza teoretyzujące komentowanie bieżących wydarzeń, dotyczą najczęściej tego, co minione, i wykorzystują historyczną narrację.

Powyższe wnioski prowadzą do jeszcze jednej ważnej właściwości mechanizmów. Wchodząc ze sobą w relację i występując na różnych etapach procesów prowadzących do określonego efektu, mechanizmy mogą tworzyć różnorodne sprzężenia zwrotne, zmieniające przebieg procesu. W związku z tym raczej tylko w nielicznych przypadkach uda się przedstawić dojście od w1 do w2 jako liniową sekwencję stanów pośrednich, z których każdy poprzedni działa jednokierunkowo na następujący po nim i przybliża do ostatecznego efektu. Cechą sprzężeń zwrotnych jest oddziaływanie na stany wcześniejsze, które, zmieniając się, mogą spowodować dojście do zupełnie odmiennego rezultatu.

Na koniec rozważań o właściwościach mechanizmów społecznych wypada wspomnieć o dwóch dylematach związanych z: (a) obserwowalnością i (b) zakorzenieniem mechanizmów w określonym systemie czy środowisku. Ze względu na różne opinie badaczy w tej kwestii (przy czym przeważa pogląd, że mechanizmy nie są bezpośrednio obserwowalne i należy je analizować w ramach określonego systemu, a nie abstrakcyjnie) warto skorzystać z salomonowego rozwiązania zaproponowanego przez Mayntz (2003), która radzi, aby traktować te dwie właściwości mechanizmów jako zmienne.

Instytucje w mechanizmach społecznych

Jak zostało już wcześniej wspomniane, znaczenie instytucji w badaniu mechanizmów społecznych zdaje się tym większe, a ich oddziaływanie tym silniejsze, im wyższy poziom zorganizowania rzeczywistości poddajemy analizie (w tym przypadku będzie to poziom centralny [krajowy] reprezentacji interesów). Wynika to z rozumienia instytucji jako ograniczeń nałożonych (czy może lepiej – nakładanych²) na działania aktora w określonej sytuacji bądź też reguł, jakim powinien się on podporządkować³. Wyższy poziom organizacji, związany często też z formalizacją zasad działania (instytucje formalne), oznacza mniejszą możliwość swobodnego działania aktorów, co – tu jako badacze rzeczywistości społecznej nie powinniśmy mieć wątpliwości – nie jest równoznaczne z ograniczeniem zmienności działań aktorów. Bez względu na to, czy mamy do czynienia z instytucjami wzmacniającymi stabilność określonej struktury, czy działającymi na rzecz zmiany (zob. March, Olsen 2005), instytucje mają wpływ na przebieg procesu zachodzącego pomiędzy w1 i w2, a więc na działanie mechanizmu. Pytanie jednak, w którym momencie do tego dochodzi i jakiego rodzaju jest to wpływ.

Popularnym podejściem wśród badaczy jest wyróżnienie trzech typów mechanizmów, ze względu na poziom i kierunek oddziaływania. Są to mechanizmy (1) makro–mikro, (2) mikro–mikro oraz (3) mikro–makro. Hedström i Swedberg nazywają je, kolejno, mechanizmami sytuacyjnymi, działania jednostek oraz transformacyjnymi (1996). Mechanizmy sytuacyjne dotyczą wyjściowych warunków dla działania jednostki i mogą wpływać na kierunek i sposób tego działania. Jednostki w zadanych warunkach mogą funkcjonować w różny sposób, np. pojedynczo bądź wspólnie, kooperując bądź rywali-

² Chodzi o podkreślenie, że ograniczenia łatwiej jest wskazywać niejako przy okazji działania niż jako dane z góry, przed jego rozpoczęciem.

³ Istnienie reguł czy „ograniczeń” niekoniecznie oznacza „skrępowanie” aktora uniemożliwiające mu pełne osiągnięcie pożądanego celu – instytucje mogą również ułatwiać czy wręcz umożliwiać osiągnięcie celów. Dla pełniejszego wyjaśnienia tego zagadnienia warto się odwołać do podziału na instytucje formalne i nieformalne (zob. Chavance 2008).

zując itd., i tu również mówimy o występowaniu mechanizmów. Mechanizmy transformacyjne skupiałyby się natomiast na efektach działań jednostek w interakcji z czynnikami poziomu makro (strukturą). Przedmiotem zainteresowania powinna być zatem zmiana w poziomie makro (lub jej brak). Inna typologia, autorstwa Douga McAdama, Sidneya Tarrowa i Charlesa Tilly'ego (2001), mówi o mechanizmach środowiskowych, kognitywnych i relacyjnych.

Zdaniem Mayntz, szczególnie wyróżnienie trzeciego typu mechanizmów (mikro–makro), czyli relacyjnych czy transformacyjnych, pozwala przełamać słabość popularnego łańcucha makro1–mikro1–mikro2–makro2, zaproponowanego przez Colemana, który dostrzegał istotną rolę warunków kontekstowych przede wszystkim na początku łańcucha (makro1–mikro1), efekt końcowy (makro2) wyprowadzając bezpośrednio z działań jednostek (mikro2)⁴. Uważa ona, że makrostruktury, tj. układy relacyjne, które mogą mieć charakter instytucjonalny (choć nie muszą), stanowią integralną część procesów tworzących zjawiska makrospołeczne; co więcej, są częścią decydującą o efekcie mechanizmów mikro–makro (Mayntz 2003).

