

7. Οικονομική Δράση και Κοινωνική Δομή: Το Πρόβλημα της Έδρασης*

*Μαρκ Γκρανοβέτερ*¹

Μετάφραση: Δέσποινα Λάμπρου, Σωκράτης Κονιόρδος

ΕΙΣΑΓΩΓΗ: ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΕΔΡΑΣΗΣ

Η επιρροή των κοινωνικών σχέσεων στην ανθρώπινη συμπεριφορά και στους θεσμούς αποτελεί κλασσικό ερώτημα της κοινωνικής θεωρίας. Εφόσον αυτές οι σχέσεις είναι πάντοτε παρούσες, η κατάσταση που θα προέκυπτε σε περίπτωση απουσίας τους μπορεί να γίνει αντιληπτή μόνο μέσω ενός πειράματος σκέψης όπως είναι «η κατάσταση της φύσης» του Τόμας Χομπς ή «η αρχική θέση» του Τζων Ράουλς (John Rawls). Ένα σημαντικό τμήμα της ωφελμιστικής παράδοσης, που περιλαμβάνει μάλιστα την κλασσική και νεοκλασική οικονομική, θεωρεί ότι η ορθολογική, υπέρ του ίδιου συμφέροντος, συμπεριφορά επηρεάζεται ελάχιστα από τις κοινωνικές σχέσεις, δημιουργώντας κατά αυτόν τον τρόπο εξιδανικευμένες συνθήκες οι οποίες δεν απέχουν από αυτές που ισχύουν στα πειράματα που μόλις αναφέρθηκαν. Στο άλλο άκρο βρίσκεται αυτό που θα αποκαλούσα το επιχείρημα της «έδρασης»: το επιχείρημα ότι η προς ανάλυση συμπεριφορά και θεσμοί είναι σε τέτοιο βαθμό περιορισμένοι από τις διαρκείς κοινωνικές σχέσεις ώστε η ερμηνεία τους ως ανεξάρτητες ενότητες να αποτελεί σοβαρή παρανόηση.

* Πρώτη δημοσίευση εις: *American Journal of Sociology*, (1985), 91, σσ. 481-510.

¹ Τα προσχέδια αυτού του δοκιμίου γράφτηκαν κατά την διάρκεια αδειών που παραχωρήθηκαν από το Ινστιτούτο Προηγμένων Ερευνών (Institute for Advanced Study) και το Πανεπιστήμιο του Χάρβαρντ. Οικονομική υποστήριξη παρασχέθηκε εν μέρει από το Ίδρυμα Σάιμον Γκουγκενχάιμ (Simon Guggenheim), και μέσω του NSF Science Faculty Professional Development (SPI 8165055). Ανάμεσα σε εκείνους που συνεισέφεραν στην διασαφήνιση των επιχειρημάτων είναι οι Ουαϊν Μπάιηκερ (Wayne Baker), Μαϊκλ Μπερνστίν (Michael Bernstein), Άλμπερτ Χίρσμαν (Albert Hirschman), Ρον Τζέππερσον (Ron Jepperson), Έρικ Λεϊφέρ (Eric Leifer), Ντον Μακλόσκι (Don McCloskey), Τσαρλς Περρόου (Charles Perrow), Τζαίμς Ρουλ (James Rule), Μάικλ Σβαρτς (Michael Swartz), Θήντα Σκόπκολ (Theda Skocpol), και Χάρρισον Ουάιτ (Harrison White).

Αυτό το άρθρο αφορά στην έδραση της οικονομικής συμπεριφοράς. Ανέκαθεν η κυρίαρχη άποψη ανάμεσα σε κοινωνιολόγους, ανθρωπολόγους, πολιτικούς επιστήμονες και ιστορικούς ήταν ότι αυτή η συμπεριφορά ήταν βαθιά ριζωμένη στις κοινωνικές σχέσεις στις κοινωνίες που υπήρχαν πριν από τη δημιουργία της αγοράς, αλλά εξελίχτηκε σε πιο αυτόνομη συμπεριφορά με τον εκσυγχρονισμό.

Σύμφωνα με αυτή την άποψη η οικονομία αποτελεί μια ολόενα ξεχωριστή και διαφοροποιημένη σφαίρα στη σύγχρονη κοινωνία και οι οικονομικές συναλλαγές δεν καθορίζονται πλέον από τις κοινωνικές ή συγγενικές υποχρεώσεις των ατόμων που συμμετέχουν σε αυτές, αλλά μάλλον από λογικούς υπολογισμούς ατομικού κέρδους.

Επιπλέον, ορισμένες φορές προβάλλεται το επιχείρημα ότι η παραδοσιακή κατάσταση έχει αντιστραφεί: αντί η οικονομική ζωή να κατακλύεται στις κοινωνικές σχέσεις, αυτές ακριβώς οι σχέσεις γίνονται επιφανόμενο της αγοράς. Η θέση αυτή της έδρασης συνδέεται με την «ουσιαστική» σχολή στην ανθρωπολογία, που ταυτίστηκε κυρίως με τον Καρλ Πολάνυι (1944; Polanyi, Arensberg, and Pearson 1957) και με την ιδέα της «ηθικής οικονομίας» στην Ιστορία και την Πολιτική Επιστήμη (Thomson 1971; Scott 1976). Επιπλέον, έχει μία προφανή σχέση με τη Μαρξιστική σκέψη.

Ωστόσο, πολύ λίγοι οικονομολόγοι έχουν αποδεχτεί αυτή την αντίληψη μίας ρήξης της έδρασης με τον εκσυγχρονισμό. Μάλιστα οι περισσότεροι υποστηρίζουν ότι η έδραση στις πρώτες κοινωνίες δεν ξεπερνούσε ιδιαίτερα το χαμηλό επίπεδο στο οποίο βρίσκεται στις σύγχρονες αγοραίες κοινωνίες. Το στίγμα δόθηκε από τον Άνταμ Σμιθ ο οποίος υποστήριξε ότι «ο άνθρωπος από τη φύση του έχει την τάση ... να πραγματοποιεί τις πληρωμές του σε είδος, να αντιπραγματεύεται, και να ανταλλάσσει ένα αγαθό με ένα άλλο» ([1776] 1979, πρώτο βιβλίο, κεφάλαιο 2) και υπέθεσε ότι εφόσον η εργασία ήταν ο μόνος συντελεστής της παραγωγής στην προϊστορική κοινωνία, τα αγαθά θα πρέπει να ανταλλάσσονταν ανάλογα με το κόστος της εργασίας που απαιτούσε η δημιουργία τους, όπως ακριβώς υποστηρίζεται και στην κλασική θεωρία της ανταλλαγής ([1776] 1979, πρώτο βιβλίο, κεφάλαιο 6).

Με αφετηρία τη δεκαετία του 1920, ορισμένοι ανθρωπολόγοι υιοθέτησαν μια παρόμοια άποψη η οποία ονομάστηκε «φορμαλιστική»: ακόμη και στις φυλετικές κοινωνίες, η οικονομική συμπεριφορά ήταν σε τέτοιο βαθμό ανεξάρτητη από τους κοινωνικούς θεσμούς ώστε η νεοκλασική ανάλυση ήταν περιττή (Schneider 1974). Αυτή η θέση έχει ενισχυθεί πρόσφατα, δεδομένου ότι οι οικονομολόγοι, αλλά και οι συνοδοιπόροι τους στην ιστορία και την πολιτική επιστήμη έχουν αναπτύξει ένα νέο ενδιαφέρον για την οικονομική ανάλυση των κοινωνικών θεσμών. Επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους κυρίως σε αυτό που ονομάζεται «νέα θεσμικά οικονομικά» και υποστηρίζουν ότι η συμπεριφορά και οι θεσμοί που άλλοτε θωρήθηκαν ότι εδράζονταν σε

παλαιότερες κοινωνίες, καθώς και στη δική μας, γίνονται καλύτερα κατανοητοί αν θεωρηθεί ότι απορρέουν από την επιδίωξη του ίδιου συμφέροντος από ορθολογικά άτομα, τα οποία στην ουσία ενεργούν ως εξατομικευμένες μονάδες (π.χ. North and Thomas 1973; Williamson 1975; Porkin 1979).

Η προσωπική μου άποψη αποκλίνει από αυτή και των δύο σχολών. Θεωρώ ότι το επίπεδο έδρασης της οικονομικής συμπεριφοράς είναι χαμηλότερο στις μη-αγοραίες κοινωνίες από ό,τι ισχυρίζονται οι ουσιαστικιστές και οι θεωρητικοί της ανάπτυξης, και ότι ο εκσυγχρονισμός το έχει επηρεάσει σε μικρότερο βαθμό από ό,τι πιστεύουν. Οφείλω ωστόσο να τονίσω ότι αυτό το επίπεδο ήταν και εξακολουθεί να είναι πιο ουσιαστικό από ό,τι ισχυρίζονται οι φορμαλιστές και οι οικονομολόγοι. Δεν επιχειρώ εδώ να εξετάσω τα θέματα που τίθενται από τις μη-αγοραίες κοινωνίες. Αντιθέτως προχωρώ με μια θεωρητική επεξεργασία της έννοιας της έδρασης, η αξία της οποίας αποσαφηνίζεται στη συνέχεια μέσα από ένα πρόβλημα της σύγχρονης κοινωνίας, με επίκαιρη σημασία στα νέα θεσμικά οικονομικά: ποιες ανταλλαγές διεξάγονται στην αγορά της σύγχρονης καπιταλιστικής κοινωνίας, και ποιες υπάγονται σε ιεραρχικά οργανωμένες εταιρείες; Αυτό το ερώτημα τονίζεται ιδιαίτερα στο ερευνητικό πρόγραμμα «αγορές και ιεραρχίες» που ξεκίνησε με πρωτοβουλία του Όλιβερ Ουίλιαμσον (Oliver Williamson) (1975).

ΥΠΕΡ- ΚΑΙ ΥΠΟ- ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΑΝΤΙΛΗΨΗ ΤΗΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗΣ ΔΡΑΣΗΣ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ

Θα ξεκινήσω ανακαλώντας τη διαμαρτυρία του Ντέννις Ρόνγκ (Dennis Wrong) για μια «υπερκοινωνικοποιημένη αντίληψη του ανθρώπου στη σύγχρονη κοινωνιολογία» – μια αντίληψη που παρουσιάζει τους ανθρώπους ως υπερβολικά ευαίσθητους στη γνώμη των άλλων και άρα υπάκουους στις προσταγές συστημάτων κανόνων και αξιών που αναπτύχθηκαν κοινή συναινέσει και εσωτερικεύθηκαν μέσω της κοινωνικοποίησης, ώστε η υπακοή να μην εκλαμβάνεται ως βάρος. Αυτή η αντίληψη, που κυριαρχούσε το 1961, προέκυψε κυρίως από το γεγονός ότι ο Τάλκοτ Πάρσονς αναγνώρισε το πρόβλημα της τάξης, όπως αυτό τέθηκε από τον Χομπς, και από την προσπάθειά του να το επιλύσει υπερβαίνοντας την εξατομικευμένη, υποκοινωνικοποιημένη αντίληψη του ανθρώπου της ωφελμιστικής παράδοσης, εκπρόσωπος της οποίας είναι και ο Χομπς (Parsons 1937, σσ. 89-94).

Ο Ρόνγκ συμφώνησε με τη ρήξη μεταξύ του ατομικιστικού ωφελμισμού και με την έμφαση στην έδραση των δρώντων στο κοινωνικό πλαίσιο –ο βασικός παράγοντας που απουσιάζει από το σκεπτικό του Χομπς– αλλά προειδοποίησε ενάντια στην υπερβολή αναφορικά με το βαθμό αυτής της

έδρασης, όπως επίσης και για το βαθμό κατά τον οποίο μπορεί να εξουδετερώσει τη σύγκρουση:

Ο κοινωνιολόγος καλείται συχνά να δώσει έμφαση στην ένταση με την οποία οι άνθρωποι επιθυμούν και αγωνίζονται να εξασφαλίσουν την καλή γνώμη των άμεσων συνεργατών τους σε διάφορες καταστάσεις, ιδιαίτερα μάλιστα σε εκείνες τις καταστάσεις όπου οι θεωρίες και οι ιδεολογίες που έχουν γίνει αποδεκτές έχουν δώσει υπερβολική έμφαση σε άλλα κίνητρα ... Έτσι, οι κοινωνιολόγοι έχουν δείξει ότι οι εργάτες εργοστασίων είναι πιο ευαίσθητοι στη άποψη των συναδέλφων τους παρά σε κίνητρα καθαρά οικονομικά ... Ασφαλώς δεν σκοπεύω να ασκήσω κριτική τα αποτελέσματα αυτών των ερευνών. Η αντίρρησή μου είναι ότι παρόλο που οι κοινωνιολόγοι έχουν ασκήσει κριτική σε προηγούμενες προσπάθειες να επιλεγεί ένα μόνον θεμελιακό κίνητρο της ανθρώπινης συμπεριφοράς, η επιθυμία να αποκτήσουν μια ευνοϊκή εικόνα του εαυτού τους κερδίζοντας την έγκριση από άλλους καταλαμβάνει συχνά αυτή τη θέση στο σκεπτικό τους [1961, σσ. 188-89].

Η κλασική και νεοκλασική οικονομική λειτουργεί με αντίθετο τρόπο, βασισμένη στην εξατομικευμένη και *υπο-κοινωνικοποιημένη* αντίληψη της ανθρώπινης δράσης, συνεχίζοντας την ωφελμιστική παράδοση. Τα θεωρητικά επιχειρήματα αποκλείουν υποθετικά κάθε είδους αντίκτυπο της κοινωνικής δομής και των κοινωνικών σχέσεων στην παραγωγή, τη διανομή ή την κατανάλωση. Στις ανταγωνιστικές αγορές είναι εμφανές ότι κανένας παραγωγός ή καταναλωτής δεν επηρεάζει το σύνολο της προσφοράς ή της ζήτησης ή τις τιμές ή άλλους όρους εμπορίας. Σύμφωνα με τον Άλμπερτ Χίρσμαν, τέτοιου είδους εξιδανικευμένες αγορές οι οποίες περιλαμβάνουν «μεγάλο αριθμό ανωνύμων αγοραστών και πωλητών οι οποίοι διαθέτουν τέλεια πληροφόρηση ... λειτουργούν χωρίς παρατεταμένη ανθρώπινη ή κοινωνική επαφή μεταξύ των ομάδων. Σε συνθήκες τέλειου ανταγωνισμού δεν υπάρχουν περιθώρια για παζάρια, διαπραγματεύσεις, διαμαρτυρίες ή αμοιβαία προσαρμογή της τιμής και δεν είναι αναγκαίο οι διάφοροι παράγοντες που συνάπτουν συμφωνίες να αναπτύξουν περιοδικές ή διαρκείς σχέσεις οι οποίες κατά συνέπεια θα οδηγούσαν σε μεγάλη οικειότητα» (1982, σ. 1473).

Εδώ και πολύ καιρό έχει γίνει αποδεκτό το γεγονός ότι οι εξιδανικευμένες αγορές του τέλειου ανταγωνισμού έχουν επιβιώσει τω διανοητικών επιθέσεων εν μέρει επειδή οι αυτορυθμιζόμενες οικονομικές δομές είναι για πολλούς πολιτικά ελκυστικές. Ένας άλλος λόγος για αυτή την επιβίωση, λιγότερο κατανοητός, είναι ότι ο αποκλεισμός των κοινωνικών σχέσεων από την οικονομική ανάλυση απομακρύνει το πρόβλημα της ευταξίας από τη διανοητική ατζέντα, τουλάχιστον στη σφαίρα της οικονομίας. Σύμφωνα με το επιχείρημα του Χομπς η αταξία προκύπτει επειδή οι απαλλαγμένες από στοιχεία σύγκρουσης κοινωνικές και οι οικονομικές

συναλλαγές, βασίζονται στην εμπιστοσύνη και την απουσία αδικοπραγίας. Ωστόσο δεν υπάρχει πιθανότητα για τέτοιου είδους συναλλαγές όταν θεωρείται ότι τα άτομα δεν έχουν κοινωνικές σχέσεις ούτε ανήκουν σε κάποιο θεσμικό πλαίσιο – όπως ισχύει στην «φυσική κατάσταση». Ο Χομπς περιορίζει τη δυσκολία επιθέτοντας μία δομή αυταρχικής εξουσίας. Η λύση που προτείνει ο κλασσικός φιλελευθερισμός, και αντίστοιχα η κλασσική οικονομική, είναι αντιθετική: οι καταπιεστικές πολιτικές δομές καθίστανται μη αναγκαίες από τις ανταγωνιστικές αγορές που καθιστούν την επιβολή ή την απάτη άκαρπη. Ο ανταγωνισμός καθορίζει τους όρους εμπορίας με τρόπο που αποκλείει στους εμπόρους κάθε είδους επέμβαση. Αν οι έμποροι συναντήσουν δυσκολίες και περίπλοκες καταστάσεις στη συνεργασία τους με την έννοια της κακοπιστίας και της αδικοπραγίας, μπορούν απλά να απευθυνθούν στους αμέτρητους άλλους εμπόρους που επιθυμούν συνεργασία με όρους της αγοράς. Συνεπώς οι κοινωνικές τους σχέσεις και οι σχετικές λεπτομέρειες μετατρέπονται σε θέματα τριβής.

