

Владимир Ментус
Институт друштвених наука
Београд

УДК: 321.015
Прегледни рад
Примљен: 05.07.2014

ДРУШТВЕНА МОЋ У ТЕОРИЈАМА РАЗМЕНЕ - ХОМАНСОВА И БЛАУОВА СХВАТАЊА ОДНОСА МОЋИ И РАЗМЕНЕ*

Као што је друштвена размена један од кључних појмова у друштвеном животу, за теорију размене се може рећи да је једна од битнијих у социологији. Исто тако, још један појам од кључног значаја за друштвену стварност и друштвене науке је друштвена моћ. Теорија друштвене размене пружила је значајан допринос изучавању моћи, међушим, теоретичарима који припадају тој парадигми је у научној литератури поједино занемарен поменути значај. Стога је предмет овог рада друштвена моћ са савременим теоријама размене, првенствено теорија Џорџа Хоманса (George Homans) и Петера Блауа (Peter Blau). Структура рада је следећа: прво су украјинско описана основна начела теорије размене, затим је представљен однос појмова друштвене моћи и размене, и коначно представљено је, уз поједине критичке осврте, Хомансово и Блауово тумачење тог односа.

Кључне речи: друштвена моћ, друштвена размена

ОСНОВНА НАЧЕЛА ТЕОРИЈЕ РАЗМЕНЕ

Теорија размене разматра односе између друштвених јединица кроз призму добровољних реципрочних трансакција. Ту се појединац сматра генерално рационалним бићем, које искључиво тежи личној максимизацији корисности. Ослањајући се на неокласичну економију и бихевиоризам, теорија налаже да, у доношењу одлука везаних за своје делање, актер свесно прорачунава добитке и губитке које би му донели потенцијални исходи и на основу тога усмерава своје одлуке и понашање; актери, према томе, у свакодневним ситуацијама (које не морају бити интерперсоналне, већ и када, рецимо, укључују само појединца и његово “недруштвено” окружење) увек делају онако како сматрају да ће постићи највећу корисност за себе у датом тренутку. Друштвени односи, тако, обликовани су тежњама актера да сваки од њих, унутар датог односа, истовремено

*Рад је резултат истраживања у оквиру научно-истраживачког пројекта бр. 179039 који финансира Министарство просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије.

тежи максимизацији личне корисности (задовољавању својих мотива у што више могућој мери). Процеси друштвене размене, тако, заправо су односи унутар којих два (или више) актера остварују обостране (вишестране) користи путем међусобног, добровољног трансфера одређених ресурса.

На актерову укупну корисност (или како теоретичари размене често кажу - профит) која проистиче из одређене акције, утичу добици (приходи) и трошкови, или инструменталистички (оперантно) речено - награде и казне које та акција доноси. Конкретније, профит је једнак приходима умањеним за трошкове, проистеклих из датог понашања. И приходе и трошкове овде, наравно, треба схватити у најширем смислу, као било шта што може носити икакву вредност према перцепцији актера, како материјалну тако и нематеријалну. Добици и трошкови у једној тачки времена су, даље, кључна детерминанта будућег понашања појединаца у сличним ситуацијама; видеће се касније на који начин. Размена између два актера карактерисана је узајамном привлачношћу са једне, и међузависношћу, са друге стране; ове су одређене могућношћу снабдевања другог наградама. Размене су, даље, регулисане нормама као што су реципроцитет и праведност, и да би се одржале, кључни су међусобно поверење и посвећеност.

И поред тога што теорија размене може да буде од великог значаја у, првенствено, објашњавању односа моћи и зависности, различитих процеса међусобне привлачности, па и формирања група и унутаргрупних норми (Storanzano & Mitchell, 2005; Cook & Rise, 2003; Thye, 2000), ова теорија се суочава и са озбиљним ограничењима. То су, првенствено, претерана склоност ка методолошком индивидуализму и свођење друштвене структуре на скуп међуличних односа, првенствено дијадних размена или мрежа размене, без узимања у обзир ширег институционално-структурног контекста, затим, посматрање актера као исувише рационалних и егоистичних, а људског понашања и друштвених односа уопште као односа размене, па и редуковање размене на економску трансакцију или психички процес (White & Klein, 2002; Zafirovski, 2005; Cook & Rise, 2003; Molm, 2005).