Teza ta nabiera mocy m.in. w świetle tego, co powiedziano wcześniej o długotrwałości procesów społecznych. Nie sposób ograniczać roli struktury jedynie do określenia warunków „wejściowych” (w1) i pomijając jej oddziaływanie na ostateczny efekt (w2) jednocześnie w stosunku do działań podejmowanych przez aktorów. Dobrym tego przykładem jest cykl działań zachodzących pomiędzy otwarciem nowego kierunku studiów przez uczelnię w odpowiedzi na zapotrzebowanie na określone kwalifikacje zgłaszane przez pracodawców a ostatecznym efektem, który ocenilibyśmy według kryterium znalezienia odpowiedniego pracownika/pracodawcy. Już sam czas, jaki minął pomiędzy w1 i w2 powoduje, że wpływ, zmieniającej się przecież, struktury

na ostateczny kształt efektu w punkcie w2 powinien stać się przedmiotem szczególnej uwagi.

Biorąc pod uwagę powyższe, aby przyznać instytucjom istotną rolę w analizie mechanizmów społecznych, trzeba jeszcze wyjaśnić kwestię instytucjonalnego charakteru makrostruktur. Choć, jak pisała Mayntz, nie jest to zasadą, można przyjąć, że dla znacznej liczby procesów i zjawisk makrospołecznych, którymi interesują się nauki społeczne, właściwość ta występuje. Z całą pewnością zaś dotyczy to analizy systemów politycznych czy polityk publicznych. W tym obszarze przyjęcie założenia o instytucjonalnym charakterze makrostruktur pozwala m.in. na podjęcie problemu endogenności wartości i preferencji (interesów) w obrębie instytucji lub – co szczególnie ważne – wzajemnego dostosowania aktorów i instytucji do siebie (March, Olsen 2005). Interesujące mnie zjawisko reprezentacji interesów w wielu punktach wspiera się na instytucjach, sięgając do podstaw demokracji, rządzenia bądź tworzenia polityki.

Podsumowując – instytucje chciałbym traktować jako formalne i nieformalne reguły kształtujące działania aktorów w sposób decydujący o zaistnieniu lub niezastnieniu zarówno określonych, intencjonalnych efektów, jak i niezakładanej, nieprzewidywanej zmiany w strukturze. Interesować mnie więc będzie przede wszystkim zdolność i potencjał instytucji w zakresie modyfikacji działania mechanizmów, w szczególności transformacyjnych (mikro–makro). Mając na uwadze społeczny charakter instytucji, warto jednocześnie podkreślić, że na funkcjonowanie mechanizmu mogą wpływać też mniej społeczne czy wręcz abstrakcyjne właściwości struktury (np. liczba elementów ją tworzących). W tym sensie nie wydaje się słuszne utożsamienie badania mechanizmów społecznych wyłącznie z analizą instytucjonalną. Z drugiej strony jednak, by przywołać tu klasyczny model segregacji przestrzennej Thomasa Schellinga (1971), trudno odmówić instytucjom istotnego wpływu na kształt struktury: oczekiwania co do podobieństwa lub odmienności otoczenia jednostki mają pochodzenie społeczne. Dla badania reprezentacji interesów analiza instytucjonalna ma znaczenie zasadnicze, choć wskazane jest uzupełnianie jej analizami wyrosłymi na gruncie innych orientacji badawczych.

⁴ Jak wspomniano wcześniej, taka sytuacja jest oczywiście możliwa, lecz znajduje zastosowanie w ograniczonej liczbie zjawisk, np. zbiorowej manifestacji. Co do Colemana, Mayntz odnotowuje jednak jego uwagi dotyczące różnych efektów działania w zależności od kontekstu, podkreślając, że nie sytuował on wpływu właściwości struktury w obrębie mechanizmów mikro–makro.

Reprezentacja interesów – poziom mikro i makro

Można wyróżnić dwa wymiary związane z funkcjonowaniem reprezentacji interesów: interakcyjny (mikro) i instytucjonalny (makro). Pierwszy wynika z dążenia jednostek do realizacji swoich interesów, przy czym, w przypadku reprezentacji interesów, mowa raczej o działaniu stałym, nieustającym wraz z osiągnięciem zadowalającego stanu rzeczy, lecz kontynuowanym w celu zabezpieczenia uzyskanych korzyści i zapewnienia możliwości ich dalszego czerpania. Oznacza to, że reprezentację interesów powinno się rozpatrywać jako dążenie do udziału we władzy lub do posiadania na nią wpływu. Wymiar drugi oddaje systemowy walor i charakterystykę działań poszczególnych reprezentacji w ramach istniejących instytucji. Reprezentacja interesów oznacza też bowiem sposób, w jaki zorganizowany jest określony wycinek rzeczywistości społecznej, np. życie gospodarcze, oraz wyznacza pozycję, którą różne organizacje i instytucje zajmują w ramach tzw. systemu reprezentacji interesów, czyli układu wzajemnych relacji pomiędzy organizacjami i instytucjami dążącymi do realizacji własnych interesów i jednocześnie ograniczonych regułami określającymi sposoby i możliwości ich działania.