Αρα στην κλασσική και νεοκλασική οικονομική το γεγονός ότι οι δρώντες μπορεί να έχουν μεταξύ τους κοινωνικές σχέσεις έχει αντιμετωπιστεί στο μικρό βαθμό που έχει αντιμετωπισθεί, ως ένα εμπόδιο που δημιουργεί προστριβές και αναχαιτίζει τις ανταγωνιστικές αγορές. Σε μια φράση που έχει επανειλημμένως αναφερθεί ο Άνταμ Σμιθ παραπονέθηκε ότι «οι άνθρωποι του ίδιου επαγγέλματος σπάνια συναντιούνται για διασκέδαση και ψυχαγωγία, αλλά η συζήτησή τους καταλήγει σε συνωμοσία ενάντια στο κοινό, ή σε κάποιο τέχνασμα για την αύξηση των τιμών». Η πολιτική του *laissez-faire* δεν επέτρεπε πολλές λύσεις σε αυτό το πρόβλημα, αλλά αυτός πρότεινε την ανάκληση των κανονισμών που απαιτούσαν όλοι όσοι ανήκουν στο ίδιο επάγγελμα να υπογράφουν σε ένα δημόσιο καταχωρητήριο έγγραφο. Η δημόσια ύπαρξη αυτής της πληροφορίας «συνδέει άτομα που σε άλλη περίπτωση μπορεί να μην γνωρίζονταν μεταξύ τους και δίνει σε κάθε επαγγελματία μια κατεύθυνση για το πού να βρει όλα τα μέλη». Αυτό που είναι αξιοπρόσεκτο εδώ δεν είναι η μάλλον ανεπαρκής συνταγή για πολιτική στο ζήτημα αυτό αλλά η αποδοχή ότι η *κοινωνική εξατομίκευση είναι προϋπόθεση του τέλει ανταγωνισμού* (Smith [1776] 1979, σσ. 232-33).

Τα πιο πρόσφατα σχόλια των οικονομολόγων σχετικά με τις «κοινωνικές επιρροές» τις ερμηνεύουν ως διαδικασίες στις οποίες οι δρώντες αποκτούν έθιμα, συνήθειες ή κανόνες τις οποίες ακολουθούν μηχανικά και αυτόματα, ανεξάρτητα από την επίπτωσή τους στην ορθολογική επιλογή. Αυτή η άποψη, συναφής με την «υπερ-κοινωνικοποιημένη άποψη», του Ρόνγκ, επαναλαμβάνεται στο ευφυολόγημα του Τζαίμς Ντούενσμπουρυ (James Duensburry) ότι «η οικονομική έχει σχέση με τον τρόπο που οι άνθρωποι κάνουν επιλογές ενώ η κοινωνιολογία έχει σχέση με το ότι οι άνθρωποι δεν έχουν δυνατότητα επιλογής» (1960, σ. 233) και με την περιγραφή του Φέλπς Μπράουν (E. H. Phelps Brown) της «προσέγγισης των κοινωνιολόγων στον

καθορισμό της αμοιβής» η οποία προέρχεται από την υπόθεση ότι οι άνθρωποι ενεργούν με «συγκεκριμένους τρόπους επειδή αυτό είναι εθιμικό, ή μια υποχρέωση, ή κάτι το φυσιολογικό, ή σωστό ή κατάλληλο, ή έντιμο και δίκαιο» (1977, σ.17).

Όμως παρά την προφανή αντίθεση μεταξύ υπό- και υπέρ-κοινωνικοποιημένων απόψεων, πρέπει να σημειώσουμε μια ειρωνεία που έχει μεγάλη θεωρητική σημασία. Το κοινό σημείο και των δύο είναι η αντίληψη της δράσης και της απόφασης που εκτελείται από εξατομικευμένους φορείς. Στην υπο-κοινωνικοποιημένη ερμηνεία, η εξατομίκευση είναι το αποτέλεσμα της στενής χρησιμοθηρικής επιδίωξη του ίδιου συμφέροντος. Στην υπερ-κοινωνικοποιημένη ερμηνεία, είναι το αποτέλεσμα του γεγονότος ότι τα συμπεριφορικά υποδείγματα έχουν εσωτερικευτεί και συνεπώς οι διαρκείς κοινωνικές σχέσεις έχουν περιφερειακής σημασίας επίπτωση μόνο στη συμπεριφορά. Το ότι οι εσωτερικευμένοι κανόνες συμπεριφοράς έχουν κοινωνική προέλευση δεν διαφοροποιεί αποφασιστικά αυτό το επιχείρημα από το αντίστοιχο ωφελμιστικό, σύμφωνα με το οποίο οι πηγές της ωφελμιστικής λειτουργίας παραμένουν ανοιχτές, αφήνοντας περιθώριο για συμπεριφορά που καθοδηγείται πλήρως από ομόφωνα καθορισμένους κανόνες και αξίες – όπως και στην υπερ-κοινωνικοποιημένη άποψη. Συνεπώς, οι υπό- και υπέρ-κοινωνικοποιημένες λύσεις του προβλήματος της ευταξίας συγχωνεύονται έτσι στην εξατομίκευση των φορέων δράσης από το άμεσο κοινωνικό πλαίσιο. Αυτή η ειρωνική συγχώνευση είναι ήδη ορατή στο *Λεβιάθαν* του Χομπς, στον οποίο οι ατυχείς πολιτογραφημένοι κάτοικοι της κατάστασης της φύσης, ανίκανοι να αντιδράσουν στην έλλειψη τάξης που ήταν αποτέλεσμα της εξατομίκευσής τους, παραχωρούν με χαρά όλα τους τα δικαιώματα σε μια αυταρχική εξουσία και συμπεριφέρονται εφεξής με ήπιο και αξιότιμο τρόπο. Μέσω του τεχνάσματος ενός κοινωνικού συμβολαίου, μεταφέρονται απευθείας από μια υπο-κοινωνικοποιημένη σε μια υπερ-κοινωνικοποιημένη κατάσταση.

Όταν οι σύγχρονοι οικονομολόγοι επιχειρούν να ερμηνεύσουν τις κοινωνικές επιρροές, κατά τυπικό τρόπο τις απεικονίζουν με τον υπερ-κοινωνικοποιημένο τρόπο που είναι αντιπροσωπευτικός των παραπάνω αποσπασμάτων. Με αυτό τον τρόπο, αντιστρέφουν την κρίση ότι οι κοινωνικές επιρροές δημιουργούν τριβές αλλά συντηρούν την αντίληψη του τρόπου λειτουργίας αυτών των επιρροών. Για παράδειγμα, στη θεωρία των κατακερματισμένων αγορών εργασίας, ο Μαϊκλ Πιόρ (Michael Piore) έχει ισχυριστεί ότι τα μέλη του τμήματος της αγοράς εργασίας χαρακτηρίζονται από διαφορετικούς τρόπους λήψης αποφάσεων και ότι η λήψη των αποφάσεων μέσω ορθολογικής επιλογής, εθίμου ή διαταγής στην ανώτερη-πρωτεύουσα, στη κατώτερη-πρωτεύουσα, και στη δευτερεύουσα αγορά εργασίας αντίστοιχα ανταποκρίνεται στην προέλευση των εργατών από υποκουλτούρες της μεσαίας, της εργατικής και κατώτερης τάξης (Piore 1975).

Με τον ίδιο τρόπο, οι Σάμουελ Μπόουλς (Samuel Bowles) και Χέρμπερντ Γκίντις (Herbert Gintis), στην περιγραφή τους των επιπτώσεων της Αμερικανικής εκπαίδευσης, ισχυρίζονται ότι οι διαφορετικές κοινωνικές τάξεις εμφανίζουν διαφορετικές γνωστικές διαδικασίες λόγω των διαφορών στην εκπαίδευσή τους. Αυτοί που προορίζονται για χαμηλού επιπέδου εργασίες έχουν εκπαιδευθεί να ακολουθούν πιστά τους κανόνες, ενώ εκείνοι που θα προωθηθούν σε θέσεις ελίτ φοιτούν σε «τετραετή επίλεκτα κολέγια» που «δίνουν έμφαση στις κοινωνικές σχέσεις που αρμόζουν στα υψηλότερα επίπεδα της ιεραρχίας παραγωγής Καθώς ‘τελειοποιούν τις γνώσεις τους’ πάνω σ’ ένα τύπο συμπεριφορικής ρύθμισης είτε τους επιτρέπεται να προχωρήσουν στον επόμενο ή διοχετεύονται στο αντίστοιχο επίπεδο στην ιεραρχία παραγωγής» (Bowles και Gintis 1975, σ.132).

Όμως αυτές οι υπερ-κοινωνικοποιημένες αντιλήψεις σχετικά με τον τρόπο που η κοινωνία επηρεάζει την ατομική συμπεριφορά είναι μάλλον μηχανιστικές. Μόλις μάθουμε την κοινωνική τάξη ή τον τομέα της αγοράς εργασίας, όπου ανήκει ένα άτομο, όλα τα υπόλοιπα στοιχεία της συμπεριφοράς είναι αυτόματα εφόσον είναι τόσο καλά κοινωνικοποιημένα. Η κοινωνική επιρροή εδώ είναι μία εξωτερική δύναμη η οποία, όπως ο Θεός των θειστών, θέτει τα πράγματα σε κίνηση και δεν έχει περαιτέρω αποτελέσματα – μια δύναμη που εμφυτεύεται στο πνεύμα και στο σώμα των ατόμων (όπως στην ταινία *Invasion of the Body Snatchers*) και τροποποιεί τον τρόπο που λαμβάνουν αποφάσεις. Από τη στιγμή που ξέρουμε με ποιόν ακριβώς τρόπο έχει επηρεαστεί ένα άτομο, οι πραγματικές κοινωνικές σχέσεις και δομές δεν έχουν σημασία. Όλες οι κοινωνικές επιρροές περιορίζονται μέσα στο μυαλό ενός ατόμου, έτσι, σε πραγματικές καταστάσεις όπου πρέπει να ληφθεί μια απόφαση, αυτός ή αυτή μπορούν να εξατομικευτούν όπως κάθε «Οικονομικό άνθρωπος» (*Homo economicus*), αν και ίσως με διαφορετικούς κανόνες αποφάσεων. Οι περισσότερο σύνθετες (και συνεπώς λιγότερο υπερ-κοινωνικοποιημένες) αναλύσεις των πολιτισμικών επιρροών (π.χ. Fine και Kleinman 1979, Cole 1979, κεφάλαιο 1) καθιστούν σαφές ότι η κουλτούρα δεν είναι μια οριστική επιρροή αλλά μια συνεχής διαδικασία, η οποία συνεχώς δομείται και αναδομείται κατά τη διάρκεια της αλληλόδρασης. Όχι μόνο διαμορφώνει τα μέλη της αλλά διαμορφώνεται και η ίδια από αυτά, εν μέρει για τους δικούς της στρατηγικούς λόγους.

Ακόμη και όταν οι οικονομολόγοι αντιμετωπίζουν σοβαρά τις κοινωνικές σχέσεις, όπως συμβαίνει με στοχαστές τόσο διαφορετικούς όσο οι Χάρβεϊ Λαϊμπστάιν (Harvey Leibenstein) (1976) και Γκάρυ Μπαϊήκερ (Gary Baker) (1976), αυτοί σταθερά αποσπών από την ιστορία των σχέσεων και τη θέση τους αναφορικά με άλλες σχέσεις αυτό που θα μπορούσε να ονομαστεί ιστορική και δομική έδραση των σχέσεων. Οι διαπροσωπικοί δεσμοί που περιγράφονται στα επιχειρήματά τους είναι εξαιρετικά τυποποιημένοι, εκφράζουν το μέσο όρο, «τυπικοί» – κενοί από συγκεκριμένο περιεχόμενο,

ιστορία ή δομική θέση. Η συμπεριφορά των δρώντων προκύπτει από τις δεδομένες θέσεις ρόλων και το φάσμα των ρόλων, έτσι, υπάρχουν επιχειρήματα σχετικά με το πώς θα αλληλοδράσουν οι εργάτες και οι επόπτες, ο σύζυγος και η σύζυγος, ή οι εγκληματίες και οι εκπρόσωποι του νόμου, όμως αυτές οι σχέσεις δεν υποτίθεται ότι έχουν εξατομικευμένο περιεχόμενο πέρα από αυτό που δίδεται από τους συγκεκριμένους ρόλους. Αυτή η διαδικασία είναι ακριβώς αυτό που έχουν επικρίνει οι δομικοί κοινωνιολόγοι στην κοινωνιολογία του Πάρσονς – ο υποβιβασμός των συγκεκριμένων χαρακτηριστικών των ατομικών σχέσεων σε ένα ασήμαντο ρόλο στο συνολικό εννοιολογικό σχήμα, που είναι επιφανόμενο σε σύγκριση με τις μόνιμες δομές των κανονιστικών προδιαγραφών των ρόλων που απορρέουν από απώτερους αξιακούς προσανατολισμούς. Στα οικονομικά υποδείγματα, αυτός ο χειρισμός των κοινωνικών σχέσεων έχει το παράδοξο αποτέλεσμα να διατηρεί την εξατομικευμένη λήψη αποφάσεων ακόμη και όταν φαίνεται ότι στις αποφάσεις συμμετέχουν περισσότερα από ένα άτομα. Επειδή η ομάδα των ατόμων που έχουν αναλυθεί –συνήθως δυάδα, και περιστασιακά μεγαλύτερη ομάδα– αφαιρείται από το κοινωνικό πλαίσιο, εξατομικεύεται όσον αφορά την συμπεριφορά της από τη συμπεριφορά άλλων ομάδων και από την ιστορία των δικών της σχέσεων. Η εξατομίκευση δεν έχει απαλειφθεί, αλλά απλώς μεταφερθεί στο δυαδικό ή σε ένα υψηλότερο επίπεδο ανάλυσης. Ας σημειώσουμε τη χρήση μιας υπερ-κοινωνικοποιημένης έννοιας –την έννοια των δρώντων που συμπεριφέρονται αποκλειστικά σύμφωνα με τους προκαθορισμένους ρόλους τους– για την εφαρμογή μιας εξατομικευμένης, υπο-κοινωνικοποιημένης άποψης.

Μια αποδοτική ανάλυση της ανθρώπινης δράσης απαιτεί από μας να αποφύγουμε την εξατομίκευση που λανθάνει στις θεωρητικές ακρότητες των υπό- και υπερ-κοινωνικοποιημένων αντιλήψεων. Οι δρώντες δεν συμπεριφέρονται ούτε λαμβάνουν αποφάσεις ως άτομα, έξω [και ανεξάρτητα] από ένα ορισμένο κοινωνικό πλαίσιο. Επιπλέον δεν ακολουθούν δουλικά ένα σενάριο που έχει γραφεί για αυτούς από τη συγκεκριμένη διασταύρωση των κοινωνικών κατηγοριών στις οποίες τυχαίνει να ανήκουν. Αντίθετα, οι απόπειρές τους να δράσουν κατά τρόπο σκόπιμο εδράζεται σε συγκεκριμένα, διαρκή συστήματα κοινωνικών σχέσεων. Στο υπόλοιπο μέρος αυτού του άρθρου διευκρινίζω τον τρόπο με τον οποίο αυτή η άποψη της έδρασης τροποποιεί τη θεωρητική και εμπειρική μας προσέγγιση στη μελέτη της οικονομικής συμπεριφοράς. Αρχικά, θα περιοριστώ εστιάζοντας στο ερώτημα της εμπιστοσύνης και της αδικοπραγίας στην οικονομική ζωή και έπειτα θα χρησιμοποιήσω το πρόβλημα των «αγορών και ιεραρχιών» για να

εικονογραφήσω τη χρήση των ιδεών που συνδέονται με την έδραση κατά την ανάλυση αυτού του ζητήματος.²

ΕΔΡΑΣΗ, ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΑΔΙΚΟΠΡΑΓΙΑ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΖΩΗ

Από το 1970 περίπου, υπάρχει, μεταξύ των οικονομολόγων, μια αναζωπύρωση του ενδιαφέροντος για τα θέματα της εμπιστοσύνης και της αδικοπραγίας, τα οποία είχαν παλαιότερα αγνοηθεί. Ο Όλιβερ Ουίλιαμσον έχει παρατηρήσει ότι οι πραγματικοί οικονομικοί φορείς δράσης εμπλέκονται όχι μόνο στην επιδίωξη του ίδιου [και ατομικού] συμφέροντος αλλά και στον «καιροσκοπισμό» – «την επιδίωξη του ίδιου συμφέροντος με δόλο. Οι δρώντες που είναι ικανοί να αποκρύπτουν τις προθέσεις τους αποκτούν πλεονέκτημα στις συναλλαγές.³ Ο οικονομικός άνθρωπος ... είναι συνεπώς ένα ον πιο σύνθετο και ύπουλο άτομο από ό,τι αποκαλύπτει η υπόθεση της επιδίωξης του ίδιου συμφέροντος» (1975, σ. 255).

Όμως αυτό το γεγονός δίνει έμφαση σε μια περίεργη υπόθεση της σύγχρονης οικονομικής θεωρίας, ότι το οικονομικό συμφέρον ενός ατόμου επιδιώκεται μόνο με σχετικά έντιμα μέσα. Το ερώτημα του Χομπς – πώς είναι δυνατόν εκείνοι που επιδιώκουν το συμφέρον τους να μην το κάνουν κυρίως μέσω εξαναγκασμού και απάτης – εκλεπτίζεται από αυτή την αντίληψη. Αλλά, όπως διέβλεψε σαφώς ο Χομπς, κανένα στοιχείο της εσωτερικής σημασίας του «ιδίου συμφέροντος» δεν αποκλείει τον εξαναγκασμό ή την απάτη.

² Υπάρχουν πολλοί παραλληλισμοί μεταξύ αυτών που αναφέρονται εδώ ως «υπο-κοινωνικοποιημένες» και «υπερ-κοινωνικοποιημένες» απόψεις της δράσης και αυτών που ο Μπερτ (Burt) (1982, κεφάλαιο 9) αποκαλεί «ατομιστικές» και «κανονιστικές» προσεγγίσεις. Με τον ίδιο τρόπο, η προσέγγιση της έδρασης η οποία προτείνεται εδώ ως ενδιάμεσο μεταξύ υπό- και υπέρ-κοινωνικοποιημένων απόψεων έχει μία σαφή συγγένεια με τη «δομική» προσέγγιση της δράσης του Μπερτ. Οι διακρίσεις και η προσέγγισή μου επίσης διαφέρουν από εκείνες του Μπερτ με πολλούς τρόπους τους οποίους δεν είναι δυνατόν να συνοψιστεί στα γρήγορα. Αυτές μπορούν να εκτιμηθούν καλύτερα συγκρίνοντας αυτό το άρθρο με τη χρήσιμη περίληψή του (1982, κεφάλαιο 9) και με τα τυπικά υποδείγματα που εφαρμόζουν την αντίληψή του (1982, 1983). Μια άλλη προσέγγιση που μοιάζει με τη δική μου όσον αφορά την έμφαση στον τρόπο με τον οποίο οι κοινωνικές διασυνδέσεις επηρεάζουν τη σκόπιμη δράση είναι η επέκταση των θεωριών της συλλογικής δράσης και απόφασης του Τζαίμς Κόουλμαν (James Coleman) από τον Μάρσντεν (Marsden) σε καταστάσεις όπου αυτές οι διασυνδέσεις τροποποιούν τα αποτελέσματα που θα εμφανίζονταν σε μια καθαρά εξατομικευμένη κατάσταση (Marsden 1981, 1983).