ДРУШТВЕНА РАЗМЕНА И ДРУШТВЕНА МОЋ

Односи размене су, као и све друге врсте друштвених односа, неизбежно повезани са неједнаком расподелом моћи: “сви друштвени односи укључују односе моћи. Не постоји чисто хоризонтални друштвени однос” (Touraine, 1988, према: van Nam, 2010: 3). Да би се могла сагледати веза између појмова друштвене размене и друштвене моћи, најпре би требало понудити њихова одређења. Што се друштвене моћи тиче, иако је реч о појму можда кључном за друштвени живот, постоји велики број различитих схватања истог. На пример, само нека од њих су: функционалистичко (моћ као посредник у остваривању колективних ци-

љева и интереса), марксистичко (моћ као капацитет класе да оствари своје интересе), микрополитичко (моћ као посредник кроз који се одигравају свакодневни микро-процеси), елитистичко или “једнодимензионално” (моћ као успешан покушај доношења одлука о питањима око којих постоји опажљив и отворен сукоб интереса), плуралистично или “дводимензионално” (уз претходно, укључује и тзв. доношење неодлука, где се спречава могућност доношења одлука које могу бити непожељне), радикално или “тродимензионално” (уз претходна, укључује и контролу над политичком агендом кроз идеолошке процесе обликовања преференци и потреба) итд. (Olga, 1996: 70-87).

Веберово (Weber), веома утицајно одређење моћи, гласи: “изгледи да се у оквиру једног друштвеног односа спроведе сопствена воља упркос отпору, без обзира на чему се заснивају ти изгледи” (Вебер, 1976: 37). Ман (Mann) одређује моћ у најопштијем смислу као “могућност да се следе и постижу циљеви кроз овладавање над окружењем” (Mann, 1986: 6), при чему, када је друштвена моћ у питању, постоји разлика између колективне и дистрибутивне моћи. Док потоња почива на овладавању над другим људима и оличена је у поменутој Веберовој дефиницији, прва почива на сарадњи појединаца која повећава њихову здружену моћ над трећом страном или природом.¹ И Гиденс (Giddens) прави исту разлику (Giddens, 1979, према: Gaventa, 2003: 7).²

Воља се може спроводити без обзира да ли уопште постоји неко други, и без обзира да ли тај неко пружа отпор. Што се успешније та воља може спроводити, то је знак веће моћи. Овде је битна искључиво друштвена моћ, што значи да њено коришћење мора бити у контексту односа који укључује бар два различита (индивидуална или колективна) актера, при чему се остаје при томе да испољавање отпора може, али не мора постојати. На меру поседовања моћи утиче велики број чинилаца и они се могу назвати основама моћи или ресурсима. Ресурси моћи се могу одредити као “средства помоћу којих један актер може да утиче на понашање других актера” (Baldwin, 1980: 500) или као “посредник кроз којег се моћ испољава” (Giddens, 1979, према: Mann, 1986: 6). Како је моћ та од које зависи максимизација актерове корисности, он непрекидно тежи увећању исте - максимизација моћи отвара пут максимизацији корисности, што се може остварити и путем размене. Увећање моћи, дакле, према овој теорији, треба посматрати у контексту саме корисности: актер тежи увећању моћи на онај начин и у оноликој мери колико је то нужно за стицање највећег могућег профита. Као што на меру поседовања моћи утичу различите основе, тако је за ње-

¹ У већини друштвених односа ове две врсте моћи су испреплетане (ibid.).

² У литератури је нашироко прихваћена разлика између ова два концепта: “моћ над”, која је конфликтна, и “моћ да”, која је консензуална природе (Molm, 1997).