Dla wspomnianych reguł warto wyznaczyć jakieś ramowe punkty odniesienia, które pozwoliłyby lepiej zorientować się we właściwościach rozważanego systemu reprezentacji interesów. Przyjmuję bowiem, że zjawisko reprezentacji interesów należy rozpatrywać łącznie poziomu mikro i makro, bo tylko w taki sposób możemy próbować wyjaśnić jego określony, makrospołeczny efekt. Jako punkty odniesienia trzeba wskazać dwa podstawowe modele opisu stosunków przemysłowych, popularne na gruncie europejskim. Mam tu na myśli korporatyzm i pluralizm, zestawione ze sobą w głośnej pracy Ph.C. Schmittera „Still the century of corporatism?” (1979). Korporatyzm został przez niego określony jako

(...) taki system reprezentacji interesów, w którym poszczególne jego jednostki zostają zorganizowane w ograniczoną liczbę pojedynczych, przymusowych, niekonkurujących, hierarchicznych i funk-

cyjonalnie zróżnicowanych kategorii, uznawanych (albo stworzonych) przez państwo i uprawnionych na zasadzie wyłączności do reprezentowania swoich członków w zamian za uznanie wpływu na wybór liderów i kontroli w wyrażaniu potrzeb i poparcia (ibidem, s. 13).

Pluralizm z kolei odnosi się do takiego systemu reprezentacji interesów,

(...) w którym jego jednostki są zorganizowane w nieokreśloną liczbę dobrowolnych, konkurujących ze sobą, niehierarchicznych i samookreślających się ze względu na rodzaj lub cel działania kategorii, które nie są specjalnie ani rejestrowane, ani uznawane, ani tym bardziej tworzone lub ograniczone w wyborze liderów i artykulacji interesów przez państwo, i które nie mają wyłączności na reprezentowanie właściwych swojej kategorii jednostek (ibidem, s. 15).

Te dwa modele zostały przeze mnie wybrane jako punkty odniesienia z kilku powodów. Po pierwsze, odwołania do nich są wciąż żywe i można je wskazać w aktualnych nurtach badań (m.in. zob. książkę Petera Halla i Davida Soskice'a [2001], w której jest mowa o gospodarkach wolnorynkowych i skoordynowanych). Po drugie, w literaturze poświęconej reprezentacji interesów w Polsce istnieje nierozstrzygnięty spór dotyczący przybliżonej adekwatności jednego bądź drugiego modelu. Niektórzy badacze są skłonni nazywać polski system reprezentacji interesów pluralistycznym (Kozek 1993), inni – chwiejnym korporatyzmem (Sroka 2007), a jeszcze inni – rozwiązaniem hybrydalnym (Morawski 1995). Po trzecie, modele te kładą nacisk na sposób zorganizowania aktorów, co podkreśla instytucjonalny aspekt zjawiska. Wreszcie, po czwarte, obejmują całościowo złożony proces zachodzący na różnych poziomach analizy – mikro i makro. Oczywiście, modele same przez się nie tłumaczą, dlatego określony system reprezentacji interesów ma pewne idealnotypiczne cechy bądź ich nie ma – zachodzi bowiem potrzeba identyfikacji i eksplikacji mechanizmów społecznych prowadzących od w1 do w2. W tym miejscu stajemy przed kolejnym, ważnym w perspektywie socjologii analitycznej, zagadnieniem określenia przedmiotu wyjaśnienia, czyli *explanandum*.

3. *Explanandum* jako punkt wyjścia do badania mechanizmów społecznych

Ilekróć stawiamy sobie pytanie, dlaczego pewne zjawisko obserwujemy (lub nie, choć spodziewaliśmy się je zaobserwować) czy też, w jaki sposób doszło do określonego rezultatu, zaczynamy wyjaśnienie nie od wychwycenia jakiejś prawidłowości, korelacji, lecz od określenia przedmiotu wyjaśnienia (*eksplanandum*) (zob. Mayntz 2003). W procesualnym ujęciu rzeczywistości oznacza to konieczność wyboru pewnej części trwającego procesu, która doprowadzi do wskazania, w jaki sposób znaleźliśmy się w danym punkcie. Wybór *eksplanandum* i jego precyzyjne określenie rzutuje na decyzję o punkcie startowym analizy (ibidem).