³ Οι σπουδαστές της κοινωνιολογίας του αθλητισμού θα παρατηρήσουν ότι αυτή η πρόταση έχει διατυπωθεί και παλαιότερα, με ελαφρώς διαφορετική μορφή, από τον Λήο Ντούροσερ (Leo Durocher).

Εν μέρει, αυτή η αντίληψη διατηρήθηκε επειδή σε μια αυτορρυθμιζόμενη αγορά, οι ανταγωνιστικές δυνάμεις μπορεί να θεωρηθούν ότι καταστέλλουν τον εξαναγκασμό και την απάτη. Όμως η ιδέα έχει επίσης εδραιωθεί στην πνευματική ιστορία της οικονομικής επιστήμης. Στο βιβλίο του *Ta Πάθη και τα [Οικονομικά] Συμφέροντα (The Passions and the Interests)*, ο Άλμπερτ Χίρσμαν (1977) καταδεικνύει ότι μία σημαντική κατεύθυνση της πνευματικής ιστορίας από την εποχή του *Λεβιάθαν* μέχρι εκείνη του *Πλούτου των Εθνών* συνίσταται στο μετριασμό του προβλήματος της ευταξίας που έθεσε ο Χομπς επιχειρηματολογώντας ότι ορισμένα ανθρώπινα κίνητρα έθεσαν άλλα υπό έλεγχο και ότι, ιδιαίτερα, η επιδίωξη του οικονομικού ίδιου συμφέροντος τυπικά δεν ήταν ένα ανεξέλεγκτο «πάθος» αλλά μια πολιτισμένη, ευγενής δραστηριότητα. Η ευρεία αν και σιωπηρή αποδοχή μιας τέτοιας ιδέας είναι ένα εντυπωσιακό παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο οι υπό- και υπέρ-κοινωνικοποιημένες αντιλήψεις αλληλοσυμπληρώνονται: οι εξατομικευμένοι φορείς στις ανταγωνιστικές αγορές ενστερνίζονται τόσο απόλυτα αυτά τα κανονιστικά πρότυπα συμπεριφοράς ώστε να εγγυώνται τις τακτές συναλλαγές.⁴

Αυτό που έχει διαβρώσει αυτή την εμπιστοσύνη τα τελευταία χρόνια είναι η αυξημένη προσοχή σε λεπτομέρειες μικρο-επιπέδου των ατελώς ανταγωνιστικών αγορών, που χαρακτηρίζονται από μικρούς αριθμούς συμμετεχόντων με δραστικά μειωμένα κόστη και επενδύσεις «συγκεκριμένου ανθρώπινου κεφαλαίου». Σε τέτοιες καταστάσεις δεν μπορεί να επικαλεστεί κανείς την υποτιθέμενη πειθαρχία των ανταγωνιστικών αγορών για να μετριάσει την εξαπάτηση· έτσι το κλασσικό πρόβλημα πώς είναι δυνατόν η καθημερινή οικονομική ζωή να μην είναι διάτρητη από την έλλειψη εμπιστοσύνης και την αδικοπραγία, έχει ξαναέρθει στην επιφάνεια.

Στην οικονομική φιλολογία διακρίνω δύο θεμελιώδεις απαντήσεις για αυτό το πρόβλημα και θεωρώ ότι η μία συνδέεται με μια υπο-κοινωνικοποιημένη, και η άλλη με μια υπερ-κοινωνικοποιημένη αντίληψη της ανθρώπινης δράσης. Η υπο-κοινωνικοποιημένη σημασία συναντάται κυρίως στα νέα θεσμοθετημένα οικονομικά – ένας χαλαρά ορισμένος συνασπισμός οικονομολόγων που ενδιαφέρεται με την εξήγηση των κοινωνικών θεσμών από μία νεοκλασική σκοπιά. (Βλέπε, π.χ., Furuboth και Pejovich 1972; Alchian και Demsetz 1973; Lazear 1979; Rosen 1982; Williamson 1975, 1979, 1981; Williamson και Ouchi 1981.) Η θεωρία που γενικά υποστηρίζουν τα μέλη αυτής της σχολής είναι ότι οι κοινωνικοί θεσμοί και οι συμφωνίες που παλαιότερα θεωρούνταν το ευνοϊκό αποτέλεσμα των νομικών, ιστορικών, κοινωνικών ή πολιτικών δυνάμεων εξετάζονται καλύτερα ως η αποτελεσματική λύση σε ορισμένα οικονομικά προβλήματα. Ο τόνος θυμίζει τη δομο-λειτουργική κοινωνιολογία των δεκαετιών του 1940 έως και 1960 και

⁴ Το σημείο αυτό μου υποδείχθηκε από έναν ανώνυμο κριτή και του είμαι υπόχρεος.

πολλά από τα επιχειρήματα καταρρίπτονται από τους στοιχειώδεις ελέγχους της ορθής λειτουργικής εξήγησης που ο Ρόμπερτ Κ. Μέρτον έθεσε το 1974. Σκεφτείτε, για παράδειγμα, την άποψη του Σότερ (Schotter) ότι η κατανόηση κάθε οικονομικού θεσμού που παρατηρείται απαιτεί μόνο «να εξάγουμε το εξελικτικό πρόβλημα που πρέπει να υπήρχε για το θεσμό καθώς το παρατηρούμε να έχει αναπτυχθεί. Κάθε εξελικτικό οικονομικό πρόβλημα απαιτεί έναν κοινωνικό θεσμό για την επίλυσή του» (1981, σελ. 2).

Η αδικοπραγία αποφεύγεται εδώ επειδή οι ευφυείς θεσμικές ρυθμίσεις καθιστούν το τίμημα της παρέκκλισης πολύ υψηλό, και αυτές οι ρυθμίσεις – που σύμφωνα με πολλές, παλαιότερες ερμηνείες δεν εξυπηρετούσαν κάποια οικονομική λειτουργία– θεωρείται σήμερα ότι προέκυψαν για να αποθαρρύνουν την αδικοπραγία. Ας σημειωθεί, ωστόσο, ότι δεν δημιουργούν εμπιστοσύνη, αλλά αντιθέτως είναι ένα λειτουργικό υποκατάστατό της. Οι βασικές ρυθμίσεις τέτοιου είδους είναι πολυσύνθετα ρητά και άρρητα συμβόλαια (Okun 1981), που περιλαμβάνουν σχέδια αποζημίωσης που έχουν αναβληθεί και υποχρεωτική συνταξιοδότηση –φαίνεται να μειώνουν τα κίνητρα για τη φυγοπονία από την εργασία ή της εν κρυπτώ διοχέτευσης μυστικών που αφορούν τους ιδιοκτήτες (Lazear 1979, Pakes και Nitzan 1982)– και δομές εξουσίας που εκτρέπουν τον καιροσκοπισμό παίρνοντας διαταγμάτων δυνητικά διχαστικές αποφάσεις (Williamson 1975). Αυτές οι αντιλήψεις είναι υπο-κοινωνικοποιημένες με την έννοια ότι, κατά τον βαθμό κατά τον οποίο [επιδρούν] και πέραν των θεσμικών ρυθμίσεων, δεν επιτρέπουν στις συγκεκριμένες προσωπικές σχέσεις και στις ενδογενείς σε αυτές υποχρεώσεις να αποθαρρύνουν την αδικοπραγία. Η *υποκατάσταση* αυτών των ρυθμίσεων για τη δημιουργία εμπιστοσύνης καταλήγει στη πραγματικότητα σε μία Χομπσιανή κατάσταση στην οποία το κάθε λογικό άτομο θα είχε το κίνητρο να αναπτύξει ευφυείς τρόπους για να τις αποφύγει. Συνεπώς είναι δύσκολο να φανταστούμε ότι η καθημερινή οικονομική ζωή δε θα δηλητηριαζόταν από ακόμη πιο ευφυείς απόπειρες εξαπάτησης.

Άλλοι οικονομολόγοι έχουν αποδεχθεί ότι *πρέπει* να υποθέσουμε ότι υπάρχει κάποιος βαθμός εμπιστοσύνης, εφόσον οι θεσμικές ρυθμίσεις από μόνες τους δεν θα μπορούσαν να καταπνίξουν εντελώς τη βία ή την απάτη. Όμως απομένει να εξηγήσουμε την πηγή αυτής της εμπιστοσύνης, και μερικές φορές γίνεται έκκληση στην ύπαρξη μιας «γενικευμένης ηθικής». Ο Κέννεθ Άρρου (Kenneth Arrow), για παράδειγμα, προτείνει ότι οι κοινωνίες, «κατά την εξέλιξή τους έχουν δημιουργήσει σιωπηρές συμφωνίες σχετικά με κάποιες μορφές ενδιαφέροντος για τους άλλους, συμφωνίες που είναι ουσιαστικές για την επιβίωση της κοινωνίας ή τουλάχιστον συμβάλλουν σημαντικά στην αποτελεσματικότητα της λειτουργίας της» (1975, σ. 26, βλέπε επίσης Akerlof [1983] για την προέλευση της «εντιμότητας»).

Ελάχιστες αμφιβολίες υπάρχουν για την ύπαρξη μιας τέτοιας γενικευμένης ηθικής. Αν δεν υπήρχε θα φοβόταν να δώσει κανείς στον

υπάλληλο του βενζινάδικου ένα χαρτονόμισμα των 20 δολαρίων όταν είχε βάλει βενζίνη αξίας μόνο πέντε δολαρίων. Όμως αυτή η αντίληψη έχει το υπερ-κοινωνικοποιημένο χαρακτηριστικό να επικαλείται μια γενικευμένη και αυτόματη αντίδραση, αν και η ηθική δράση στην οικονομική ζωή δεν είναι αυτόματη ή καθολική (πράγμα που είναι πολύ γνωστό στα βενζινάδικα που απαιτούν το ακριβές αντίτιμο όταν νυχτώσει).

Ας εξετάσουμε μια περίπτωση όπου η γενικευμένη ηθική φαίνεται να ισχύει πράγματι – το θρυλικό (διστάζω να πω απόκρυφο) οικονομολόγο ο οποίος, σε αντίθεση με τον οικονομικό ορθολογισμό, αφήνει φιλοδώρημα σε ένα εστιατόριο στην εθνική οδό μακριά από το σπίτι του. Ας σημειώσουμε ότι αυτή η συναλλαγή έχει τρία χαρακτηριστικά που την καθιστούν κατά κάποιο τρόπο ασυνήθιστη (1) οι συναλλασσόμενοι δεν γνωρίζονται από πριν, (2) δεν είναι πιθανό να έχουν στο μέλλον κάποια συναλλαγή και (3) δεν είναι πιθανό να φτάσουν σε άλλους, με τους οποίους είναι πιθανό να έχουν κάποια συναλλαγή στο μέλλον, πληροφορίες που αφορούν τις δραστηριότητές τους. Ισχυρίζομαι ότι μόνο σε παρόμοιες καταστάσεις μπορούμε να εξηγήσουμε την απουσία βίας και απάτης μέσω της γενικευμένης ηθικής. Ακόμη και σε αυτές τις περιπτώσεις, κάποιος θα αναρωτιόταν πόσο αποτελεσματική θα ήταν αυτή η ηθική αν συνεπάγετο μεγάλο κόστος.

Αντίθετα το επιχείρημα της έδρασης τονίζει το ρόλο των συγκεκριμένων προσωπικών σχέσεων και δομών (ή «δικτύων») τέτοιων σχέσεων στη δημιουργία εμπιστοσύνης και στην αποθάρρυνση της αδικοπραγίας. Η ευρεία προτίμηση να συναλλασσόμαστε με άτομα που η φήμη τους είναι γνωστή δηλώνει ότι λίγοι είναι πράγματι ευχαριστημένοι όταν βασίζονται είτε στη γενικευμένη ηθική είτε στις θεσμικές ρυθμίσεις για να προφυλαχθούν από προβλήματα. Οι οικονομολόγοι έχουν επισημάνει ότι ένα κίνητρο για να μην εξαπατήσει κάποιος είναι το κόστος της καταστροφής της υπόληψής του. Όμως, αυτή είναι μια υποκοινωνικοποιημένη αντίληψη της υπόληψης ως γενικευμένου εμπορεύματος, μία αναλογία της εξαπάτησης σε σχέση με τις ευκαιρίες εξαπάτησης. Στην πράξη, αποδεχόμαστε αυτές τις γενικές πληροφορίες όταν δεν υπάρχει κάποια καλύτερη δυνατότητα, αλλά συνήθως αναζητάμε καλύτερες πληροφορίες. Οι πληροφορίες που μας δίνει ένας έμπιστος πληροφοριοδότης, ο οποίος είχε συναλλαγές με ένα πρόσωπο και το γνωρίζει, είναι καλύτερες από τη δήλωση ότι το πρόσωπο αυτό είναι γνωστό ότι είναι αξιόπιστο. Ακόμη καλύτερες είναι οι πληροφορίες από παλιότερες συναλλαγές μας με αυτό το πρόσωπο. Αυτές οι πληροφορίες είναι καλύτερες για τέσσερις λόγους: (1) είναι φτηνές, (2) εμπιστευόμαστε περισσότερο τις δικές μας πληροφορίες – είναι πιο πλούσιες, πιο λεπτομερείς και μας είναι γνωστό ότι είναι ακριβείς, (3) τα άτομα με τα οποία έχει κανείς μια συνεχή σχέση έχουν οικονομικό κίνητρο να είναι αξιόπιστα, έτσι ώστε να μην αποθαρρύνουν τις μελλοντικές συναλλαγές και (4) ξεφεύγοντας από τα καθαρά οικονομικά κίνητρα, οι συνεχείς οικονομικές σχέσεις συνεχώς

επικαλύπτονται με κοινωνικό περιεχόμενο που δημιουργεί έντονες προσδοκίες εμπιστοσύνης και αποφυγής του ομορτισμού.

Δεν θα μας περνούσε ποτέ από το μυαλό να αμφισβητήσουμε αυτό το τελευταίο σημείο στις πιο προσωπικές σχέσεις, οι οποίες κάνουν τη συμπεριφορά πιο προβλέψιμη και συνεπώς αποκλείουν ορισμένους από τους φόβους που δημιουργούν δυσκολίες μεταξύ αγνώστων. Ας σκεφτούμε, για παράδειγμα, γιατί οι άνθρωποι σε ένα θέατρο που έχει πάρει φωτιά πανικοβάλλονται και ποδοπατιούνται προς την πόρτα, πράγμα που οδηγεί σε καταστροφικά αποτελέσματα. Οι αναλυτές της συλλογικής συμπεριφοράς έχουν από μακρού θεωρήσει αυτή την κατάσταση πρότυπο μη-ορθολογικής συμπεριφοράς, όμως ο Ρότζερ Μπράουν (Roger Brown, 1965, κεφάλαιο 14) επισημαίνει ότι αυτή η κατάσταση είναι στην ουσία το Δίλημμα του Φυλακισμένου κάθε n -ανθρώπου. Κάθε άνθρωπος που ποδοπατά τους άλλους, στην πραγματικότητα είναι εντελώς ορθολογικός δεδομένου ότι δεν υπάρχει εγγύηση ότι όλοι οι υπόλοιποι θα βγουν έξω ήρεμα, έστω και αν θα ήταν καλύτερα για όλους αν αυτό ακριβώς έκαναν όλοι. Ας σημειώσουμε, όμως, ότι στις περιπτώσεις των σπιτιών που έχουν πάρει φωτιά που βλέπουμε στις ειδήσεις ποτέ δεν ακούμε ότι όλοι έτρεξαν έξω πανικόβλητοι και ότι τα μέλη της οικογένειας ποδοπάτησαν ο ένας τον άλλο. Στην οικογένεια, δεν υπάρχει το Δίλημμα του Φυλακισμένου επειδή όλοι είναι σίγουροι ότι μπορούν να βασιστούν στους άλλους.

Στις επιχειρηματικές σχέσεις ο βαθμός εμπιστοσύνης πρέπει να είναι περισσότερο μεταβλητός, όμως το Δίλημμα του Φυλακισμένου συχνά εξαλείφεται από τη δύναμη των προσωπικών σχέσεων, και αυτή η δύναμη είναι μια ιδιότητα όχι των συμβαλλομένων αλλά των συγκεκριμένων σχέσεών τους. Η τυπική οικονομική ανάλυση παραβλέπει την ταυτότητα και τις παλαιότερες σχέσεις των ξεχωριστών συναλλασσομένων, όμως τα λογικά σκεπτόμενα άτομα ορθά βασίζονται στη γνώση αυτών των σχέσεων. Τους ενδιαφέρει λιγότερο η γενική φήμη και περισσότερο το αν μπορούν να προσδοκούν ότι ένα συγκεκριμένο άτομο θα είναι έντιμο απέναντί τους – πράγμα που κυρίως απορρέει από το αν αυτοί ή οι άνθρωποι που γνωρίζουν είχαν ικανοποιητικές δοσοληψίες με τον άλλο στο παρελθόν. Αυτό συμβαίνει και σε καταστάσεις που, εκ πρώτης όψεως, δείχνουν να προσεγγίζουν στην κλασική διαπραγμάτευση μιας ανταγωνιστικής αγοράς, όπως στο Μαροκινό παζάρι που ανέλυσε ο Γκηρτς (1979).