но испољавање централни појам интереса. Како сваки актер дела онако како мисли да је у његовом (укупном, дугорочном) интересу, и отпор може постојати само уколико неко од актера увиђа да је моћ коју неко други користи у нескладу са његовим интересима.³ У смислу истоветности интереса приликом коришћења моћи, могу се разликовати моћ против нечијег интереса и она која је у складу са овим. Интереси се овде поимају искључиво у субјективном смислу - актери делају у складу са личном проценама укупних корисности одређених исхода (у складу са тренутним могућностима) тј. “њихови интереси се везују за оно што они желе или преферирају” (Lukes, 2005: 37). Подразумева се да актери не морају нужно и увек бити свесни својих “правих интереса”.⁴ Ипак, ако перципирају да им је у интересу удруживање са другим актерима, и то у корист свакога од њих, и до тог удруживања дође - може се говорити о размени.

Карен Кук (Karen Cook) дефинише размену као “однос сачињен од добровољних трансакција које укључују трансфер ресурса између два или више актера у циљу постизања добити свакога од њих”.⁵ При томе, како је поменуто, ресурси обухватају било какву активност или добро које се сматра вредним (корисним), а актери могу бити како индивидуални, тако и колективни. Сваки однос размене је неодојив од друштвене моћи, јер је управо моћ (и њено увећање) та због које се и уз чије се коришћење улази у однос размене. Остваривање заједничке добити путем друштвене размене, може значити да оба (сви) актери стичу корист, дакле, испољавање моћи не мора повлачити и исход са нултим збиром.

У циљу сагледавања повезаности између појмова моћи и размене, било би корисно навести Ронгову (Wrong) поделу типова утицаја. Према овом теоретичару, моћ се изједначава са намерним утицајем; утицај који је ненамераваан, не би био повезан са моћи:

Главни типови моћи овде су присила, манипулација, убеђивање и ауторитет. При томе, Ронг физичку присилу одређује као наношење штете нечијем телу (насилна физичка присила) и као штетан утицај на друге помоћу свога тела, али не наношећи директну физичку штету другима (ненасилна физичка присила), затим, психичку присилу као наношење емоционалне или менталне штете, манипулацију као намеран утицај на некога ко тога није свестан, убеђивање

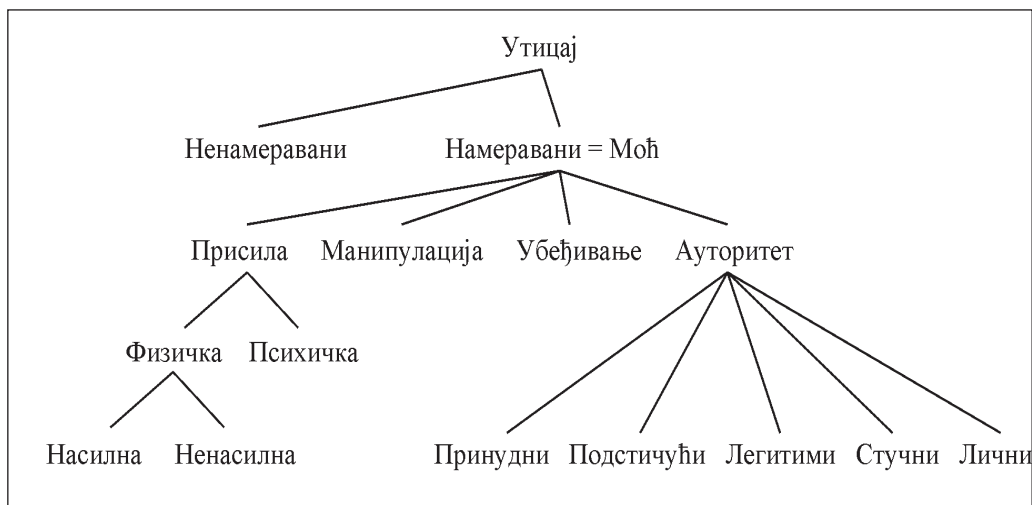
³ Да ли ће доћи до отпора, опет, зависи од актерове процене могуће корисности крајњег исхода путем отпора.

⁴ “Прави интереси” могли би се одредити као они према којима би актери усмеравали понашање када би унапред, уз тзв. савршену информисаност, били у стању да бирају између различитих исхода који би произашли из тог понашања.