Tym, co chciałbym wyjaśnić w odniesieniu do zjawiska reprezentacji interesów w Polsce, jest utrzymywanie się na szczeblu centralnym (Komisja Trójstronna – KT) pewnej struktury organizacyjno-instytucjonalnej, pomimo niespełniania przez nią założeń żadnego z dwóch wspomnianych modeli systemu reprezentacji interesów. O tym, jak daleko struktura ta odbiega od korporatyizmu, świadczą m.in. takie fakty, jak rezygnacja wicepremiera Waldemara Pawlaka ze stanowiska przewodniczącego KT na znak protestu przeciwko nieliczeniu się rządu ze stanowiskiem wypracowanym w ramach spotkań Komisji. Jeden z przedstawicieli organizacji związkowych biorących udział w jej pracach tak określa ten stan:

Jeśli KT przyjmie w konsensusie projekt ustawy czy zaopiniuje ją, to strona rządowa powinna traktować tę decyzję jak własną. Próba sprowadzenia KT jedynie do grona bezwolnych osób potakujących rządowym pomysłom to nieporozumienie. Czyni ją w zasadzie nikomu niepotrzebnym salonem jałowej debaty, wylewania wzajemnych żalów. I to trzeba zmienić jak najszybciej (Chudkiewicz 2012).

Z punktu widzenia interesu publicznego zarysowana sytuacja byłaby niekorzystna i skłaniała do zadania pytania – czy tzw. partnerzy społeczni kogokolwiek jeszcze reprezentują oraz czy instytucja ta rzeczywiście nikomu nie jest potrzebna? Potrzebę podniesienia tych pytań wzmacniają takie obserwowane zjawiska, jak m.in. spadek uzwiązkowienia po stronie pracow-

ników oraz niski stopień zrzeszania się po stronie pracodawców.

Z drugiej strony, można zaobserwować fakty świadczące o tym, że rzeczywisty stan reprezentacji interesów na szczeblu centralnym daleki jest również od modelu pluralistycznego. Model ten zakłada bowiem nieskrępowane tworzenie dobrowolnych organizacji, które na zasadach konkurencji starają się wywrzeć wpływ na agendy rządowe. Tymczasem w 2010 r. na mocy projektu ustawy, przygotowanej wspólnie przez Business Centre Club, Związek Rzemiosła Polskiego, Krajową Izbę Gospodarczą, Naczelną Radę Zrzeszeń Handlu i Usług oraz Polską Radę Biznesu, została podjęta próba powołania do życia powszechnego samorządu gospodarczego i Parlamentu Przedsiębiorców, który reprezentowałby środowisko małych i średnich przedsiębiorstw. Zdaniem Andrzeja Arendarskiego, prezesa Krajowej Izby Gospodarczej: „(...) ta publiczno-prawna instytucja mogłaby przejmować od administracji publicznej działania na rzecz rozwoju gospodarki, realizując je lepiej, taniej i według rzeczywistych potrzeb przedsiębiorców” (INFOR.PL 2010). Taka idea centralizacji reprezentacji interesów przedsiębiorców zmierzałaby wprost do redefinicji istniejącego systemu reprezentacji w kategoriach korporatystycznych. Warto przy tym zauważyć, że dwie pierwsze organizacje, wymienione jako autorzy projektu, są beneficjentami istniejących rozwiązań, jako członkowie Komisji Trójstronnej. Koncepcja ta została jednakże zanegowana przez innych jej członków, m.in. Konfederację Pracodawców Polskich (obecnie Pracodawcy RP) oraz Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych Lewiatan (obecnie Konfederacja Lewiatan), którzy tłumaczyli, że lepiej jest wzmacniać rolę dotychczas funkcjonujących w Komisji dobrowolnych organizacji, utrzymujących się ze składek swych członków. Formułowane zarzuty dotyczyły również potencjalnego upolitycznienia takiego samorządu (najwidoczniej uznano, że członkowie KT nie są upolitycznieni) oraz marnowania publicznych pieniędzy. Zapewne z lekką przesadą, lecz można stwierdzić, że ta stanowcza krytyka sprawia wrażenie obrony oligarchicznego *status quo* pod hasłem obrony pluralizmu. Faktem jednak jest, że już kilka lat wcześniej pojawiały się komenta-

rze dostrzegające zarówno potencjalny konflikt interesów, jak i potencjalne korzyści z modyfikacji istniejącego systemu. Autorem jednego z nich jest Władysław Frasyniuk:

Jestem zwolennikiem powszechnego samorządu gospodarczego. Przy czym organizując go, nie można zniszczyć organizacji, które już funkcjonują. Ważne jest też, by konstrukcja tego samorządu umożliwiała usunięcie ze swych szeregów osób nieprzestrzegających etyki biznesowej. W samorządzie nie powinno być miejsca dla ludzi nieuczciwych. Samorząd powinien być powszechny, gdyż obecnie organizacje zrzeszające przedsiębiorców są rozproszone i słabe. I często reprezentują interesy osób, które nie wywodzą się ze sfery produkcji, handlu czy usług. Popierają natomiast m.in. firmy żyjące z publicznych zleceń, przedstawiciele rynków finansowych. A chodzi o to, by powszechny samorząd gospodarczy reprezentował interesy wszystkich grup, nie tylko tych najsilniejszych. Należy pamiętać, że wszystkie kampanie wyborcze odbywają się za pieniądze przedsiębiorców. Natomiast w polskim parlamencie brakuje myślenia w kategoriach gospodarki rynkowej. Jeszcze raz podkreślę: powszechny samorząd gospodarczy nie może powstać poprzez likwidację struktur, które już istnieją. Przecież to, że poszczególne branże chcą mieć własne organizacje, nie oznacza wcale, że nie zamierzają należeć do powszechnego samorządu gospodarczego (za: Dudała, Ciepela 2002).