Μέχρι τώρα έχω ισχυρισθεί ότι οι κοινωνικές σχέσεις, και όχι οι θεσμικές ρυθμίσεις ή η γενικευμένη ηθική, είναι κυρίως υπεύθυνες για τη δημιουργία της εμπιστοσύνης στην οικονομική ζωή. Όμως έτσι κινδυνεύω να απορρίψω ένα είδος αισιόδοξου λειτουργισμού για χάρη κάποιου άλλου, σύμφωνα με τον οποίο δίκτυα σχέσεων και όχι η ηθική ή οι ρυθμίσεις, αποτελούν τη δομή που εκπληρώνει τη λειτουργία της διατήρησης της τάξης. Υπάρχουν δύο τρόποι μείωσης αυτού του κινδύνου. Ο πρώτος είναι να

αποδεχθούμε ότι ως λύση στο πρόβλημα της τάξης, η θέση της έδρασης έχει μικρότερου εύρους ισχύ από κάποιο εναλλακτικό επιχείρημα, εφόσον τα δίκτυα κοινωνικών σχέσεων διεισδύουν κατά μη τακτό τρόπο και σε διαφορετικούς βαθμούς σε διαφορετικούς τομείς της οικονομικής ζωής, επιτρέποντας έτσι αυτό που ήδη γνωρίζουμε – το γεγονός ότι η έλλειψη εμπιστοσύνης, ο καιροσκοπισμός και η αταξία υπάρχουν πάντα.

Η δεύτερη είναι να επιμείνουμε ότι ενώ οι κοινωνικές σχέσεις είναι πράγματι δυνατόν να αποτελούν συχνά αναγκαία προϋπόθεση της εμπιστοσύνης και της αξιοπιστής συμπεριφοράς, δεν αρκούν για να τα εγγυηθούν και είναι επίσης δυνατόν να δώσουν τις ευκαιρίες και τα μέσα για αδικοπραγία και διαμάχη σε ευρύτερη κλίμακα απ' ότι κατά την απουσία τους. Υπάρχουν τρεις λόγοι γι' αυτό.

1. Η εμπιστοσύνη που δημιουργείται από τις προσωπικές σχέσεις δίνει, λόγω ακριβώς της ύπαρξής της, περισσότερες ευκαιρίες για αδικοπραγία. Στις προσωπικές σχέσεις είναι κοινός τόπος ότι «πάντα πληγώνεις αυτόν που αγαπάς». Η εμπιστοσύνη που έχει σε σένα αυτό το πρόσωπο έχει ως αποτέλεσμα μια θέση πολύ πιο ευάλωτη από τη θέση ενός αγνώστου. (Στο Δίλημμα του Φυλακισμένου, η γνώση ότι κάποιος που συνωμοτεί μαζί σου είναι σίγουρο ότι θα αρνηθεί το έγκλημα, είναι το πιο ορθολογικό κίνητρο για να ομολογήσεις, και οι προσωπικές σχέσεις που ακυρώνουν αυτό το δίλημμα είναι πιθανώς λιγότερο συμμετρικές από ότι πιστεύει εκείνος που πρόκειται να εξαπατηθεί). Αυτό το στοιχειώδες γεγονός της κοινωνικής ζωής είναι η βάση των καυγάδων «εμπιστοσύνης» που μοιάζουν με ορισμένες σχέσεις, μερικές φορές για μεγάλα χρονικά διαστήματα, για καλυμμένους σκοπούς. Στον επιχειρηματικό κόσμο, ορισμένα εγκλήματα, όπως η κατάχρηση, είναι απλώς αδύνατα για εκείνους που δεν έχουν οικοδομήσει σχέσεις εμπιστοσύνης, οι οποίες επιτρέπουν την ευκαιρία κατάλληλου χειρισμού λογαριασμών. Όσο μεγαλύτερη η εμπιστοσύνη, τόσο μεγαλύτερο το δυνητικό κέρδος από την αδικοπραγία. Το ότι τέτοιες περιπτώσεις είναι στατιστικά σπάνιες αποτελεί αναγνώριση της δύναμης των προσωπικών σχέσεων και της υπόληψης. Το ότι συμβαίνουν κατά τακτά διαστήματα, έστω και αραιά, δείχνει τα όρια αυτής της δύναμης.

2. Η βία και η απάτη επιδιώκονται πιο αποτελεσματικά από ομάδες, και η δομή αυτών των ομάδων απαιτεί ένα βαθμό εσωτερικής εμπιστοσύνης – «τιμότητας μεταξύ απατεώνων»– που συνήθως ακολουθεί γραμμές σχέσεων που προϋπάρχουν. Είναι, για παράδειγμα, σχεδόν αδύνατο για άτομα που εργάζονται ανεξάρτητα να δωροδοκήσουν ή να επιτελέσουν δόλιες υποβολές προσφορών, και όταν αποκαλύπτονται αυτές οι δραστηριότητες είναι συχνά αξιοσημείωτο το γεγονός ότι θα ήταν δυνατόν να παραμείνουν μυστικές, αν αναλογισθούμε το μεγάλο αριθμό ατόμων που εμπλέκονται. Οι προσπάθειες εφαρμογής του νόμου συνίστανται στο να βρεθεί ένα σημείο διείσδυσης στο δίκτυο της αδικοπραγίας – ένα άτομο που η ομολογία του εμπλέκει άλλους οι

οποίοι, εν είδει χιονοστιβάδας, θα «καρφώσουν» και άλλους μέχρι να σχηματισθεί ολόκληρη η εικόνα.

Συνεπώς τόσο η μεγάλη εμπιστοσύνη όσο και η μεγάλη αδικοπραγία είναι δυνατόν να προέλθουν από προσωπικές σχέσεις. Ο Γιόραμ Μπεν-Πόραθ (Yoram Ben-Porath), ακολουθώντας το λειτουργικό ύφος των νέων θεσμικών οικονομικών, τονίζει τη θετική πλευρά, παρατηρώντας ότι «η συνέχεια των σχέσεων μπορεί να δημιουργήσει συμπεριφορά από μέρους των δαιμόνων, ή και ασυνείδητων επιχειρηματιών που επιδιώκουν το ίδιο κέρδος, η οποία θα μπορούσε διαφορετικά να ερμηνευθεί ως ανόητη ή καθαρά αλτρουιστική. Τα πολύτιμα διαμάντια αλλάζουν χέρια στο χρηματιστήριο των διαμαντιών, και οι συμφωνίες σφραγίζονται με μια χειραψία» (1980, σ. 6). Θα μπορούσα να προσθέσω, εμμένοντας σε αυτή τη θετική λογική, ότι αυτή η συναλλαγή μπορεί να πραγματοποιηθεί εν μέρει επειδή δεν είναι διαφορετική από άλλες συναλλαγές, αλλά εδράζεται σε μια πυκνοδεμένη κοινότητα εμπόρων διαμαντιών που ο ένας παρακολουθεί στενά τη συμπεριφορά του άλλου. Όπως άλλα πυκνά δίκτυα φορέων δράσης, δημιουργούν σαφώς καθορισμένους κανόνες συμπεριφοράς που αστυνομεύονται εύκολα από τη γρήγορη εξάπλωση πληροφοριών που σχετίζονται με περιπτώσεις αδικοπραγίας. Αλλά οι πειρασμοί που δημιουργεί αυτός ο βαθμός εμπιστοσύνης είναι αρκετοί, και το εμπόριο των διαμαντιών είναι επίσης η σκηνή αναρίθμητων πασίγνωστων «κλοπών» κατόπιν «εσωτερικής πληροφόρησης» και των διαβόητων «φόνων του CBS» του Απριλίου του 1982. Σε αυτή την περίπτωση, ο ιδιοκτήτης μιας εταιρείας διαμαντιών εξαπατούσε υποβάλλοντας τιμολόγια από ανύπαρκτες συναλλαγές. Για να λειτουργήσει το σχέδιο ήταν απαραίτητη η συνεργασία με τους λογιστές του, μία από τους οποίους πλησίασαν οι αστυνομικοί και της απέσπασαν στοιχεία που παρέδωσαν στην εισαγγελία. Ο ιδιοκτήτης έπειτα προσέλαβε επαγγελματία δολοφόνο για να δολοφονήσει την άπιστο υπάλληλο και τη βοηθό της. Τρεις τεχνικοί του [αμερικανικού τηλεοπτικού δικτύου] CBS που έσπευσαν σε βοήθειά τους δολοφονήθηκαν και αυτοί (Shenon 1984).

3. Ο βαθμός της αταξίας που δημιουργείται από τη βία και την απάτη εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τον τρόπο με τον οποίο διαρθρώνεται το δίκτυο των κοινωνικών σχέσεων. Ο Χομπς υπερέβαλε όσον αφορά τον πιθανό βαθμό αταξίας στην εξατομικευμένη κατάσταση της φύσης όπου, στην απουσία μόνιμων κοινωνικών σχέσεων, θα περίμενε κανείς μόνο μη-συστηματικές δυαδικές συγκρούσεις. Η πιο εκτεταμένη και ευρύτερης κλίμακας αταξία απορρέει από συνασπισμούς συγκρουόμενων, οι οποίοι είναι αδύνατοι αν δεν υπάρχουν προηγούμενες σχέσεις. Γενικά μιλάμε για «πόλεμο» μόνο όταν οι συμμετέχοντες έχουν οργανωθεί σε δύο πλευρές, ως τελικό αποτέλεσμα διάφορων συνασπισμών. Αυτό συμβαίνει μόνο όταν δρώντες που έχουν αρκετούς δεσμούς και με τους δύο πιθανούς αντιπάλους ώστε να έχουν έντονο ενδιαφέρον να αποτρέψουν τη σύγκρουση, δεν

διαθέτουν επαρκείς εγκάρσιους δεσμούς και με τις δύο πλευρές. Το ίδιο ισχύει και στον επιχειρηματικό κόσμο, όπου οι συγκρούσεις είναι σχετικά ήπιες εκτός και εάν η κάθε πλευρά κλιμακώσει την ένταση κλητεύοντας ικανό αριθμό συμμάχων από άλλες εταιρείες, πράγμα που μερικές φορές συμβαίνει σε προσπάθειες επιβολής ή αποτροπής εξαγορών.

Βέβαια, η αταξία και η αδικοπραγία συμβαίνουν επίσης όταν απουσιάζουν οι κοινωνικές σχέσεις. Αυτή η πιθανότητα υπονοείται ήδη στον προγενέστερο ισχυρισμό μου ότι η παρουσία τέτοιων σχέσεων παρεμποδίζει την αδικοπραγία. Όμως ο βαθμός αδικοπραγίας που υπάρχει σε μια πραγματικά εξατομικευμένη κοινωνική κατάσταση είναι σχετικά χαμηλός. Οι σχετικές περιπτώσεις μπορούν μόνον να είναι σποραδικές, ασύνδετες και μικρής κλίμακας. Το πρόβλημα που θέτει ο Χομπς είναι πραγματικό, αλλά υπερβαίνοντάς το μέσω της εξομαλυντικής επίδρασης της κοινωνικής δομής, εισάγουμε την πιθανότητα δυσλειτουργιών σε ευρύτερη κλίμακα από εκείνες που υπάρχουν στην «φυσική κατάσταση».

Η προσέγγιση της έδρασης στο πρόβλημα της εμπιστοσύνης και της ευταξίας στην οικονομική ζωή ακολουθεί, συνεπώς, μια πορεία μεταξύ της υπερ-κοινωνικοποιημένης προσέγγισης της γενικευμένης ηθικής και της υπο-κοινωνικοποιημένης προσέγγισης των απρόσωπων, θεσμικών ρυθμίσεων ακολουθώντας και αναλύοντας συγκεκριμένα σχήματα κοινωνικών σχέσεων. Σε αντίθεση με αυτές τις δύο εναλλακτικές λύσεις, ή τη θέση του Χομπς, δεν διατυπώνει γενικές, και συνεπώς μη-πιθανές, προβλέψεις καθολικής ευταξίας ή αταξίας, αλλά μάλλον υποθέτει ότι οι λεπτομέρειες της κοινωνικής δομής θα καθορίσουν ποια από τις δύο υπάρχει.

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΩΝ ΑΓΟΡΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΙΕΡΑΡΧΙΩΝ

Ως εφαρμογή της προσέγγισης της έδρασης στην οικονομική ζωή, προτείνω μια κριτική του σημαντικού επιχειρήματος του Όλιβερ Ουίλιαμσον στο *Αγορές και Ιεραρχίες (Markets and Hierarchies)* (1975) και σε μεταγενέστερα άρθρα (1979, 1981, Williamson και Ouchi 1981). Ο Ουίλιαμσον ερωτά κάτω από ποιες συνθήκες οι οικονομικές λειτουργίες λαμβάνουν χώρα εντός των ορίων των ιεραρχικών εταιριών αντί μέσω διαδικασιών της αγοράς που υπερβαίνουν αυτά τα όρια. Η απάντησή του, που είναι συνεπής με τη γενική έμφαση των νέων θεσμικών οικονομικών, είναι ότι η οργανωτική μορφή που παρατηρούμε σε όλες τις καταστάσεις είναι εκείνη που αντιμετωπίζει πιο αποτελεσματικά το κόστος των οικονομικών συναλλαγών. Εκείνες που έχουν αβέβαιη έκβαση, επανεμφανίζονται συχνά, και απαιτούν ουσιαστικές «επενδύσεις που να προσιδιάζουν στις συναλλαγές» – για παράδειγμα, χρήμα, χρόνο ή ενέργεια που δεν είναι δυνατόν να μεταφερθούν εύκολα στην αλληλεπίδραση με άλλους σε διαφορετικά θέματα – είναι περισσότερο πιθανό να λάβουν χώρα εντός των ιεραρχικά οργανωμένων εταιριών. Εκείνες που είναι άμεσες, μη-επαναλαμβανόμενες, και δεν απαιτούν κάποια επένδυση που

να προσιδιάζει στη συναλλαγή – είναι περισσότερο πιθανό να λάβουν χώρα μεταξύ εταιρειών, δηλαδή, σε επίπεδο αγοράς.

Σε αυτή την ερμηνεία, η πρώτη δέσμη συναλλαγών εσωτερικεύεται στις ιεραρχίες για δύο λόγους. Ο πρώτος είναι η «περιορισμένη εξορθολογίκευση», η αδυναμία των οικονομικών φορέων δράσης να προβλέψουν σωστά τη σύνθετη αλυσίδα των απρόβλεπτων γεγονότων που σχετίζονται με μακροπρόθεσμα συμβόλαια. Όταν οι συναλλαγές εσωτερικεύονται, δεν είναι απαραίτητο να προβλέψει κανείς όλα τα απρόβλεπτα γεγονότα. Είναι δυνατόν να τις χειριστεί κανείς στα πλαίσια της «δομής διακυβέρνησης» της εταιρείας, αντί να οδηγήσουν σε περίπλοκες διαπραγματεύσεις. Ο δεύτερος λόγος είναι ο καιροσκοπισμός, η ορθολογική επιδίωξη της συμφέρουσας λύσης εκ μέρους των οικονομικών φορέων, με όλα τα μέσα που διαθέτουν, στα οποία περιλαμβάνονται ο δόλος και η απάτη. Ο καιροσκοπισμός μετριάζεται και περιορίζεται από σχέσεις εξουσίας και από τη μεγαλύτερη ταύτιση με εταίρους σε μια συναλλαγή που υποθετικά έχει κανείς όταν και οι δύο περιέχονται σε μια εταιρεία παρά όταν ο ένας αντιμετωπίζει τον άλλο απέναντι στα δύο άκρα που δημιουργεί το όριο μιας αγοράς.

Η έκκληση σε σχέσεις εξουσίας για την μετρίαση του καιροσκοπισμός αποτελεί μια εκ νέου ανακάλυψη της ανάλυσης του Χομπς, αν και εδώ περιορίζεται στην οικονομική σφαίρα. Η επιρροή του Χομπς στο επιχείρημα του Ουίλιαμσον υποδηλώνεται από προτάσεις όπως αυτές: «Η εσωτερική οργάνωση δεν κατατρύχεται με τις ίδιες δυσκολίες που συναντά η ανεξάρτητη σύναψη συμβολαίων (μεταξύ ανεξάρτητων εταιρειών) όταν προκύπτουν διαφωνίες μεταξύ των ομάδων. Αν και οι διαφωνίες εταιρειών διαφωνίες συνήθως διευθετούνται εκτός δικαστηρίων ... η επίλυση τους είναι μερικές φορές δύσκολη και οι μεταξύ τους σχέσεις συχνά τεταμένες. Ορισμένες φορές οι δαπανηροί δικαστικοί αγώνες είναι αναπόφευκτοι. Αντιθέτως, η εσωτερική οργάνωση είναι ικανή να επιλύσει πολλές παρόμοιες διαμάχες μέσω της επίκλησης των εντολών – ένας ιδιαίτερα αποτελεσματικός τρόπος επίλυσης οργανικών διαφορών» (1975, σ. 30). Παρατηρεί ότι οι σύνθετες, επαναλαμβανόμενες συναλλαγές απαιτούν μακροχρόνιες σχέσεις μεταξύ γνωστών ατόμων αλλά ο καιροσκοπισμός θέτει σε κίνδυνο αυτές τις σχέσεις. Οι προσαρμογές στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς που απαιτούνται κατά τη διάρκεια μιας συναλλακτικής σχέσης είναι πολύ σύνθετες και απρόβλεπτες για να περιληφθούν σε κάποια αρχική επαφή, και οι υποσχέσεις καλής πίστης δεν είναι δυνατόν να εφαρμοσθούν όταν δεν υπάρχει κάποια ανώτερη εξουσία:

Μια γενική αρχή ... ότι 'θα συμπεριφερθώ υπεύθυνα αντί να επιδιώξω το προσωπικό όφελος όταν προκύπτει μια περίπτωση προσαρμογής', θα ήταν αρκετή, αν δεν υπήρχε ο καιροσκοπισμός. Δεδομένων, όμως, της αδυναμίας

εφαρμογής των γενικών αρχών και της τάσης των ανθρώπων να κάνουν ψευδείς και παραπλανητικές (μη πιστευτές από τους ίδιους) δηλώσεις, ... τόσο ο αγοραστής όσο και ο πωλητής είναι στρατηγικά τοποθετημένοι ώστε να διαπραγματευθούν την διάθεση κάθε επιπλέον οφέλους όταν η άλλη πλευρά κάνει μια πρόταση προσαρμογής. ... Έτσι, οι αποτελεσματικές προσαρμογές που θα γίνονταν διαφορετικά προκαλούν δαπανηρή διαπραγμάτευση ή δεν αναφέρονται καν, έτσι ώστε τα κέρδη να μην απαλειφθούν από την επιδίωξη δαπανηρών επιμέρους στόχων. Είναι φανερό ότι χρειάζονται οι *δομές διακυβέρνησης* που μειώνουν τον καιροσκοπισμό και εμπνέουν εμπιστοσύνη (1979, σσ. 241-42, έμφαση δική μου).