⁵ Размене, тако, могу бити дијадне или, у случају да у њој учествује више од два актера - тзв. мреже (размене) (Cook, 1977: 64).

као изношење аргумената, прелога или опомена, након чега објекат може независно преиспитати њихов садржај у светлу својих вредности и циљева, а ауторитет као успешно наређење или забрану (при чему су подтипови ауторитета: принудни - почива на уверењу да носилац ауторитета може или жели да употреби силу; подстичући - заснован на подстицају, или нуђењу награде за повиновање; легитимни - заснован на признатом праву да се заповеда; стручни - почива на уверењу да носилац ауторитета поседује одређену стручност, знање или вештине; лични - почива на личним квалитетима носиоца ауторитета, према перцепцији објекта) (Wrong, 1979: 21-64).

Шема 1: Ронгова типологија утицаја. Извор: Wrong, 1979: 24.



Овде се може приметити повезаност између подстичућег ауторитета и односа размене: "...неједнака расподела било чега што људска бића желе или траже може у принципу да постане основа за подстичући ауторитет. Такозвани теоретичари размене генерализују модел размене на тржишту тако да укључи све друштвене односе, оне који укључују размену услуга, али и психичких добробити као што су емоционална подршка, пријатељство, прихватање, углед и љубав, као и новца и материјалних добара" (Wrong, 1979: 48). И заиста, уколико постоји повратна трансакција (обострано подстицање и "повиновање"), тако да обе стране након исте профитирају у односу на стање пре трансакције, размена заправо може да се изједначи са узајамним коришћењима подстичућих ауторитета. Размена је, дакле, само један од облика односа унутар којег актери користе моћ и један од начина да исти личну моћ увећају, а профитирање свих стра-

на у односу на стање пре размене је оно што разликује размену од других облика коришћења моћи.

Као што је поменуто, научна литература која се односи на друштвену моћ, чак и она релативно новија (нпр. Naugaard, 2006; Joseph, 1988; Stewart, 2001; Westwood, 2002), потпуно занемарује значај теоретичара друштвене размене у том контексту.⁶ У наставку овог рада представљено је тумачење односа друштвене моћи и размене од стране два најзначајнија теоретичара унутар ове парадигме, Џорџа Хоманса и Петера Блауа, уз пропратне критичке осврте на поједина њихова гледишта.

ХОМАНСОВА СХВАТАЊА РАЗМЕНЕ И МОЋИ

Хомансов фокус је на тзв. елементарном друштвеном понашању (*elementary social behavior*), тј. на понашању друштвених јединица унутар односа које је универзалне природе, изловано од свих инититуционалних и нормативних ограничења. Иако су истраживања на која се позива скоро сва рађена у тада новије време у Сједињеним Америчким Државама, закључци, сматра он, важе универзално. Видећемо на који начин се овај Хомансов став може бранити, и то од врло честих критика упућених његовој теорији - да је применљива само на друштва више индивидуалистичког типа.

Хомансова социологија заснована је на Скинеровој (Skinner) бихејвиористичкој психологији. У једном од својих експеримената, Скинер је једног изгладнелог голуба затворио у кутију у коју је повремено спуштао једну округлу мету. Сваки пут када би голуб, који је насумице кљуцао по простору, кљуцнуо у ту мету, споља му је сипана одређена количина зрневља коју је он затим јео. После одређеног броја случајног понављања овог процеса, голуб је “схватио” да ће му кљуцање у мету “донети” храну, тј. помоћу тзв. инструменталног условљавања је научен да кљуца у мету. Зато ће кљуцати у њу све док не буде сит зрневља. Уколико голуб након што је научен да кљуца у мету, кљуцне у њу, а не добије зрневље, почеће да испољава агресивно понашање (исто као што показује знакове задовољства у случају добијања хране). Он, дакле, улаже (троши) своју енергију и за то бива нагађен храном, (позитивним) поткрепљивачем, који “јача” његово скорашње понашање.⁷

На основу наведеног Хоманс је извео пет пропозиција, примењених на (међу)људско понашање. Прво (пропозиција успеха), ако је у прошлости одређено

⁶ Чак су и савременије теорије размене (које се фокусирају на мреже размене), у којима су односи моћи још наглашенији, у том смислу такође занемарене.