Wracając w tym miejscu do naszego *eksplanandum*: pytanie, jakie chciałbym postawić, dotyczyłoby powodów, dla których istniejący system reprezentacji interesów trwa w obecnym kształcie i ma określoną dynamikę wewnętrzną i zewnętrzną. W odniesieniu zaś do tej dynamiki: dlaczego działania różnych aktorów na rzecz zmiany kończą się, jak dotąd, fiaskiem i w jakich okolicznościach mogłoby do takiej zmiany dojść?

Dla badacza zainteresowanego sprawnym rządzeniem, logiczną konsekwencją zarysowanego problemu są kolejne pytania. Czemu (komu) służy istniejący system reprezentacji interesów? Jakie są scenariusze jego rozwoju i co oznaczają dla polityki społeczno-gospodarczej państwa? Czy istniejący system reprezentacji interesów dobrze spełnia swoją funkcję? Czy pomaga w tworzeniu optymalnych warunków

rozwoju przedsiębiorczości, czy też rozwój ten utrudnia bądź hamuje? Aby odpowiedzieć na te pytania, przydatne będą takie ramy koncepcyjne, które pozwolą na ujęcie zjawiska reprezentacji interesów w kategoriach procesu prowadzącego do określonych efektów, co z kolei pozwoli skorzystać z „aparatury” socjologii analitycznej, czyli kategorii mechanizmów społecznych.

4. Gdzie szukać mechanizmów społecznych?

We wcześniejszych fragmentach wspomniany został wymiar mikro (interakcyjny) i makro (instytucjonalny, systemowy) zjawiska reprezentacji interesów. Niezależnie od tego trzeba skonstatować, że pomiędzy powstaniem organizacji reprezentujących interesy określonej kategorii osób a ukształtowaniem względnie stabilnych rozwiązań instytucjonalnych (np. w postaci Komisji Trójstronnej, Wojewódzkich Komisji Dialogu Społecznego) istnieje jakiś proces wpływający w dużym stopniu na właściwości tych rozwiązań, zarówno formalne, jak i te mniej formalne, a decydujące o sposobach działania instytucji w praktyce.

Łącznikiem tym, opisanym przez Davida Lowery’ego i Virginię Gray, może być tzw. proces wytwarzania wpływu, stanowiący pewien zamknięty cykl kategorii zdarzeń związanych z działalnością szeroko rozumianych grup interesu. Proces ten obejmuje cztery etapy: (1) powstawanie organizacji lub (w przypadku istniejących organizacji) ich mobilizacji do działania, (2) włączenie jej w przestrzeń innych organizacji dążących do uzyskania wpływu na decyzje polityczne i konkurencja lub kooperacja z nimi, (3) wywieranie (lub próby wywierania) wpływu oraz (4) rozliczenie, czyli zestawienia efektów realizowanych polityk publicznych z rekomendowanymi interesami (Lowery, Gray 2004).

Wyróżnienie etapów procesu wytwarzania wpływu wiąże się z koncepcją teoretyczną, która, odnosząc się krytycznie do koncepcji pluralistycznych (reprezentowanych m.in. przez Davida Trumana i Roberta Dahla) i „ekonomicznych” (tutaj prominentnymi przedstawicielami byli m.in. Mancur Olson i Robert Salisbury), wykazuje też dużą zbieżność z założeniami socjolo-

gii analitycznej i analizą mechanizmów społecznych. Została ona przez swych autorów nazwana perspektywą „neopluralistyczną”, choć, przyglądając się jej założeniom, można by zaryzykować nazwanie jej koncepcją interakcyjno-instytucjonalną. Lowery i Gray, postulują, aby w badaniach nad reprezentacją interesów zwrócić większą niż dotychczas uwagę na: (1) rodzaj rozpatrywanych organizacji; w wielu analizach niesłusznie pomijano instytucje, skupiając się na organizacjach o charakterze członkowskim, (2) szeroki zakres rywalizacji pomiędzy organizacjami – również tego samego rodzaju – próbującymi znaleźć dla siebie wygodną niszę, (3) zmienność, dotyczącą przede wszystkim czynników kontekstowych, i wynikające z niej ograniczenia dla teorii, uwzględnienie empirycznego zróżnicowania i czynników kontekstowych (sugestia pracy na dużych lub średniej wielkości próbach), (4) towarzyszącą organizacjom i społecznościom niepewność dotyczącą zarówno zmiennej koniunktury, intencji innych aktorów, wyniku działań, jak i własnych celów, (5) nierozzerwalne połączenie wszystkich etapów procesu wytwarzania wpływu i sprzężenie wyników uzyskiwanych na każdym z nich, stanowiące wyzwanie dla ogólnej teorii reprezentacji interesów, i wreszcie (6) brak jednokierunkowości w cyklu procesu wywierania wpływu – pomiędzy poszczególnymi etapami procesu zachodzą wyraźne różnokierunkowe reakcje (Lowery, Gray 2004, s. 166).