Αυτή η ανάλυση συνεπάγεται το ίδιο μείγμα υπό- και υπερ-κοινωνικοποιημένων υποθέσεων που συναντά κανείς στο *Λεβιάθαν*. Τονίζεται ιδιαίτερα η αποτελεσματικότητα της ιεραρχικής εξουσίας εντός της εταιρείας, πράγμα που συμβαίνει και με το υπερ-κοινωνικοποιημένο κυρίαρχο κράτος του Χομπς.⁵ Η «αγορά» μοιάζει με την κατάσταση της φύσης του Χομπς. Είναι η ατομικοποιημένη και ανώνυμη αγορά της κλασσικής πολιτικής οικονομίας, μείον την πειθαρχία που επιφέρουν οι πλήρως ανταγωνιστικές συνθήκες – μια υπο-κοινωνικοποιημένη αντίληψη που παραμελεί το ρόλο που διαδραματίζουν οι κοινωνικές σχέσεις μεταξύ ατόμων σε διαφορετικές εταιρείες στη δημιουργία ευταξίας στην οικονομική ζωή. Ο Ουίλιαμσον αποδέχεται ότι αυτή η εικόνα της αγοράς δεν είναι πάντα κατάλληλη. «Οι κανόνες της αξιόπιστης συμπεριφοράς μερικές φορές επεκτείνονται στις αγορές και επιβάλλονται, σε κάποιο βαθμό, από πιέσεις ομάδων. ... Οι επανειλημμένες προσωπικές επαφές μεταξύ των ορίων των οργανώσεων στηρίζουν ένα ελάχιστο επίπεδο ευγένειας και σεβασμού μεταξύ των ομάδων Επιπλέον, οι προσδοκίες των μελλοντικών συναλλαγών αποθαρρύνουν προσπάθειες επιδίωξης ενός στενού οφέλους σε οποιαδήποτε συναλλαγή Η επιθετικότητα των ατόμων τιθασεύεται από την πιθανότητα εξοστρακισμού τους από τους ομολόγους τους, και στο εμπόριο και στις κοινωνικές επαφές. Μια εταιρεία που φημίζεται για την εντιμότητά της έχει ένα επιχειρηματικό θετικό στοιχείο που δεν το σπαταλά» (1975, σσ. 106-8).

⁵ Λόγω της εμπιστοσύνης του στην αποτελεσματικότητα της ιεραρχίας, ο Ουίλιαμσον καταλήγει συζητώντας για τη χρήση του όρου του Τσέστερ Μπάρναρντ (Chester Barnard) «ζώνη αδιαφορίας» (τον οποίο ορίζει ως εκείνες τις συνθήκες στα πλαίσια των οποίων οι εργαζόμενοι υπακούουν σε εντολές απλά επειδή αδιαφορούν για το εάν τις εκτελέσουν), στη χρήση του όρου «ζώνη αποδοχής» (1975, σελ. 77). Έτσι αμφισβητεί την έμφαση που δίνει ο Τσέστερ Μπάρναρντ στην προβληματική φύση της υπακοής. Αυτή η αλλαγή στη χρήση του όρου όπως τον χρησιμοποιεί ο Μπάρναρντ φαίνεται ότι ξεκίνησε με τον Χέρμπερτ Σάιμον (Herbert Simon) ο οποίος δεν την δικαιολογεί, σημειώνοντας μόνο ότι «προτιμά τον όρο 'αποδοχή'» (Simon 1957, σ. 12).

Εδώ δημιουργείται ένα περιθώριο για την ανάλυση της επίδρασης της κοινωνικής δομής στην συμπεριφορά στα πλαίσια της αγοράς. Όμως ο Ουίλιαμσον ερμηνεύει αυτά τα παραδείγματα ως εξαιρέσεις και επίσης δεν κατορθώνει να εκτιμήσει το βαθμό στον οποίο οι δυαδικές σχέσεις που περιγράφει εδράζονται στα ευρύτερα συστήματα κοινωνικών σχέσεων. Υποστηρίζω ότι η ανώνυμη αγορά των νεοκλασικών μοντέλων είναι σχεδόν ανύπαρκτη στην οικονομική ζωή και ότι οι κάθε είδους συναλλαγές βρίθουν από τις κοινωνικές διασυνδέσεις που περιγράψαμε. Αυτό δεν ισχύει απαραίτητα περισσότερο στην περίπτωση των συναλλαγών μεταξύ εταιρειών παρά εντός των εταιρειών –αντιθέτως, φαίνεται πιθανό, το δίκτυο των κοινωνικών σχέσεων εντός της εταιρείας να είναι πιο πυκνό και να έχει μεγαλύτερη διάρκεια κατά μέσον όρο από εκείνο που υπάρχει μεταξύ εταιρειών – όμως αυτό που χρειάζεται να δείξω εδώ είναι ότι υπάρχει αρκετό κοινωνικό επίστρωμα στις οικονομικές συναλλαγές μεταξύ εταιρειών (στην «αγορά», για να χρησιμοποιήσω τον όρο όπως στη διχοτομία του Ουίλιαμσον) που καθιστά αμφίβολο τον ισχυρισμό ότι οι σύνθετες συναλλαγές της αγοράς προσεγγίζουν την κατάσταση της φύσης του Χομπς που μπορεί να επιλυθεί μόνο με την εσωτερική εντός μιας ιεραρχικής δομής.

Σε γενικές γραμμές, υπάρχουν παντού γύρω μας στοιχεία για το βαθμό στον οποίο οι επιχειρηματικές σχέσεις αναμειγνύονται με τις κοινωνικές. Οι εμπορικές ενώσεις που διεκτραγώδησε ο Άνταμ Σμιθ συνεχίζουν να είναι πολύ σημαντικές. Είναι πολύ γνωστό ότι πολλές εταιρείες, μικρές και μεγάλες, συνδέονται με αλληλοδιαπλεκόμενες διευθυντικές ομάδες, έτσι ώστε οι σχέσεις μεταξύ των διευθυντών των εταιρειών είναι πολλές και στενές. Το ότι οι επιχειρηματικές σχέσεις επεκτείνονται και σε κοινωνικές και αντιστρόφως, ιδιαίτερα μεταξύ των επιχειρηματικών ελίτ, είναι ένα από τα καλύτερα τεκμηριωμένα γεγονότα στην κοινωνιολογική μελέτη των επιχειρήσεων (π.χ. Domhoff 1971, Useem 1979). Στη μελέτη του για το βαθμό στον οποίο χρησιμοποιήθηκε η δικαστική διαμάχη για την επίλυση διαφορών μεταξύ εταιρειών, ο Μακώλεϋ παρατηρεί ότι οι διαμάχες «επιλύονται συχνά χωρίς αναφορά στο συμβόλαιο ή στις πιθανές ή πραγματικές νομικές κυρώσεις. Υπάρχει δισταγμός να μιλήσει κανείς για νόμιμα δικαιώματα ή να απειλήσει με μήνυση σε αυτές τις διαπραγματεύσεις Ή όπως είπε ένας επιχειρηματίας, 'Μπορείς να επιλύσεις κάθε διαμάχη αν κρατήσεις τους δικηγόρους και τους λογιστές έξω από αυτήν. Αυτοί απλά δεν καταλαβαίνουν τα πάρε-δώσε που χρειάζονται στις δουλειές.' ... Ελάχιστες είναι οι ποινικές αγωγές για παράβαση συμβολαίου» (1963, σ. 61). Έπειτα εξηγεί ότι

οι ανώτεροι υπάλληλοι των δύο εταιρειών είναι πιθανό να γνωρίζονται. Μπορεί να συμμετέχουν από κοινού σε κυβερνητικές ή εμπορικές επιτροπές. Μπορεί να γνωρίζονται κοινωνικά και να ανήκουν και στο ίδιο κλαμπ. ... Ακόμα και στην

περίπτωση που μπορεί να επιτευχθεί συμφωνία στο στάδιο των διαπραγματεύσεων, οι προσεκτικά σχεδιασμένες ρυθμίσεις είναι πιθανόν να δημιουργήσουν ανεπιθύμητες ανταλλακτικές σχέσεις μεταξύ επιχειρήσεων. Μερικοί επιχειρηματίες αντιπαρατάσσουν ότι σε μια προσεκτικά υπολογισμένη σχέση η απόδοση είναι αυτή ακριβώς που καθορίζει το γράμμα του συμβολαίου. Αυτού του είδους ο σχεδιασμός υποδηλώνει έλλειψη εμπιστοσύνης και αμβλύνει τις απαιτήσεις της φιλίας, μετατρέποντας ένα εγχείρημα συνεργασίας σε μια ανταγωνιστική ζωοπανήγυρη. Η απειλή να αναλάβει την κατάσταση ένας νομικός σύμβουλος μπορεί να μην κοστίζει περισσότερο από τα ταχυδρομικά τέλη ή από ένα τηλεφώνημα. Όμως λίγοι είναι τόσο επιδέξιοι στο να διατυπώνουν μια τέτοια απειλή έτσι ώστε να μην κοστίσει κάποια επιδείνωση των σχέσεων μεταξύ των εταιρειών. (σσ. 63-64).

Οι εταιρείες δεν συνδέονται με δίκτυα προσωπικών σχέσεων μόνο στο υψηλότερο επίπεδο, αλλά σε όλα τα επίπεδα όπου πρέπει να διεξαχθούν συναλλαγές. Είναι, για παράδειγμα, κοινός τόπος στη βιβλιογραφία σχετικά με τις αγορές στη βιομηχανία ότι οι σχέσεις αγοράς και πώλησης σπάνια προσεγγίζουν στο σποτ-μάρκετ μοντέλο της κλασικής θεωρίας. Σύμφωνα με μια πηγή «τα στοιχεία μαρτυρούν ότι χρειάζεται ένα είδος ‘σοκ’ για να αποκλίνει η αγοραστική μέθοδος μιας εταιρείας από το σύνθετο σχήμα επαναλαμβανόμενων παραγγελιών σε έναν ευνοούμενο προμηθευτή ή να επεκτείνει η εταιρεία τον περιορισμένο αριθμό πιθανών προμηθευτών. Ακόμα και με ελάχιστη σκέψη μπορούμε να προτείνουμε διάφορες ερμηνείες αυτής της συμπεριφοράς, συμπεριλαμβάνοντας το κόστος που συνδέεται με την αναζήτηση νέων προμηθευτών και τη δημιουργία νέων σχέσεων, το γεγονός ότι οι χρήστες είναι πιθανό να προτιμούν τις πηγές, το σχετικά χαμηλό κίνδυνο που περιέχεται στην σύναψη συμφωνιών με γνωστούς πωλητές, και την πιθανότητα ότι ο αγοραστής έχει δημιουργήσει προσωπικές σχέσεις που εκτιμά με αντιπροσώπους της προμηθεύτριας εταιρείας» (Webster και Wind 1972, σ. 15).

Με παρόμοιο τρόπο, ο Μακόλεϋ σημειώνει ότι οι πωλητές «συχνά γνωρίζονται καλά με τους υπεύθυνους επί των αγορών. Είναι πιθανό τα δύο ίδια πρόσωπα να έχουν δοσοληψίες από πέντε μέχρι 25 χρόνια. Ο καθένας έχει κάτι να δώσει στον άλλο. Οι πωλητές έχουν κουτσομπολιά για τους ανταγωνιστές, τις ελλείψεις ειδών και τις αυξήσεις τιμών να δώσουν στους αγοραστές που τους συμπεριφέρονται με καλό τρόπο» (1963, σ. 63). Οι πωλητές που δεν ικανοποιούν τους πελάτες τους «αποτελούν θέμα συζητήσεων στα κουτσομπολιά που ανταλλάσσουν οι υπεύθυνοι αγορών και οι πωλητές, σε συγκεντρώσεις που διοργανώνονται από τις ενώσεις των υπεύθυνων αγορών και των εμπορικών συλλόγων ή ακόμα και σε ιδιωτικές λέσχες ή σε κοινωνικές συγκεντρώσεις...» (σ. 64). Η επίλυση μιας διαμάχης διευκολύνεται από αυτή την έδραση των επιχειρήσεων στις κοινωνικές σχέσεις. «Ακόμη και εκεί όπου οι δύο πλευρές έχουν μια λεπτομερή και

προσεκτικά σχεδιασμένη συμφωνία η οποία δείχνει τι πρόκειται να συμβεί αν, για παράδειγμα, ο πωλητής δεν κατορθώσει να παραδώσει τα εμπορεύματα έγκαιρα, συχνά δεν θα γίνει αναφορά στη συμφωνία αλλά θα διαπραγματευθούν μια λύση όταν προκύψει το πρόβλημα σαν να μην υπήρχε μια αρχική συμφωνία. Ένας υπεύθυνος πωλήσεων εξέφρασε μια κοινή στάση στον επιχειρηματικό κόσμο όταν είπε, 'Αν προκύψει κάτι, έρχεσαι σε τηλεφωνική επαφή με την άλλη πλευρά και αντιμετωπίζεις το πρόβλημα. Δεν διαβάζεις τους νομικίστικους όρους του συμβολαίου αν θέλεις να συνεργαστείτε ξανά στο μέλλον. Αν κάποιος θέλει να παραμείνει στον κόσμο των επιχειρήσεων δεν τρέχει στους δικηγόρους, διότι πρέπει να συμπεριφέρεται ευπρεπώς'» (Macaulay 1963, σ. 61).

Μπορούμε να παρατηρήσουμε πιο εύκολα αυτά τα πρότυπα συμπεριφοράς σε άλλες χώρες, όπου υποτίθεται πως εξηγούνται ως «πολιτισμικές» ιδιομορφίες. Έτσι, πρόσφατα, ένας δημοσιογράφος παρατήρησε:

Οι φίλιες και οι μακροχρόνιες προσωπικές διασυνδέσεις επηρεάζουν τις επιχειρηματικές διασυνδέσεις παντού. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα στην Ιαπωνία.... Οι μεταμεσονύκτιες συναντήσεις στα μπαρ και στα νυκτερινά κέντρα διασκέδασης είναι ο τόπος όπου δημιουργούνται και καλλιεργούνται αργά οι ζωτικές προσωπικές επαφές. Αφότου δημιουργηθούν αυτοί οι δεσμοί δεν διαλύονται εύκολα. ... Ο στενά συνδεδεμένος χαρακτήρας της κοινωνίας των Ιαπωνικών επιχειρήσεων έχει πολλές φορές επιφέρει απογοήτευση σε ξένες εταιρείες που προσπαθούν να πουλήσουν προϊόντα στην Ιαπωνία. ... Ο Τσάλμερς Τζόνσον (Chalmers Johnson), καθηγητής στο Μπέρκλεϋ, πιστεύει ότι οι αποκλειστικές δοσοληψίες εντός των Ιαπωνικών βιομηχανικών ομίλων, οι αγοραπωλησίες μεταξύ των ομίλων που βασίζονται σε σχέσεις δεκαετιών παρά στον οικονομικό ανταγωνισμό ... είναι ... ένας πραγματικός μη-δασμολογικός φραγμός (στο εμπόριο μεταξύ Ηνωμένων πολιτειών και Ιαπωνίας). (Lohr 1982).

Η εκτεταμένη χρήση της υπεργολαβίας σε πολλές βιομηχανίες δημιουργεί επίσης ευκαιρίες μόνιμων σχέσεων μεταξύ εταιρειών που δεν είναι οργανωμένες ιεραρχικά μέσα σε μια εταιρική μονάδα. Για παράδειγμα, ο Έκκλεις (Eccles) παραθέτει στοιχεία από πολλές χώρες ότι στον κατασκευαστικό τομέα, όταν τα έργα «δεν υπόκεινται σε θεσμικούς κανονισμούς που απαιτούν την ανταγωνιστική υποβολή προσφορών ... οι σχέσεις μεταξύ του εργολάβου και των υπεργολάβων του είναι σταθερές και συνεχείς για σχετικά μεγάλες χρονικές περιόδους· σπάνια δημιουργούνται μέσω της ανταγωνιστικής υποβολής προσφορών. Αυτός ο τύπος 'οιονεί-συγχώνευσης' έχει ως αποτέλεσμα αυτό που ονομάζω 'οιονεί-εταιρεία'. Είναι ένας τύπος που προτιμάται από τις καθαρές συναλλαγές αγοράς ή την επίσημα καθιερωμένη παραγωγή» (1981, σσ. 339-40). Ο Έκκλεις περιγράφει αυτή τη ρύθμιση της «οιονεί-εταιρείας» των εκτεταμένων και μακροχρόνιων

σχέσεων μεταξύ εργολάβων και υπεργολάβων ως μια μορφή οργάνωσης που αποτελεί λογικά μια ενδιάμεση μορφή μεταξύ της καθαρής αγοράς και της κάθετα ενσωματωμένης εταιρείας. Θα ήθελα όμως, να θέσω το επιχείρημα ότι δεν είναι *εμπειρικά* μια ενδιάμεση μορφή, εφόσον η κατάσταση που αναφέρθηκε είναι πολύ σπάνια. Η περίπτωση του κατασκευαστικού τομέα βρίσκεται πιο κοντά στην καθετοποίηση απ' ό,τι σε άλλες καταστάσεις όπου οι εταιρείες αλληλενεργούν, όπως όταν έχουν σχέσεις αγοράς και πώλησης, εφόσον οι υπεργολάβοι βρίσκονται στην ίδια τοποθεσία με τον εργολάβο και τελούν υπό την επίβλεψή του. Επιπλέον, σε συνήθεις συνθήκες συμβολαίων με καθορισμένη τιμή, υπάρχουν «προφανή κίνητρα για την αποφυγή απαιτήσεων που έχουν σχέση με την εκτέλεση» (Eccles 1981, σ. 340).