⁷ Храна у овом примеру се може се назвати и наградом (и користи, и добити, и вредности) и даље ће се у раду користити најчешће тај појам.

понашање било награђено, оно ће се у будућности лакше поновити. Друго (пропозиција стимулуса), понашање које је у прошлости било награђивано под одређеним околностима, пре ће се понављати у сличним околностима. Треће (пропозиција вредности), што је вреднија последица одређеног понашања, оно ће се вероватније испољавати. Али, како четврта пропозиција (лишавања-засићености) налаже, што се чешће добија одређена награда (у скоројој прошлости), свака додатна јединица те награде ће имати релативно мању корисност. И пето (пропозиција агресије-одобрења), изостанак очекиване награде изазива емоционална стања као што су љутња или агресија (Homans, 1961: 53-75).

Када актер изврши било коју акцију (из код год разлога, па и случајно), а то резултује добијањем награде, он ће бити вољан да понови ту акцију. Међутим, требало би, сматра Хоманс, обратити пажњу и на фреквенцију награђивања - што је ова фреквентнија, фреквентнија је и акција, али то не може ићи у недоглед, што ће се касније показати. Такође, што је мања фреквенција награђивања, мања је и фреквенција делања које доводи до награде. Тако је могуће да, ако након неког делања некад изостане награда, да се то деалње више никад не понови (али и да се у потпуности обнови након само једног награђивања). Било како било, награђивање има ограничени (исцрпљујући) ефекат, као што налаже четврта пропозиција; актер ће одређен облик понашања испољавати у тачно оноликој мери да му награда која уследи благо недостаје. Што је краћи временски интервал између одређеног делања и награде, то делање ће се вероватније поновити, био актер тога свестан или не. Даље, битна је и редовност награђивања - ефекат награде ће теже бити исцрпљен ако она следује у нередовним интервалима.

Стимулус чини целокупна ситуација у којој је дошло до награђивања одређеног понашања и у том смислу га треба разликовати од награде. Што је сличнији стимулус, то ће се награђено понашање у будућности лакше поновити. Тако, ако особа А награди особу Б, идентитет особе А, рецимо, је једна од околности успешне акције, и њено присуство у будућој сличној ситуацији је стимулус који чини да Б понови акцију од раније.⁸ Овде је кључан степен сличности између садашњег стимулуса и оних под којима је делање било награђено (награђивано) у прошлости. Он може варирати у огромном броју димензија, при чему је опет, наравно, веома битна Б-ова тренутна перцепција ситуације. Међутим, и ова је добрим делом резултат тога шта особа постиже тј. које је награде добијала у прошлости.

⁸ Код људи су, каже Хоманс, многи стимулуси вербални, што међусобне односе чини сложенијим него што је то код животиња, а и уједно је оно што највише разликује људска друштва од животињских (ibid., 53).

Битно је, такође, и колико награђена особа цени награду - тј. јачина или степен вредновања. Он може бити позитиван (награда), неутралан (индиферентност) или негативан (казна). Повећање награде или казне, тако, смањује или повећава могућност понављања акције. Постоје по две врсте кажњавања и награђивања - награђивање и избегавање казне и, са друге стране, кажњавање и избегавање награде. Казна је ефикаснија ако уследи после неиспољавања пожељног понашања, него после испољавања непожељног. Проблем са кажњавањем може бити што оно емотивно штетно утиче на кажњеног.⁹ Вредности су наравно, како наводи Хоманс, различите од појединца до појединца и од групе до групе, при чему су примери најопштијих вредности новац и друштвена прихваћеност.