Jak widać, przynajmniej część tych założeń (np. punkty 5. i 6.) odpowiada podejściu stosowanemu i postulowanemu przez badaczy mechanizmów społecznych. Główną korzyścią z przyjęcia perspektywy „neopluralistycznej” jest jednak skupienie analizy wokół czterech etapów procesu wytwarzania wpływu. Tworzą one kompletny, logiczny model analityczny pozwalający na uporządkowane śledzenie kluczowych, z punktu widzenia opisu działalności grup interesu, procesów.

5. Mechanizmy (nie)reprezentacji interesów na szczeblu centralnym w Polsce

Do wyjaśnienia wybranego *eksplanandum* konieczne jest stworzenie katalogu mechaniz-

mów zachodzących na wszystkich czterech etapach procesu wywierania wpływu, a następnie określenie relacji między tymi mechanizmami. Identyfikacja czy też nazwanie mechanizmów nie jest jeszcze jednoznaczne z wyjaśnieniem, które musi uwzględnić aktorów i ich działania zachodzące w danym kontekście instytucjonalnym. To z kolei wymaga pogłębionych studiów nad każdym z etapów analizowanego procesu i wykracza dalece poza niniejsze opracowanie. W tym miejscu można pokusić się jedynie o sformułowanie pewnych hipotez dotyczących centralnego szczebla reprezentacji interesów w Polsce.

Mobilizacja i konkurencja

Na szczeblu centralnym nie będziemy mówić o powstawaniu czy powoływaniu zupełnie nowych organizacji (np. nowe związki zawodowe powstają, ale zazwyczaj w specyficznych branżach, np. handlu wielkopowierzchniowym, usługach ochroniarskich), lecz raczej o działaniu istniejących organizacji o ugruntowanej pozycji na rzecz stworzenia nowych lub modyfikacji istniejących instytucji (reguł). Odwołanie do historycznego procesu wytworzenia się obecnego systemu reprezentacji interesów może przynieść odpowiedź na pytanie o czynniki motywujące aktorów systemu przede wszystkim do działań na rzecz zabezpieczenia i wzmocnienia swojej pozycji w ramach istniejącego układu i niejednokrotnie w oderwaniu od potrzeb i interesów reprezentowanych. Potrzeba takich odwołań w literaturze przedmiotu jest szczególnie podkreślana w ramach podejścia tzw. zależności od ścieżki (*path dependency*, zob. Chavance 2008). Sięgając wstecz do pierwszych lat po transformacji ustrojowej, trzeba przypomnieć rolę, jaką system ten odgrywał w przeprowadzaniu ważnych reform ustrojowych. Rząd musiał prowadzić politykę negocjacyjną z partnerami legitymizującymi się mandatem społecznym w układach branżowych i regionalnych (Hausner 1992, s. 35). Ów mandat społeczny, jak się obecnie wydaje z perspektywy czasu, nie był jednorazowy, lecz przyczynił się do uformowania względnie trwałego układu sił pomiędzy rządem a partnerami społecznymi, z którymi ten rząd nego-

cjował. Wraz z przeprowadzeniem reform pierwotna funkcjonalność tego układu (wsparcie dla reform) zanikła, pozostawiając pusty stół negocjacyjny. Sama formuła negocjacji zaczęła się jednak instytucjonalizować (*vide* przyjęcie Ustawy o Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych w 2001 r.), co skłania do pytań o jawne i ukryte cele działalności partnerów społecznych oraz stabilność posiadanego przez nich mandatu społecznego (reprezentatywność).

Przykładem „obrony *status quo*” może być ustanowienie liczbowego (wg liczebności członków w zrzeszonych organizacjach) kryterium „reprezentatywności”, które wyklucza z bezpośredniej możliwości wpływu mniejsze organizacje. Pewną analogią do tego jest ustanowiony w Polsce na poziomie 5% zebranych głosów próg wyborczy, zostawiający za murami parlamentu mniejsze partie – reprezentacje interesów wyborców.

Opisywany wcześniej przykład inicjatywy zmierzającej do powołania Parlamentu Przedsiębiorców może natomiast świadczyć co najmniej o dwóch rzeczach: po pierwsze, o poczuciu braku skutecznej reprezentacji istotnej kategorii społecznej, po drugie, o poczuciu braku czytelności reguł w istniejącym systemie reprezentacji interesów (kontekście działania). W odniesieniu do świata pracy, współcześnie w Polsce można bowiem mówić o dwóch głównych kanałach artykulacji interesów pracowników i pracodawców: profesjonalnym/instytucjonalnym (w ramach jawnie działających organizacji i instytucji) i pozainstytucjonalnym (związanym m.in. z nieformalnym lobbieniem), których wzajemne występowanie zmniejsza czytelność obowiązujących reguł i utrudnia formułowanie kwestii dotyczących interesów środowisk pracowników i pracodawców. Brak czytelności reguł może również powodować zaostrenie rywalizacji pomiędzy aktorami i ich większą skłonność do obrony partykularnych interesów. Konieczność stałego potwierdzania i umacniania swojej pozycji nie musi być korzystna z punktu widzenia wszystkich aktorów, szczególnie tych, którzy większy pożytek dostrzegają w kooperacji z pozostałymi. Stąd opisywane wcześniej propozycje zmian można ocenić jako zmierzające do wprowadzenia (neo)korporatystycznego systemu reprezentacji interesów pracowników i pracodaw-