Όμως δεν προκύπτει μια ιεραρχική δομή που συνδέεται με την καθετοποιημένη εταιρεία για να αντιμετωπίσει αυτό το «πρόβλημα». Ισχυρίζομαι ότι αυτό συμβαίνει διότι οι μακροχρόνιες σχέσεις εργολάβων και υπεργολάβων, καθώς και η έδραση αυτών των σχέσεων στην κοινότητα του προσωπικού των κατασκευαστικών εταιρειών, δημιουργούν κανόνες αναμενόμενης συμπεριφοράς που όχι μόνο προλαμβάνουν αυτή την ανάγκη, αλλά είναι ανώτεροι από καθαρές σχέσεις εξουσίας όσον αφορά την αποτροπή της αδικπραγίας. Η εμπειρική μελέτη του Eccles στον τομέα κατασκευής κατοικιών στη Μασαχουσέτη του δείχνει όχι απλώς ότι οι σχέσεις υπεργολαβίας έχουν μακροχρόνιο χαρακτήρα αλλά ότι είναι πολύ σπάνιο ένας εργολάβος να χρησιμοποιήσει περισσότερους από δύο ή τρεις υπεργολάβους σε κάποια συναλλαγή, ανεξάρτητα από τον αριθμό των έργων που εκτελεί σε ένα έτος (1981, σσ. 349-51). Αυτό αληθεύει παρά την ύπαρξη μεγάλου αριθμού άλλων υπεργολάβων. Αυτό το φαινόμενο μπορεί να ερμηνευθεί εν μέρει από την πλευρά της επένδυσης –μέσω μιας «συνεχιζόμενης σύνδεσης και οι δύο πλευρές μπορούν να ωφεληθούν από την κάπως ιδιόμορφη επένδυση του να μαθαίνουν να δουλεύουν μαζί» (Eccles 1981, σ. 340)– αλλά πρέπει επίσης να συσχετισθεί με την επιθυμία των ατόμων να αποκομίζουν ευχαρίστηση από την κοινωνική συναναστροφή που συνοδεύει την καθημερινή τους εργασία, ευχαρίστηση που θα άμβλυναν αισθητά οι διαδικασίες στην αγορά άμεσης παράδοσης που απαιτούν εντελώς νέους και ξένους συνεργάτες κάθε μέρα. Όπως και σε άλλους τομείς της οικονομικής ζωής, έτσι και σε αυτό, το οποίο είναι πιθανό να ξεκινήσει ως καθαρά οικονομικές συναλλαγές, το επίστρωμα των κοινωνικών σχέσεων παίζει ζωτικό ρόλο.

Ορισμένα σχόλια για της αγορά εργασίας είναι επίσης σχετικά με το θέμα. Ένα πλεονέκτημα που ισχυρίζεται ο Ουίλιαμσον ότι έχουν οι ιεραρχικά διαρθρωμένες εταιρείες σχετικά με τις συναλλαγές της αγοράς, είναι η ικανότητα μετάδοσης ακριβών πληροφοριών σχετικά με τους υπαλλήλους. «Το βασικό εμπόδιο στην αποτελεσματική αξιολόγηση της εμπειρίας εντός μιας εταιρείας, είναι», υποστηρίζει, «η επικοινωνία. Σε σύγκριση με την

εταιρεία, οι αγορές δεν διαθέτουν μία πλούσια και κοινή γλώσσα αξιολόγησης. Το γλωσσικό πρόβλημα είναι ιδιαίτερα έντονο όπου οι κρίσεις που απαιτείται να γίνουν είναι ιδιαίτερα υποκειμενικές. Τα πλεονεκτήματα της ιεραρχίας σε αυτές τις συνθήκες είναι ιδιαίτερα μεγάλα αν τα πρόσωπα που γνωρίζουν τα χαρακτηριστικά ενός εργαζόμενου, συνήθως ο άμεσος επόπτης του, είναι εκείνοι που αξιολογούν την εμπειρία του» (1975, σ. 78). Όμως η ιδέα ότι η καλή πληροφόρηση για τα χαρακτηριστικά ενός εργαζόμενου μπορεί να μεταδοθεί μόνο εντός μίας εταιρείας και όχι μεταξύ εταιρειών μπορεί να συντηρηθεί μόνο όταν αγνοήσουμε το πολυποίκιλο κοινωνικό δίκτυο αλληλοδράσεων μεταξύ των εταιρειών. Οι πληροφορίες που αφορούν τους εργαζόμενους ταξιδεύουν μεταξύ εταιρειών όχι μόνο επειδή υπάρχουν προσωπικές σχέσεις μεταξύ των στελεχών μιας εταιρείας που έχουν δοσοληψίες με τα στελέχη άλλων εταιρειών αλλά επίσης, όπως έχω δείξει λεπτομερώς (Granovetter 1974) επειδή τα σχετικά υψηλά επίπεδα κινητικότητας υπαλλήλων από τη μία εταιρεία στην άλλη στις Ηνωμένες Πολιτείες εγγυώνται ότι πολλοί υπάλληλοι θα είναι αρκετά γνωστοί στους υπαλλήλους πολλών άλλων εταιρειών που είναι πιθανό να ζητήσουν ή να προσπαθήσουν να αποσπάσουν τις υπηρεσίες τους. Επιπλέον, η ιδέα ότι η εσωτερικές πληροφορίες είναι απαραίτητα ακριβείς και ότι με βάση αυτές ακολουθούνται αντικειμενικά οι διαδικασίες προαγωγής φαίνεται απλοϊκή. Το να πούμε, όπως κάνει ο Ουίλιαμσον, ότι το να βασιστούμε «στην εσωτερική προαγωγή έχει θετικές ιδιότητες δημιουργίας κινήτρων επειδή οι εργαζόμενοι μπορούν να προβλέψουν ότι το ξεχωριστό ταλέντο και ο βαθμός συνεργασίας θα ανταμειφθούν» (1975, σ. 78) ανακαλεί ένα ιδεότυπο προαγωγής ως ανταμοιβή για τα επιτεύγματα που εύκολα μπορεί να αποδειχθεί ότι δεν ανταποκρίνεται ιδιαίτερα στις υπαρκτές εσωτερικές αγορές εργασίας (βλέπε Granovetter 1983, σσ. 40-51, για μια εκτενή ανάλυση).

Η άλλη πλευρά της κριτικής μου είναι ο ισχυρισμός ότι ο Ουίλιαμσον υπερεκτιμά την αποτελεσματικότητα της ιεραρχικής εξουσίας («εντολή», σύμφωνα με την ορολογία του) εντός των οργανώσεων. Ισχυρίζεται, για παράδειγμα, ότι οι εσωτερικές οργανώσεις έχουν ένα μεγάλο πλεονέκτημα λογιστικού ελέγχου: «Ένας εξωτερικός ορκωτός ελεγκτής περιορίζεται τυπικά στον έλεγχο γραπτών αρχείων ... Αντίθετα, ένας εσωτερικός ελεγκτής έχει μεγαλύτερη ελευθερία δράσης. ... Ενώ ένας εσωτερικός ελεγκτής δεν ενεργεί μεροληπτικά αλλά θεωρεί τον εαυτό του και θεωρείται από τους άλλους ως κατά βάση συντελεστικό στοιχείο, ο εξωτερικός ορκωτός ελεγκτής συνδέεται με την 'άλλη πλευρά' και τα κίνητρά του αντιμετωπίζονται με καχυποψία. Ο βαθμός συνεργασίας που ο ορκωτός λογιστής αντιλαμβάνεται ότι υπάρχει από την πλευρά στην οποία γίνεται ο έλεγχος, διαφέρει αναλόγως. Ο εξωτερικός λογιστής μπορεί να αναμένει ότι θα έχει μόνο τυπική συνεργασία» (1975, σσ. 29-30). Δεν υπάρχουν αρκετές μελέτες για τους ενδοεπιχειρησιακούς λογιστικούς ελέγχους, αλλά μια περιεκτική περιγραφή είναι εκείνη του

Ντάλτον, στο *Άνδρες που Διοικούν (Men Who Manage)*, και αφορά μια μεγάλη χημική βιομηχανία. Οι λογιστικοί έλεγχοι τμημάτων υποτίθεται ότι διεξάγονταν αιφνιδιαστικά, όμως δινόταν σταθερά κρυφή προειδοποίηση. Ο υψηλός βαθμός συνεργασίας που εμφανίζουν αυτοί οι εσωτερικοί έλεγχοι δηλώνεται από την παρακάτω περιγραφή: «Η ειδοποίηση ότι θα ξεκινούσε καταμέτρηση εξαρτημάτων προκάλεσε αναστάτωση μεταξύ των ανώτερων υπαλλήλων για να κρύψουν ορισμένα εξαρτήματα και εξοπλισμό ... τα υλικά που δεν έπρεπε να καταμετρηθούν μετακινήθηκαν σε 1) ελάχιστα γνωστά και δυσπρόσιτα σημεία, 2) υπόγεια και παράπλευρους χώρους επισκευών που ήταν βρώμικοι και συνεπώς δεν ήταν πιθανό να εξετασθούν, 3) τμήματα που είχαν ήδη ελεγχθεί και που ήταν δυνατόν να τα προσεγγίσει κανείς κυκλικά όταν οι ελεγκτές ήταν καθ' οδόν μεταξύ των επίσημων περιοχών αποθήκευσης και 4) περιοχές όπου τα υλικά και οι προμήθειες μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν ως κάλυψη των εξαρτημάτων. ... Καθώς αναπτύχθηκε η διαδικασία, η συνεργασία μεταξύ των υπεύθυνων (τμημάτων) στη χρήση των περιοχών αποθήκευσης και των διαθέσιμων χώρων επισκευής του ενός από τον άλλο οργανώθηκε καλά και λειτουργούσε ομαλά» (Dalton 1959, σσ. 48-49).

Το έργο του Ντάλτον (Dalton) δείχνει σαφέστατα ότι κάθε μορφή υπολογισμού του κόστους αποτελεί σε μεγάλο βαθμό μία αυθαίρετη διαδικασία η οποία συνεπώς εύκολα πολιτικοποιείται παρά μια τεχνική διαδικασία που αποφασίζεται με γνώμονα την αποτελεσματικότητα. Αυτό το αναφέρει λεπτομερώς ειδικότερα όσον αφορά τη σχέση μεταξύ του τμήματος συντήρησης και των διαφόρων τμημάτων παραγωγής στο εργοστάσιο χημικών [που μελέτησε]. Το τμήμα στο οποίο χρεώθηκε η εργασία συντήρησης δεν είχε τόσο σχέση με κάποιο αυστηρό υπολογισμό του χρόνου όσο με την αντίστοιχη πολιτική και κοινωνική θέση των ανώτερων υπαλλήλων του τμήματος σε σχέση με το προσωπικό του τμήματος συντήρησης. Επιπλέον, οι πιο επιθετικοί υπεύθυνοι τμημάτων επιτάχυναν το έργο της συντήρησης που τους αφορούσε «χρησιμοποιώντας φιλίες, εκφοβισμούς και συγκαλυμμένες απειλές. Καθώς όλοι οι υπεύθυνοι ήταν ιεραρχικά ισόβαθμοι, θα μπορούσε να ειπωθεί ότι υπήρχε μια αντίστροφη σχέση μεταξύ της προσωπικής επιρροής ενός δεδομένου υψηλόβαθμου υπαλλήλου και του αριθμού των βλαβών που δεν είχαν αποκατασταθεί». (1959, σ. 34). Όταν ρωτήθηκε πώς είναι δυνατόν αυτές οι πρακτικές να μη γίνονται αντιληπτές από τους ελεγκτές, ένας πληροφοριοδότης είπε στον Ντάλτον «Αν οι ελεγκτές άρχιζαν να το ψάχνουν, τι στο διάβολο θα έβρισκαν; Και αν έβρισκαν κάτι, θα τους έκοβε να μην πουν τίποτα γι' αυτό. ... Όλοι αυτοί οι τύποι (οι υπεύθυνοι τμημάτων) έχουν διασυνδέσεις με το τμήμα Λογιστικού κόστους. Αυτά που λένε για τους ελεγκτές ότι είναι ανεξάρτητοι είναι βλακείες» (σ. 32).

Δυστυχώς δεν υπάρχουν αρκετές περιγραφές τόσο λεπτομερείς και διεισδυτικές όπως εκείνη του Ντάλτον ώστε να έχουμε ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα εταιρειών και έτσι θα μπορούσε κάποιος να ισχυρισθεί ότι τα παραπάνω αποτελούν εξαίρεση. Τα ίδια όμως σημεία θα μπορούσαν να θιγούν για το πρόβλημα της υπέρ- και υπό-τιμολόγησης – τον καθορισμό των τιμών των προϊόντων που ανταλλάσσονται μεταξύ των τμημάτων της ίδιας εταιρείας. Εδώ ο Ουίλιαμσον ισχυρίζεται ότι αν και μέσω της εμπορίας τα τμήματα «είναι πιθανό να έχουν θέση επικέντρων κέρδους, αυτό τείνει να ασκείται με περιοριστικό τρόπο. ... Οι κανόνες κοστολόγησης πάνω από το κόστος, και οι παραλλαγές τους, αποτρέπουν τα τμήματα προμηθειών από την επιδίωξη μονοπωλιακών τιμών τις οποίες υπό άλλες συνθήκες θα είχαν το δικαίωμα να επιδιώξουν επειδή προμηθεύονται από μία μόνο πηγή. Επιπλέον, οι διευθυντές των εμπορικών τμημάτων είναι περισσότερο ανοιχτοί σε εκκλήσεις συνεργασίας» (1975, σ. 29). Όμως σε μια εντατική εμπειρική μελέτη πρακτικών υπερ-/υπο-τιμολογήσεων, ο Έκκλης, αφού πήρε συνέντευξη από περίπου 150 διευθυντές σε 13 εταιρείες, συμέρανε ότι οι μέθοδοι που δεν βασίζονται στο κόστος θα μπορούσαν να εφαρμοστούν με τεχνικά ουδέτερο τρόπο, καθώς δεν υπάρχει «κανένα καθολικό κριτήριο που να ορίζει τι είναι κόστος. Υπάρχουν συχνά προβλήματα με τις μεθόδους που βασίζονται στο κόστος όταν το τμήμα αγορών δεν έχει πρόσβαση στις πληροφορίες βάσει των οποίων καθορίζεται το κόστος ... Οι τιμές της αγοράς είναι ιδιαίτερα δύσκολο να καθοριστούν όταν επιβάλλεται η αγορά εντός της εταιρείας και δεν γίνονται εξωτερικές αγορές του ενδιάμεσου αγαθού.... Δεν υπάρχει προφανής απάντηση στο τι αποτελεί υπερκοστολόγηση με σκοπό το κέρδος. ...» (1982, σ. 21). Το πολιτικό στοιχείο σε διαμάχες υπερ-/υπο-τιμολόγησης επηρεάζει έντονα ποια ορισμός του κόστους γίνεται αποδεκτός: «Γενικά, όταν οι πρακτικές υπερ-/υπο-τιμολόγησης θεωρούνται ότι ενισχύουν την δύναμη και το κύρος θα αντιμετωπισθούν ευνοϊκά. Όταν δεν θεωρηθεί κάτι τέτοιο, θα ανασυρθεί ένας ατελείωτος αριθμός στρατηγικών και άλλων οφθαλμοφανών επιχειρηματικών λόγων προκειμένου να διατυπωθούν επιχειρήματα για την ανεπάρκειά τους (1982, σ. 21, επίσης βλ. Eccles 1983, ιδιαίτερα σσ. 26-32). Ο Έκκλης παρατηρεί το «κατά κάποιο τρόπο ειρωνικό γεγονός ότι πολλοί διευθυντές θεωρούν ότι οι εσωτερικές συναλλαγές είναι πιο δύσκολες από τις εξωτερικές, ακόμη και όταν ακολουθείται η καθετοποίηση λόγω των υποτιθέμενων πλεονεκτημάτων της» (1983, σ. 28).

Συνεπώς, η υπερ-κοινωνικοποιημένη άποψη ότι οι παραγγελίες εντός μιας ιεραρχίας εκμαιεύουν την εύκολη πειθαρχία και ότι οι εργαζόμενοι εσωτερικεύουν τα συμφέροντα της εταιρείας, καταπιέζοντας κάθε σύγκρουση με τα δικά τους συμφέροντα, δεν αντέχει στην αντιπαραβολή με αυτές τις εμπειρικές μελέτες (ή, για τον ίδιο λόγο, με την εμπειρία πολλών από εμάς σε πραγματικές οργανώσεις). Επιπλέον, ας σημειωθεί ότι, όπως δείχνει ιδιαίτερα

καλά η λεπτομερής εθνογραφική μελέτη του Ντάλτον, η αντίσταση στην επιβολή των συμφερόντων της επιχείρησης πάνω στα προσωπικά συμφέροντα ή στα συμφέροντα του τμήματος απαιτεί ένα εκτεταμένο δίκτυο συνασπισμών. Από την οπτική γωνία της διεύθυνσης της επιχείρησης, αυτοί οι συνασπισμοί αντιπροσωπεύουν την εξαπάτηση που προκύπτει εκ μέρους των ομάδων, και την οποία δεν είναι δυνατόν να χειριστούν οι άνθρωποι ως άτομα. Πράγματι, ο Ντάλτον ισχυρίζεται ότι ο βαθμός συνεργασίας που επιτυγχάνεται από τους υπεύθυνους τμημάτων στην αποφυγή κεντρικών λογιστικών ελέγχων συνεπάγονταν κοινή δράση, «κάποιας μορφής που σπάνια, αν όχι ποτέ, εμφανίστηκε κατά την εκτέλεση επίσημων δραστηριοτήτων ...» (1959, σ. 49).