Хоманс прави разлику између награда и по томе што неке могу брзо задовољити одређену потребу (али се убрзо и јавља поновна потреба за њима, као што је храна) и оних које слабије или скоро уопште не могу да до краја задовоље неку потребу (као што је новац) (*ibid.*, 29). Свака наредна јединица исте награде за њега има мању вредност (као што принцип опадајуће маргиналне корисности налаже) и самим тим награда постаје релативно све мање вредна. Код појединца који не добије награду коју је очекивао или добије казну коју није очекивао, вероватно ће се јавити осећај фрустрације. Оно што људи очекују одређено је њиховим искуствима и искуствима других у сличним ситуацијама. Што је вреднија награда која је изостала (а већа њена фреквенција у прошлости) или тежа казна која је уследила, осећај фрустрације ће бити већи. Фрустрација рађа агресију, а последице агресивног понашања могу имати награђујући или казни ефекат, и у зависности од тога се и агресивно понашање временом јача или потискује. Супротно томе, у случају добијања награде или избегавања казне која се очекивала, појединац ће се осећати задовољно и учиће да се понаша у складу са дотадашњим акцијама.

Када у овом смислу пише о друштвеном понашању, Хоманс се, између осталог, служи (Аристотеловим) појмом дистрибутивне правде - правде у (очекиваној) дистрибуцији награда и трошкова између особа (Homans, 1974: 245). Ту су кључна питања - да ли одређени актер добија награду, да ли је она у очекиваном обиму, као и да ли се добија онолико колико добијају (профитирају) други из околине под истим околностима.¹⁰ У случају да је појединац у релатив-

⁹ Осим што награђивање има позитиван ефекат на развој личности, додатне предности у односу на кажњавање су му што има јачи и трајнији ефекат и што доводи до учења нових облика понашања (а не само до "уздржавања од нежељеног понашања, и то из страха од казне и само догле док је претња кажњавањем актуелна") (Рот, 2003: 117).

¹⁰ На овом месту Хоманс позајмљује појам релативне депривације - појединац ће бити деприван ако увиди да други око њега имају релативно веће профите а под истим околностима, било то због мањих трошкова, већих прихода, или и једног и другог (Homans, 1961: 73).

ном губитку - може постати фрустриран; “Он не само да тражи максимум за себе, него покушава да види да нико у његовој групи не профитира више од њега” (Hомans, 1958: 606). У супротном, ако актер перципира ситуацију тако да себе види у непропорционалном добитку - може се јавити осећај кривице или самоубеђивања у неистинитост тога. Формула дистрибутивне правде коју нуди Хоманс је $P1 / P2 = R1 / R2$ тј. где су $P1$ и $P2$ инвестиције (трошкови), а $R1$ и $R2$ добици (награде). Дистрибутивна правда је задовољена ако је, дакле, једнак однос између инвестиција и награда. Како Хоманс каже, највећи број људи у највећем броју друштава осећа да је тако фер - ако су неједнаке награде за оне које имају једнаке инвестиције, или су једнаке награде за оне које немају једнаке инвестиције, може доћи до сукоба. Међутим, ту су кључни ставови актера - не значи да ће се актери увек слагати око тога шта је фер¹¹ дистрибуција награда.¹²

Наведене пропозиције се морају увек посматрати као систем међусобно зависних димензија. Тако на пример, не можемо изоловати само пропозицију успеха, јер промене у понашању нужно су повезане и са пропозицијом засићености, па самим тим и са пропозицијом вредности итд. Ако се сумирају прве три пропозиције добија се следећи закључак (што је пропозиција рационалности, накондодата у другом издању *Елементарној друштвеној понашању*): “У разматрању различитих опција, појединац ће изабрати ону за која ће, како он у том тренутку перципира, имати највећу вредност исхода помножену са вероватноћом остваривања тог исхода” (ibid., 145). Другим речима, појединац максимизује корисност прорачунавајући вредност која произилази из неког понашања и вероватноће остваривања те вредности (користи, награде),¹³ а као што је поминуто, појединчев прорачун вероватноће одређен је успешношћу у претходним

¹¹ Може изгледати парадоксално да појединци у исто време теже максимизацији корисности за себе, али и фер размени са другима. Овде је кључно питање алтруизма/егоизма у оквиру дате ситуације. Како је алтруизам, како Хоманс сматра, у основи егоизам тј. може се на њега свести (актер дела алтруистички када у датом тренутку процени да ће му то увећати корисност), онда није нелогично максимизацију личне корисности и фер размену посматрати као међусобно неискључујуће. У овом светлу се може посматрати и континуум индивидуалистичко-колективистичко - у претежно колективистичким друштвима, тако, појединци такође усмеравају делање према принципу максимизације корисности - колективне, што се, међутим, овде опет може подвести под личну корисност, са којом се ова не искључује.