ców, w którym rząd odgrywałby rolę strażnika i gwaranta istnienia systemu (również w aspekcie materialnym) i realizacji przyjętych reguł i decyzji. Jak należy ocenić szanse na wprowadzenie takich zmian? Wydaje się, że są one małe. Istniejący system ma charakter zamknięty, ekskluzywny. „Outsiderami” są te organizacje i instytucje, których zadaniem jest m.in. reprezentacja interesów pracowników lub pracodawców, a które nie zostały włączone w politykę dialogu społecznego i wytworzone przez nią instytucje. Przykładem są organizacje samorządu gospodarczego szczebla centralnego (Krajowa Izba Gospodarcza) czy samorządu zawodowego (np. Naczelna Rada Zrzeszeń Handlu i Usług). Mają one szanse znalezienia się wewnątrz systemu raczej w wyniku jego transformacji niż poprzez kooptację.

W zakresie pierwszego i drugiego etapu procesu wywierania wpływu pytania, jakie należałoby empirycznie zweryfikować, dotyczą: (1) powiązania (lub jego braku) pomiędzy motywami działań zorganizowanych aktorów a interesami reprezentowanych (ludzi pracujących, pracodawców, przedsiębiorców), jak również (2) konkurencji o członków (w przypadku organizacji członkowskich). Rozpoznanie wpływu istniejącego kontekstu na motywacje aktorów oraz ostateczny efekt ich działań może przybliżyć nas do wyjaśnienia bilansu tych działań.

Wywieranie wpływu i rozliczenie

W zakresie tych dwóch etapów procesu wytworzenia wpływu, bez odwołania się do rozbudowanej bazy empirycznej, można powiedzieć niewiele. Stosunkowo najłatwiej odtworzyć przedmiot tego działania, czyli propozycje aktorów w zakresie prowadzenia polityki społeczno-gospodarczej. Poza tym, warto zwrócić uwagę na istotne różnice w sposobach oddziaływania na decydentów, chociażby pomiędzy związkami zawodowymi, stosującymi szeroki arsenał środków (np. manifestacje, blokady) a organizacjami pracodawców (np. przenikanie ekspertów ze środowiska pracodawców do struktur rządowych).

Tym, co stosunkowo najmocniej rzuca się w oczy, jest brak przejrzystego mechanizmu i kryteriów rozliczenia poszczególnych repre-

zentacji interesów z ich działalności. Być może nawet ten (brakujący) element procesu wywierania wpływu odgrywa decydującą rolę w sprzężeniu zwrotnym z pozostałymi jego elementami. Może społeczna „nierozliczalność” uznanych za „społecznie reprezentatywne” organizacji jest winna konserwowaniu istniejącego systemu reprezentacji interesów? Nawet jeśli okazałoby się, że wskaźnikiem oceny działalności może być społeczne poparcie lub formalne członkostwo w organizacjach, to z samego faktu zmniejszenia się liczby członków związków zawodowych nie wynika w żaden sposób zmiana, która miałyby na względzie interes publiczny.

6. Podsumowanie

Zarysowane w ostatniej części artykułu problemy i postawione hipotezy mogą prowadzić do identyfikacji mechanizmów społecznych odpowiedzialnych za stan, który wskazałem jako wymagający wyjaśnienia. Zaletą opisywanego podejścia, a więc narzędzi socjologii analitycznej i perspektywy „neopluralistycznej”, jest ukierunkowanie i uporządkowanie tych poszukiwań. Z jednej strony złożone i skomplikowane zjawisko reprezentacji interesów jest rozbijane na mniejsze dziedziny, co ułatwia zaplanowanie kolejnych kroków badawczych, z drugiej zaś dziedziny te pozostają ze sobą w związku logicznego następstwa, co powoduje, że nie tracimy z pola widzenia całości procesu i różnych możliwych konfiguracji problemów, które wymagają weryfikacji. Socjologia analityczna, koncentrująca swą uwagę wokół mechanizmów społecznych, odkrywa przed zarysowanym polem badawczym nowe perspektywy, dając nadzieję na wyjaśnienie kwestii wcześniej nierozstrzygniętych lub słabo przebadanych. Szczególnie cenne wydaje się wyraźne podkreślenie przez przedstawicieli tego nurtu znaczenia struktury i instytucji jako czynników moderujących działanie tzw. mechanizmów transformacyjnych, przekształcających działania aktorów w efekt na poziomie makro.

Literatura

Boudon R. (1998). „Social mechanisms without black boxes”, w: P. Hedström, R. Swedberg (red.), *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. New York: Cambridge University Press.

Chavance B. (2008). „Formal and informal institutional change: The experience of postsocialism transformation”, *The European Journal of Comparative Economics*, t. 5, nr 1, s. 55–71.

Chudkiewicz M. (2012). „Dialog musi być prowadzony – rozmowa z Tadeuszem Chwałką”, *Dialog. Pismo Dialogu Społecznego*, t. 1, nr 32.