Επιπλέον, ο γενικά χαμηλότερος βαθμός αναπλήρωσης του προσωπικού που χαρακτηρίζει τις μεγάλες ιεραρχικές εταιρείες, με τις καλά καθορισμένες εσωτερικές αγορές εργασίας και τις σύνθετες κλίμακες προαγωγής, μπορεί να καταστήσει ακόμη πιο πιθανή μία τέτοιου είδους συνεργασία παραπλάνησης. Όταν πολλοί υπάλληλοι έχουν πολύχρονη υπηρεσία και μονιμότητα, δημιουργούνται οι συνθήκες για ένα πυκνό και σταθερό δίκτυο σχέσεων, αμοιβαίας κατανόησης, και για τη δημιουργία πολιτικών συνασπισμών. (Βλέπε Homans 1950, 1974, για τις σχετικές κοινωνικές ψυχολογικές συζητήσεις, και Pfeffer 1983, σχετικά με την πραγμάτευση της «δημογραφίας των επιχειρήσεων».) Ο Τζαίμς Λίνκολν (James Lincoln) παρατηρεί, σχετικά με αυτό το θέμα, ότι στην ιδεοτυπική γραφειοκρατία του Βέμπερ, οι οργανώσεις είναι «σχεδιασμένες να λειτουργούν ανεξάρτητα από τις συλλογικές δράσεις οι οποίες είναι δυνατόν να τεθούν σε λειτουργία μέσω (εσωτερικών) διαπροσωπικών δικτύων. Η γραφειοκρατία προϋποθέτει καθορισμένες σχέσεις μεταξύ θέσεων μέσω των οποίων ρέουν τα καθήκοντα, χωρίς, θεωρητικά, να επηρεάζουν τις οργανωτικές λειτουργίες των επιχειρήσεων» (1982, σ. 26). Στη συνέχεια αναφέρει περιληπτικά μελέτες που, όμως, δείχνουν ότι «όταν ο ρυθμός αλλαγής του προσωπικού είναι χαμηλός, οι σχέσεις αποκτούν επιπλέον περιεχόμενο εκφραστικής και προσωπικής μορφής το οποίο είναι τελικά πιθανό να μετασχηματίσει το δίκτυο και να αλλάξει τις κατευθύνσεις της οργάνωσης» (σ. 26).

Μέχρις εδώ έχω ισχυρισθεί ότι οι κοινωνικές σχέσεις μεταξύ εταιρειών είναι πιο σημαντικές, και η εξουσία εντός των εταιρειών λιγότερο σημαντική, στη δημιουργία ευταξίας στην οικονομική ζωή απ' ότι υποθέτουν όσοι υποστηρίζουν τις αγορές και τις ιεραρχίες. Ένα ισορροπημένο και συμμετρικό επιχείρημα απαιτεί προσοχή στην εξουσία στις σχέσεις «αγοράς» και στις κοινωνικές διασυνδέσεις εντός των εταιρειών. Χρειάζεται να δοθεί προσοχή στις σχέσεις εξουσίας μη τυχόν η έμφαση που έχω δώσει στον εξομαλυντικό ρόλο των κοινωνικών σχέσεων στην αγορά με οδηγήσει στο να αγνοήσω το ρόλο αυτών των σχέσεων στη διεξαγωγή της διαμάχης. Η διαμάχη είναι μία προφανής πραγματικότητα, που κυμαίνεται από τη δικαστική διαμάχη μεταξύ

εταιρειών για την οποία έχουν γραφεί πολλά μέχρι τις σπάνιες περιπτώσεις «εξοντωτικού ανταγωνισμού» που με αγαλλίαση αναφέρει ο οικονομικός τύπος. Εφόσον η αποτελεσματική άσκηση εξουσίας μεταξύ εταιρειών θα αποτρέψει τις αιματηρές δημόσιες μάχες, μπορούμε να υποθέσουμε ότι αυτές οι μάχες αντιπροσωπεύουν μόνο μία μικρή μερίδα των πραγματικών συγκρούσεων συμφερόντων. Πιθανώς οι διαμάχες γίνονται δημόσιες μόνο όταν οι δύο πλευρές είναι σχετικά ισοδύναμες. Ας θυμηθούμε ότι αυτή η σχετική ισοδυναμία ήταν ακριβώς ένα από τα επιχειρήματα του Χομπς για ένα πιθανό «πόλεμο όλων εναντίον όλων» στην «κατάσταση της φύσης». Όταν όμως η θέση δύναμης μιας εταιρείας είναι εμφανώς κυρίαρχη, η άλλη εταιρεία είναι πιθανό να συνθηκολογήσει γρήγορα για να περιορίσει τις απώλειές της. Μια τέτοια συνθηκολόγηση είναι δυνατόν να μην προϋποθέτει μια σαφή αντιπαράθεση αλλά μόνο μια σαφή αντίληψη του τι απαιτεί η άλλη πλευρά (όπως στην πρόσφατη Μαρξιστική βιβλιογραφία για την «ηγεμονία» στην επιχειρηματική ζωή, βλέπε, π.χ. Mintz και Schwartz 1985).

Αν και ο ακριβής βαθμός στον οποίο οι εταιρείες κυριαρχούν επί άλλων εταιρειών μπορεί να αμφισβητηθεί, η ογκώδης βιβλιογραφία που αφορά τα διαπλεκόμενα διευθυντήρια, το ρόλο των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων σε σχέση με τις βιομηχανικές εταιρείες, και για την δυαδική οικονομία μας παρέχει ασφαλώς πολλά στοιχεία για να συμπεράνουμε ότι δεν μπορούμε αν αγνοήσουμε τις σχέσεις εξουσίας. Αυτό αποτελεί άλλο ένα λόγο για να αμφιβάλουμε ότι οι σύνθετες καταστάσεις που προκύπτουν όταν οι τυπικά ίσοι φορείς διαπραγματεύονται μεταξύ τους μπορούν να επιλυθούν μόνο με την υπαγωγή όλων των ομάδων σε μία ενιαία ιεραρχία. Στην πραγματικότητα, πολλές από αυτές τις σύνθετες καταστάσεις επιλύονται με υπονοούμενες ή σαφείς σχέσεις εξουσίας μεταξύ εταιρειών.

Τελικά, επιβάλλεται να γίνει ένα σύντομο σχόλιο σχετικά με τους ιστούς των κοινωνικών σχέσεων που απ' ό,τι γνωρίζουμε από τη βιομηχανική και οργανωτική κοινωνιολογία είναι σημαντικές εντός των εταιρειών. Η διάκριση μεταξύ «τυπικής» και «άτυπης» οργάνωσης της εταιρείας είναι από τις πιο παλιές στη σχετική βιβλιογραφία, και δεν χρειάζεται να επαναλάβουμε ότι οι παρατηρητές που υποθέτουν ότι οι εταιρείες διαρθρώνονται πράγματι σύμφωνα με το επίσημο οργανόγραμμα βρίσκονται κοινωνιολογικά στο στάδιο της αθωότητας. Η συνάφεια αυτού του γεγονότος με την παρούσα συζήτηση είναι ότι ο βαθμός στον οποίο η εσωτερίκευση εντός των εταιρειών όντως επιφέρει ένα καλύτερο χειρισμό σύνθετων και ιδιαίτερου χαρακτήρα συναλλαγών, δεν είναι με κανένα τρόπο προφανές ότι η καλύτερη εξήγηση είναι η ιεραρχική οργάνωση. Αντίθετα, είναι πιθανό, το αποτέλεσμα της εσωτερίκευσης να αποτελεί το επίκεντρο (βλέπε Feld 1981) ενός ακόμη πυκνότερου ιστού κοινωνικών σχέσεων από εκείνο που είχε εμφανισθεί μεταξύ προηγουμένως ανεξάρτητων μονάδων της αγοράς. Ίσως αυτός ο ιστός

της αλληλόδρασης είναι κυρίως αυτό που εξηγεί το επίπεδο αποτελεσματικότητας, υψηλό ή χαμηλό, της νέας οργανωτικής μορφής.

Σε αυτό το σημείο είναι χρήσιμο να συνοψίσουμε τις διαφορές στην εξήγηση και την πρόβλεψη μεταξύ της προσέγγισης των αγορών και ιεραρχιών του Ουίλιαμσον και της άποψης της έδρασης που προτείνουμε. Ο Ουίλιαμσον εξηγεί την αναχαίτιση του «καιροσκοπισμού» ή της εξαπάτησης στην οικονομική ζωή και τη γενική ύπαρξη της συνεργασίας και της ευταξίας μέσω της υπαγωγής της σύνθετης οικονομικής δραστηριότητας σε ιεραρχικά [κάθετα] ενσωματωμένες εταιρείες. Όμως, οι εμπειρικές μαρτυρίες που παραθέτω δείχνουν, ότι ακόμη και σε σύνθετες συναλλαγές, είναι δυνατόν να διαπιστωθεί ένα υψηλό επίπεδο ευταξίας στην «αγορά» –δηλαδή, μεταξύ εταιρειών– και ένα αντίστοιχο υψηλό επίπεδο αταξίας εντός της εταιρείας. Το αν αυτά συμβαίνουν εξαρτάται, αντίθετα από αυτό που προσδοκά ο Ουίλιαμσον, από τη φύση των προσωπικών σχέσεων και από τα δίκτυα των σχέσεων μεταξύ και εντός εταιρειών. Ο δικός μου ισχυρισμός είναι ότι τόσο η ευταξία και η αταξία, όσο και η εντιμότητα και η αδικοπραγία έχουν μεγαλύτερη σχέση με τη δομή αυτών των σχέσεων παρά με την οργανωτική μορφή.

Αυτό έχει ορισμένες επιπτώσεις που αφορούν τις συνθήκες υπό τις οποίες μπορεί κανείς να αναμένει να δει την καθετοποιημένη ενσωμάτωση παρά τις συναλλαγές μεταξύ εταιρειών σε μια αγορά. Σε κατάσταση ισορροπίας, για παράδειγμα, θα έπρεπε να περιμένουμε πιέσεις προς την καθετοποίηση σε μια αγορά όπου οι συναλλασσόμενες επιχειρήσεις δεν έχουν αναπτύξει ένα δίκτυο προσωπικών σχέσεων που να τις συνδέει ή όπου ένα τέτοιο δίκτυο έχει ως αποτέλεσμα τη διαμάχη, την αταξία, τον καιροσκοπισμό ή την αδικοπραγία. Από την άλλη πλευρά, σε καταστάσεις όπου ένα σταθερό δίκτυο σχέσεων έχει με τη μεσολάβησή του ως αποτέλεσμα την επιτυχία σύνθετων συναλλαγών και δημιουργεί κανόνες συμπεριφοράς μεταξύ εταιρειών, οι πιέσεις αυτές δεν θα πρέπει να υφίστανται.

Χρησιμοποιώ τη λέξη «πιέσεις», αντί να προβλέψω ότι η κάθετη ενσωμάτωση θα ακολουθεί πάντα το σχήμα που περιγράψαμε για να αποφύγω το λειτουργισμό που λανθάνει στην εικασία του Ουίλιαμσον ότι οποιαδήποτε οργανωτική μορφή είναι η περισσότερη αποτελεσματική θα είναι και αυτή που θα παρατηρείται. Πριν διατυπώσουμε αυτή την υπόθεση, πρέπει να πληρούνται δύο ακόμη συνθήκες: (α) πρέπει να λειτουργούν σαφώς καθορισμένες και δυναμικές πιέσεις επιλογής, και (β) μερικοί φορείς δράσης πρέπει να έχουν την ικανότητα και τους πόρους να «επιλύσουν» το πρόβλημα της αποτελεσματικότητας δημιουργώντας μια καθετοποιημένη εταιρεία.

Οι πιέσεις επιλογής που εγγυώνται την αποτελεσματική οργάνωση των συναλλαγών σε κανένα σημείο δεν περιγράφονται σαφώς από τον Ουίλιαμσον. Όπως συμβαίνει και σε σημαντικό βαθμό με τα νέα θεσμικά οικονομικά, η ανάγκη αποσαφήνισης αυτών των θεμάτων εμποδίζεται από

ένα λανθάνον Δαρβινιστικό επιχείρημα ότι οι αποτελεσματικές λύσεις, ανεξάρτητα από την προέλευση τους, παρουσιάζουν διάρκεια που οφείλεται σε μια δύναμη παρόμοια με εκείνη που επιβάλλεται με τη φυσική επιλογή στο βιολογικό κόσμο. Συνεπώς είναι δεδομένο αποδεκτό ότι δεν έχουν όλα τα υψηλόβαθμα στελέχη των επιχειρήσεων την ικανότητα να «αντιλαμβάνονται με ακρίβεια τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που τους παρουσιάζονται και να ανταποκρίνονται αλάνθαστα. Ωστόσο, με την πάροδο του χρόνου, οι κινήσεις [κάθετης] ενσωμάτωσης που έχουν καλύτερες ορθολογικές ιδιότητες (με όρους συναλλακτικού κόστους και οικονομιών κλίμακας) τείνουν να έχουν καλύτερες ιδιότητες επιβίωσης» (Williamson και Ouchi 1981, σ. 389) βλέπε επίσης Williamson 1981, σσ. 573-74). Όμως τα Δαρβινικά επιχειρήματα, που ανακαλούνται με τόσο αυθαίρετο τρόπο, κλείνουν προς μια υπέρμετρα αισιόδοξη και μη ρεαλιστική άποψη του οιουδήποτε θεσμού που αναλύεται. Η λειτουργία των υποτιθέμενων πιέσεων επιλογής δεν αποτελεί εδώ ούτε αντικείμενο μελέτης ούτε μια διαψεύσιμη πρόταση αλλά μάλλον ένα αντικείμενο πίστης.

Ακόμη και αν μπορούσε να καταγράψει κανείς τις πιέσεις επιλογής που καθιστούν περισσότερο πιθανή την επιβίωση ορισμένων μορφών οργάνωσης, θα έμενε να καταδείξει πώς μπορούν να εφαρμοστούν αυτές οι μορφές. Αν τις αντιμετωπίσουμε εμμέσως ως μεταλλάξεις, σε αναλογία προς την βιολογική ανέλιξη, απλώς αποφεύγουμε το θέμα. Όπως συμβαίνει και με άλλες λειτουργιστικές εξηγήσεις, δεν μπορούμε να υποθέσουμε αυτόματα ότι η λύση σε κάποιο πρόβλημα είναι εφικτή. Μεταξύ των πηγών που απαιτούνται για την εφαρμογή της κάθετης ενσωμάτωσης είναι πιθανό να είναι κάποιος βαθμός αγοραίας δύναμης, πρόσβαση σε κεφάλαιο μέσω παρακρατηθέντων κερδών ή κεφαλαιαγορών, και κατάλληλες διασυνδέσεις με νομικές ή ρυθμιστικές αρχές.

Όπου οι πιέσεις επιλογής είναι ανίσχυρες, πράγμα ιδιαίτερα πιθανό στις ατελείς αγορές που ο Ουίλιαμσον ισχυρίζεται ότι δημιουργούν την κάθετη ενσωμάτωση, και οι πόροι είναι ελλιπείς, τα κοινωνικά-διαρθρωτικά μορφώματα που έχω σκιαγραφήσει συσχετίζονται ακόμη με την αποτελεσματικότητα του κόστους των συναλλαγών, αλλά δεν μπορεί να δοθεί καμία εγγύηση ότι θα υπάρξει μια αποτελεσματική λύση. Σε αυτές τις συνθήκες γίνονται σημαντικά κίνητρα για ενοποίηση που δεν σχετίζονται με την αποτελεσματικότητα, όπως η αύξηση του προσωπικού κύρους των Διευθυνόντων Συμβούλων στην απόκτηση εταιρειών.

Αυτό που απαιτεί η προτεινόμενη άποψη είναι ότι η μελλοντική έρευνα του ζητήματος των αγορών-ιεραρχιών θα πρέπει να δώσει ιδιαίτερη και συστηματική προσοχή στα πραγματικά πρότυπα προσωπικών σχέσεων με τα οποία διεξάγονται οι οικονομικές συναλλαγές. Μέσω αυτής της προσοχής δεν θα διευκρινιστούν απλώς καλύτερα τα κίνητρα της κάθετης ενσωμάτωσης αλλά θα γίνει ευκολότερο να αντιληφθούμε τις διάφορες σύνθετες ενδιάμεσες

μορφές μεταξύ των εξιδανικευμένων εξατομικευμένων αγορών και των εντελώς ενοποιημένων εταιρειών, όπως η οιονεί εταιρεία που συζητήσαμε προηγουμένως όσον αφορά τον κατασκευαστικό τομέα. Οι ενδιαμέσες μορφές αυτού του είδους είναι τόσο στενά συνδεδεμένες με δίκτυα ή προσωπικές σχέσεις που κάθε άποψη που θεωρεί αυτές τις σχέσεις περιφερειακές θα αποτύχει να δει καθαρά ποια «μορφή οργάνωσης» έχει επιτευχθεί. Οι υπάρχουσες εμπειρικές μελέτες της βιομηχανικής οργάνωσης δίνουν ελάχιστη σημασία σε πρότυπα σχέσεων, εν μέρει επειδή είναι δυσκολότερο να βρεθούν τα σχετικά στοιχεία σε σύγκριση με στοιχεία που αφορούν την τεχνολογία ή τη δομή της αγοράς. Επίσης, διότι το κυρίαρχο οικονομικό πλαίσιο παραμένει ένα πλαίσιο εξατομικευμένων φορέων δράσης, ώστε οι προσωπικές σχέσεις να θεωρούνται στην πράξη ως σχέσεις τριβής.