Drożdżak Z. (2013). „Socjologia analityczna jako uniwersalny program badawczy umożliwiający głębokie wyjaśnienie zjawisk społecznych i skuteczne projektowanie polityk publicznych”, *Zarządzanie Publiczne*, nr 24–25.

Dudała J., Ciepela D. (2002). „Czy w Polsce powinien powstać powszechny samorząd gospodarczy?”, <http://www.wnp.pl/artykuly/czy-w-polsce-powinien-powstac-powszechny-samorzad-gospodarczy,-999.html> [dostęp: 18.05.2013].

Elster J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gambetta D. (1998). „Concatenations of mechanisms”, w: P. Hedström, R. Swedberg (red.), *Social Mechanisms. An Analytical Approach to Social Theory*. New York: Cambridge University Press.

Hall P.A. (2003). „Aligning ontology and methodology in comparative research”, w: J. Mahoney, D. Rueschemeyer (red.), *Comparative Historical Research in the Social Sciences*. New York: Cambridge University Press.

Hall P.A., Soskice D. (red.) (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford–New York: Oxford University Press.

Hausner J. (1992). „Postsocjalistyczne państwo w procesie ustrojowej transformacji”, w: idem (red.), *Studia nad systemem reprezentacji interesów* (tom 1). Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.

Hedström P., Swedberg R. (1996). „Social mechanisms”, *Acta Sociologica*, t. 39, nr 3, s. 281–308.

INFOR.PL (2010). „Powstanie samorząd gospodarczy reprezentujący firmy”, <http://ksiegowosc.infor.pl/wiadomosci/117003,Powstanie-samorzad-gospodarczy-reprezentujacy-firmy.html#> [dostęp: 04.10.2010].

Kozek W. (1993). „Industrial relations in privatized and private enterprises: Corporatism or pluralism?”

lism?”, *Polish Sociological Review*, t. 4, nr 104, s. 331–341.

Lowery D., Gray V. (2004). „A neopluralist perspective on research on organized interest”, *Political Research Quarterly*, t. 57, nr 1, s. 163–175.

Machamer P., Darden L., Craver C.F. (2000). „Thinking about mechanisms”, *Philosophy of Science*, t. 67, nr 1, s. 1–25.

March J.G., Olsen J. (2005). *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, przekł. D. Sielski. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Mayntz R. (2002). „Zur Theoriefähigkeit makro-sozialer Analysen”, w: idem (red.) *Akteure – Mechanismen – Modelle. Zur Theoriefähigkeit Makro-Sozialer Analysen*. Frankfurt/Main: Campus.

Mayntz R. (2003). *Mechanisms in the Analysis of Macro-Social Phenomena*. Working Paper, nr 03/3, Leipzig: Max Planck Institute.

McAdam D., Tarrow S., Tilly Ch. (2001). *Dynamics of Contention*. Cambridge: Cambridge University Press.

Merton R.K. (1982). *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, przekł. E. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Morawski W. (1995). „Stosunki przemysłowe w postsocjalistycznej Polsce”, w: J. Hausner (red.), *Studia nad systemem reprezentacji interesów* (tom 3).

Narodziny demokratycznych instytucji. Warszawa–Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Fundacja „Polska Praca”.

Schelling T.C. (1971) „Dynamic model of segregation”, *Journal of Mathematical Sociology*, t. 2, nr 1, s. 143–186.

Schmitter Ph.C. (1979). „Still the century of corporatism?”, w: P.C. Schmitter, G. Lehmbruch (red.), *Trends Toward Corporatist Intermediation*. London–Beverly Hills: SAGE Publications.

Sroka J. (2007). „Rola publicznych instytucji decyzyjnych w dialogu społecznym”, w: R. Towalski (red.), *Dialog społeczny. Najnowsze dyskusje i koncepcje*. Warszawa: Centrum Partnerstwa Społecznego „Dialog”.

Stinchcombe A.L. (1975). „Merton’s theory of social structure”, w: L.A. Coser (red.), *The Idea of Social Structure: Papers in Honor of Robert K. Merton*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Stinchcombe A.L. (1991). „The conditions of fruitfulness of theorizing about mechanisms in social science”, *Philosophy of the Social Sciences*, t. 21, nr 3, s. 367–388.

Wiatr J.J. (1982). „Robert K. Merton i socjologia funkcjonalna. Wstęp do wydania polskiego”, w: R.K. Merton, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, przekł. E. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Institutional mechanisms of (non)representing of interests in Poland in the perspective of analytical sociology: An outline of a research problem

The article tentatively discusses representing the interests of employees and employers in Poland from the perspective of analytical sociology. In the first part of the article, particular attention was devoted to social mechanisms as tools used to explain social reality and to the role played in the social mechanisms by institutions. The article also discusses selected issues related to the interest representation of employees and employers that constitute the so-called influence-production process: mobilizing for action, competition, influencing and evaluation of the effects of actions. In conclusion, the author states a need to explain these issues through the implementation of the basic assumption of analytical sociology: the study of social mechanisms.

Keywords: interest representation, employers’ organizations, trade unions, influence-production process, analytical sociology, social mechanisms, institutions.