ΣΥΖΗΤΗΣΗ

Σε αυτό το άρθρο, έχω ισχυρισθεί ότι το μεγαλύτερο μέρος της συμπεριφοράς είναι στενά εδρασμένο σε πλέγματα διαπροσωπικών σχέσεων και ότι ένα τέτοιο επιχείρημα αποφεύγει τις ακρότητες των υπό- και υπερκοινωνικοποιημένων απόψεων της ανθρώπινης δράσης. Αν και πιστεύω ότι αυτό ισχύει για όλες τις μορφές συμπεριφοράς, εστιάζω εδώ στην οικονομική συμπεριφορά για δύο λόγους: (α) είναι το υπόδειγμα συμπεριφοράς που έχει ερμηνευθεί ανεπαρκώς διότι εκείνοι που τη μελετούν επαγγελματικά είναι τόσο στενά δεσμευμένοι σε εξατομικευμένες θεωρίες δράσης· (β) με λίγες εξαιρέσεις, οι κοινωνιολόγοι έχουν αποφύγει να μελετήσουν σοβαρά κάθε θέμα με το οποίο έχει ήδη ασχοληθεί η νεοκλασική οικονομία. Έχουν σιωπηρά αποδεχθεί την υπόθεση των οικονομολόγων ότι οι «διαδικασίες της αγοράς» δεν αποτελούν κατάλληλα αντικείμενα της κοινωνιολογικής μελέτης επειδή οι κοινωνικές σχέσεις στις σύγχρονες κοινωνίες διαδραματίζουν μόνον ρόλο δημιουργίας τριβών και αναστάτωσης, και όχι ένα κεντρικό ρόλο. (Πρόσφατες εξαιρέσεις είναι οι Baker 1983, Burt 1983 και White 1981). Ακόμη και στις περιπτώσεις όπου οι κοινωνιολόγοι μελετούν διαδικασίες όπου οι αγορές έχουν κεντρική σημασία, συνήθως κατορθώνουν και πάλι να αποφύγουν την ανάλυσή τους. Μέχρι πρόσφατα, για παράδειγμα, η μεγάλη κοινωνιολογική βιβλιογραφία σχετικά με τα ημερομίσθια ασχολούνταν με τον τρόπο «απόκτησης εισοδήματος», αποκρύπτοντας το πλαίσιο της αγοράς εργασίας στο οποίο βασίζονται τα ημερομίσθια και εστιάζοντας αντίθετα στο υπόβαθρο και τα επιτεύγματα των μεμονωμένων ατόμων (βλέπε Granovetter 1981 για μια εκτεταμένη κριτική). Ή, όπως έχει επισημάνει ο Στέαρνς (Stearns), η βιβλιογραφία που αφορά το ποιος ελέγχει τις εταιρείες έχει σιωπηρά υποθέσει ότι η ανάλυση πρέπει να διεξάγεται στο επίπεδο των πολιτικών σχέσεων και των ευρύτερων υποθέσεων σχετικά με τη φύση του καπιταλισμού. Αν και είναι πλατιά αποδεκτό ότι ο τρόπος με τον οποίο οι εταιρείες αποκτούν κεφάλαια είναι ένας σημαντικός καθοριστικός

παράγοντας ελέγχου, οι περισσότερες σχετικές έρευνες «από τις αρχές του 20^{ου} αιώνα έχουν διαγράψει την αγορά (κεφαλαίου) ως αντικείμενο έρευνας» (1982, σσ. 5-6). Ακόμη και στη θεωρία της οργάνωσης, όπου ένα αρκετά μεγάλο μέρος της βιβλιογραφίας εφαρμόζει τα όρια που θέτει στις οικονομικές αποφάσεις η συνθετότητα της κοινωνικής δομής, ελάχιστες προσπάθειες έχουν γίνει να καταδειχθούν οι συνέπειες αυτού του γεγονότος για τη νεοκλασική θεωρία της εταιρείας ή για μια γενική κατανόηση της παραγωγής ή των μακροοικονομικών αποτελεσμάτων όπως είναι η ανάπτυξη, ο πληθωρισμός και η ανεργία.

Επιχειρώντας να καταδείξω ότι όλες οι διαδικασίες της αγοράς είναι ευεπίφορες στην κοινωνιολογική ανάλυση και ότι αυτή η ανάλυση αποκαλύπτει κεντρικά, και όχι περιφερειακά, χαρακτηριστικά αυτών των διαδικασιών, περιόρισα την εστίασή μου σε προβλήματα εμπιστοσύνης και εξαπάτησης. Επίσης χρησιμοποίησα το επιχείρημα περί «αγορών και ιεραρχιών» του Όλιβερ Ουίλιαμσον ως αποσαφήνιση του τρόπου με τον οποίο η οπτική γωνία της έδρασης δημιουργεί διαφορετικές μορφές κατανόησης και προβλέψεις από την οπτική γωνία που χρησιμοποιούν οι οικονομολόγοι. Η ίδια η οπτική του Ουίλιαμσον είναι «αναθεωρητική» στα πλαίσια της οικονομικής επιστήμης, αποκλίνοντας από την έλλειψη προσοχής σε ζητήματα που αφορούν τους θεσμούς και τις συναλλαγές που χαρακτηρίζει το νεοκλασικό έργο. Υπό αυτή την έννοια, φαίνεται να συγγενεύει περισσότερο με μια κοινωνιολογική οπτική παρά με τα συνήθη οικονομικά επιχειρήματα. Όμως η βασική τάση των «νέων θεσμικών οικονομολόγων» είναι να απομακρύνουν την ανάλυση των θεσμών από την κοινωνιολογική, ιστορική και νομική επιχειρηματολογία και αντίθετα να δείχνουν ότι οι θεσμοί αναφέρονται ως η αποτελεσματική λύση σε οικονομικά προβλήματα. Αυτός ο σκοπός και ο λανθάνων λειτουργισμός που τον χαρακτηρίζει αποθαρρύνουν τη λεπτομερή ανάλυση της κοινωνικής δομής που όπως υποστηρίζω εδώ αποτελεί το κλειδί της κατανόησης του τρόπου με τον οποίο οι θεσμοί που υπάρχουν κατέληξαν στην τωρινή τους κατάσταση.

Εφόσον ερμηνεύουμε στενά τα επιχειρήματα της ορθολογικής επιλογής ως αναφερόμενα σε εξατομικευμένα πρόσωπα και σε οικονομικούς σκοπούς, αυτά δεν συμπίπτουν με το επιχείρημα της έδρασης που παρουσιάζουμε. Όμως, σε μια ευρύτερη διατύπωση της ορθολογικής επιλογής, οι δύο απόψεις έχουν πολλά κοινά σημεία. Ένα μεγάλο μέρος του αναθεωρητικού έργου των οικονομολόγων που επικρίνω παραπάνω στην πραγματεύσή μου περί υπό- και υπέρ-κοινωνικοποιημένων αντιλήψεων της δράσης βασίζεται σε μια στρατηγική που μπορούμε να αποκαλέσουμε «ψυχολογικό αναθεωρητισμό» – μια προσπάθεια αναμόρφωσης της οικονομικής θεωρίας εγκαταλείποντας την απόλυτη εικασία της ορθολογικής λήψης αποφάσεων. Αυτή η στρατηγική έχει οδηγήσει στην «επιλεκτική ορθολογικότητα» του Λείμπενστάιν (Leibenstein) στα επιχειρήματά του που αφορούν την «Χ-ανεπάρκεια» (1976), για

παράδειγμα, και στους ισχυρισμούς των θεωρητικών της τμηματοποιημένης αγοράς εργασίας ότι οι εργαζόμενοι σε διαφορετικά τμήματά της έχουν διαφορετικούς κανόνες λήψης αποφάσεων, με την ορθολογική επιλογή να περιορίζεται μόνο στους εργαζόμενους της ανώτερης βαθμίδας της [αγοράς εργασίας] (δηλ. επαγγελματίες, διευθυντικούς, τεχνικούς) (Piore 1979).

Αντίθετα, προτείνω, ότι ενώ η υπόθεση της ορθολογικής δράσης πρέπει να είναι πάντα προβληματική, αποτελεί μια καλή υπόθεση εργασίας που δεν πρέπει να εγκαταλειφθεί εύκολα. Αυτό που ο αναλυτής θεωρεί μη-ορθολογική συμπεριφορά είναι πιθανό να είναι απολύτως λογικό όταν εκτιμηθούν πλήρως οι περιορισμοί μιας κατάστασης, ειδικότερα οι περιορισμοί της έδρασης. Όταν αναλυθεί πλήρως η κοινωνική κατάσταση εκείνων που συμμετέχουν στις μη-επαγγελματικές αγορές εργασίας, η συμπεριφορά τους μοιάζει λιγότερο με την αυτόματη εφαρμογή «πολιτισμικών» κανόνων και περισσότερο με μια λογική αντίδραση στην τωρινή τους κατάσταση (όπως, π.χ. στη συζήτηση του Λίεμποου (Liebow) 1966). Οι διευθυντές που αποφεύγουν τους εσωτερικούς ελέγχους και μάχονται για την υπερ-/υπο-τιμολόγηση ενεργούν μη-ορθολογικά κατά μία αυστηρή οικονομική έννοια, όσον αφορά τη μεγιστοποίηση των κερδών μιας εταιρείας. Όταν όμως αναλύσουμε τη θέση και τις φιλοδοξίες τους στα ενδοεταιρικά δίκτυα και στους πολιτικούς συνασπισμούς, μπορούμε να ερμηνεύσουμε εύκολα τη συμπεριφορά τους.

Το γεγονός ότι αυτή η συμπεριφορά είναι ορθολογική ή εργαλειακή φαίνεται πιο εύκολα, επιπλέον, αν παρατηρήσουμε ότι δεν αποσκοπεί μόνο σε οικονομικούς στόχους αλλά επίσης στην κοινωνικότητα, την αποδοχή, την κοινωνική θέση και την εξουσία. Οι οικονομολόγοι σπάνια θεωρούν αυτούς τους στόχους ορθολογικούς, εν μέρει λόγω του αυθαίρετου διαχωρισμού που ιστορικά δημιουργήθηκε, όπως παρατηρεί ο Αλμπερτ Χίρσμαν (1977) κατά το 17^ο και 18^ο αιώνα, μεταξύ «παθών» και «συμφερόντων», με τα συμφέροντα να υποδηλώνουν μόνον οικονομικά κίνητρα. Αυτός ο τρόπος διατύπωσης του θέματος έχει οδηγήσει τους οικονομολόγους να εξειδικευθούν στην ανάλυση της συμπεριφοράς που υποκινείται μόνο από το «συμφέρον» και να υποθέσουν ότι άλλα διαφορετικά κίνητρα υπάρχουν σε ξεχωριστούς και μη-ορθολογικά οργανωμένους τομείς. Αποτέλεσμα [αυτής της αντίληψης] είναι και το σχόλιο του Σάμιουελσον στο οποίο έχουν γίνει πολλές αναφορές ότι «πολλοί οικονομολόγοι θα διαχώριζαν την οικονομική επιστήμη από την κοινωνιολογία με βάση την ορθολογική ή μη-ορθολογική συμπεριφορά» (1947, σ. 90). Η αντίληψη ότι η ορθολογική επιλογή εκτροχιάζεται από τις κοινωνικές επιρροές έχει από πολύ παλιά αποθαρρύνει τη λεπτομερή κοινωνιολογική ανάλυση της οικονομικής ζωής και έχει οδηγήσει τους αναθεωρητές οικονομολόγους να αναμορφώσουν την οικονομική θεωρία εστιάζοντας στην απλοϊκή της ψυχολογία. Ισχυρίζομαι ότι ανεξάρτητα από το πόσο απλοϊκή είναι αυτή η ψυχολογία, η βασική δυσκολία έγκειται αλλού – δηλαδή στο ότι έχει αγνοηθεί η κοινωνική δομή.

Τέλος, πρέπει να προσθέσω ότι το επίπεδο της αιτιώδους ανάλυσης που υιοθετήθηκε στο επιχείρημα της έδρασης είναι μάλλον άμεσο. Δεν έχω πολλά να πω σχετικά με τις ευρύτερες ιστορικές ή μακρο-δομικές συνθήκες που έχουν οδηγήσει τα συστήματα να εμφανίσουν τα κοινωνικά-δομικά χαρακτηριστικά που έχουν, συνεπώς δεν ισχυρίζομαι ότι αυτή η ανάλυση απαντά σε ευρείας κλίμακας ερωτήματα που αφορούν τη φύση της σύγχρονης κοινωνίας ή τις πηγές της οικονομικής και πολιτικής μεταβολής. Όμως η εστίαση σε άμεσα αίτια είναι σκόπιμη, καθώς δεν μπορούμε να ασχοληθούμε ικανοποιητικά με αυτά τα ευρύτερα ερωτήματα χωρίς μια λεπτομερέστερη κατανόηση των μηχανισμών μέσω των οποίων επιδρά μια σαρωτική αλλαγή. Ισχυρίζομαι ότι ένας από τους σημαντικότερους από αυτούς τους μηχανισμούς που έχει ελάχιστα αναλυθεί είναι η επίπτωση αυτής της αλλαγής στις κοινωνικές σχέσεις στις οποίες εδράζεται η οικονομική ζωή. Αν αυτό συμβαίνει, δεν είναι δυνατόν να εδραιωθεί κάποια επαρκής σύνδεση μεταξύ θεωριών σε μικρο- και μακρο-επίπεδο χωρίς μια πολύ πληρέστερη κατανόηση αυτών των σχέσεων.

Η χρήση της ανάλυσης της έδρασης στη λεπτομερή εξήγηση των άμεσων αιτίων των προτύπων του ενδιαφέροντος σε μακρο-επίπεδο καταδεικνύεται σαφώς από το ερώτημα των αγορών και ιεραρχιών. Η έκταση της κάθετης ενσωμάτωσης και οι λόγοι που οι μικρές εταιρείες συνεχίζουν να λειτουργούν στην αγορά δεν αφορούν αποκλειστικά τη βιομηχανική οργάνωση, αλλά ενδιαφέρουν όλους όσους μελετούν τους θεσμούς του προηγμένου καπιταλισμού. Παρόμοια θέματα εγείρονται στην ανάλυση της «δυναμικής οικονομίας», της εξαρτημένης ανάπτυξης και της φύσης των ελίτ των σύγχρονων εταιρειών. Όμως το αν οι μικρές εταιρείες αφανίζονται πράγματι από τις γιγάντιες εταιρείες συνήθως αναλύεται με ευρείς και γενικευμένους μακροπολιτικούς ή μακροοικονομικούς όρους, χωρίς να εκτιμούνται ιδιαίτερα οι άμεσες κοινωνικές δομικές αιτίες.

Οι αναλυτές της δυναμικής οικονομίας έχουν, για παράδειγμα, προτείνει συχνά ότι η ύπαρξη μεγάλου αριθμού μικρών εταιρειών στην «περιφέρεια» εξηγείται από την ανάγκη των μεγάλων εταιρειών να μεταθέσουν τους κινδύνους των κυκλικών διακυμάνσεων στη ζήτηση ή τις αβέβαιες δραστηριότητες Έρευνας και Ανάπτυξης. Η αποτυχία αυτών των μικρών εταιρειών δεν θα έχει αρνητική επίπτωση στα κέρδη των μεγάλων εταιρειών. Προτείνω ότι οι μικρές εταιρείες στο πλαίσιο της αγοράς είναι δυνατόν να συνεχίσουν να υπάρχουν διότι ένα πυκνό πλέγμα κοινωνικών σχέσεων επιστρώνεται στις επιχειρηματικές σχέσεις που συνδέουν αυτές τις εταιρείες και μειώνει τις πιέσεις για συγχώνευση. Αυτό το γεγονός δεν αποκλείει τη μετάθεση του κινδύνου ως εξήγηση που έχει μια συγκεκριμένη εγκυρότητα. Όμως η εξήγηση της έδρασης μπορεί να είναι πιο χρήσιμη στην εξήγηση του μεγάλου αριθμού μικρών εταιρειών που δεν χαρακτηρίζονται από θέση δορυφόρου ή περιφερειακή θέση. (Για μια συζήτηση του εκπληκτικής σε

έκταση απασχόλησης σε μικρές εταιρείες, βλέπε Granovetter 1984). Αυτή η ερμηνεία περιορίζεται σε άμεσες αιτίες – λογικά οδηγεί αλλά δεν απαντά σε ερωτήματα σχετικά με το γιατί, πότε και σε ποιους τομείς η αγορά εμφανίζει διάφορους τύπους κοινωνικής δομής. Όμως τα ερωτήματα αυτά, που συνδέονται με ένα περισσότερο μακρο-επίπεδο ανάλυσης, δεν θα εγείρονταν χωρίς την προγενέστερη εκτίμηση της σημασίας της κοινωνικής δομής στην αγορά.

Η ανάλυση των αγορών και των ιεραρχιών, όσο σημαντική και αν είναι, παρουσιάζεται εδώ κυρίως ως αποσαφήνιση. Πιστεύω ότι το επιχείρημα της έδρασης έχει πολύ γενική δυνατότητα εφαρμογής και ότι καταδεικνύει όχι μόνο ότι υπάρχει χώρος για τους κοινωνιολόγους στη μελέτη της οικονομικής ζωής αλλά ότι η οπτική τους απαιτείται επειγόντως εδώ. Αποφεύγοντας την ανάλυση φαινομένων που βρίσκονται στο κέντρο της καθιερωμένης οικονομικής θεωρίας, οι κοινωνιολόγοι έχουν χωρίς κανένα λόγο αποκοπεί από μια μεγάλη και σημαντική πλευρά της κοινωνικής ζωής και από την Ευρωπαϊκή παράδοση –που πηγάζει ειδικότερα από τον Μαξ Βέμπερ– σύμφωνα με την οποία η οικονομική δράση θεωρείται μια ειδική, αλλά σημαντική, κατηγορία κοινωνικής δράσης. Ελπίζω να έδειξα σε αυτό το δοκίμιο ότι το πρόγραμμα αυτό του Βέμπερ είναι σύμφωνο προς ορισμένες αντιλήψεις της σύγχρονης δομικής κοινωνιολογίας, από τις οποίες ταυτόχρονα διευρύνεται.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