¹² Чак и када се актери међусобно слажу око тога да награде треба да буду пропорционалне улагањима и доприносима, могуће је да се не слажу око тога шта чини улагања, доприносе и награде и како особе и групе треба да се означавају према овим димензијама. И опет, реч је о променљивости истих. Ипак, сматра Хоманс, унутар сваке групе би требало остварити одређени консензус о томе која је пропорција улагања и награда фер, и тај консензус одржавати (ibid., 232-64).

¹³ Уколико је вероватноћа неког исхода сигурна (једнака јединици), разматра се само корисност коју он доноси и као такав упоређује са другим могућим исходима.

сличним ситуацијама. У “једначину”, наравно, улазе и чиниоци са негативним предзнаком, који су резултат трошкова које одређени исход доноси.

Из досад наведеног може се закључити да су, према Хомансу, награђивање и кажњавање кључне детерминанте понашања. У складу са тим, његово опште одређење моћи је следеће: “Када је сет награда (за актера - В. М.) А - у поређењу са његовим алтернативама - у делању акција које би биле награђене од стране Б мањи, бар како га перципира Б, него што је сет награда (за актера - В. М.) Б у делању које ће бити награђено од стране А, и као резултат тога Б мења своје понашање на начин који одговара А, онда је А испољио моћ над Б” (ibid., 83). Једноставније речено, ко има већу могућност награђивања (због чега ће други свесно променити понашање у, за оног, жељеном правцу), он има већу моћ.

Унутар сваког односа размене, сматра Хоманс, важи тзв. принцип најмањег интереса: онај који има највише моћи је онај који ће најтеже променити понашање да би осигурао добијање награда за себе; за њега однос као целина има релативно најмању вредност (ibid., 73). Стога они који су мање моћни имају више интереса да се однос одржи и као такав функционише; најмоћнији актер унутар односа из њега извлачи релативно најмањи профит; он је најмање зависан од постојања односа. Другим речима, најмоћнији актер унутар размене је онај који има најмањег интереса да размена функционише. Он, дакле, има највеће могућности награђивања других (што ови схватају и у складу са тим усмеравају своје делање). Основе су утолико вредније (моћ је утолико већа) уколико је већа “потражња” за њима са једне и, уколико је мања “понуда” са друге стране. Такође, основе су међусобно зависне и, према Хомансу, моћ има тенденцију да се шири - повећање моћи по једној основи отвара пут повећању по другим основама. Тако, чини се да основе моћи и њихово коришћење у ствари функционишу по тржишним принципима. Различити актери се сусрећу, од којих свако поседује различите ресурсе, и на основу обостраног (свестраног) интереса (добровољно) творе однос који називамо разменом. Актери прорачунавају колики је максимум који могу да извуку на основу удруживања, и када се дође до тачке где сваки од њих извлачи максимум од других, успостављен је тзв. социјални еквилибријум.¹⁴

¹⁴ Примери размене које Хоманс, али и Блау, најчешће користе су ситуација где се даје новац у замену за робу, помоћ у замену за поштовање и прихватање и, ситуација где пролазник на улици предаје пљачкашу новац у замену за останак у животу. Ако се има у виду то да се неки однос може назвати разменом само ако су стране имале за мотив увећање корисности (у односу на стање пре трансакције), онда се вероватно само први пример може повести под размену. Последњи наведени пример, не може се подвести под размену јер онај који предаје новац у замену за живот није профитирао у односу на стање пре трансакције - ту ни нема добровољног уласка у однос са пљачкашем. Пример који се, узгред, најчешће наводи, са радницима у канцеларији се, међутим,

Хомансова дефиниција моћи, дакле, има нагласак на средствима награђивања. Хоманс, тако, критикује поменуто Веберово одређење моћи јер “нам не говори ништа о томе зашто је моћан човек у могућности да спроведе своју вољу” (ibid., 78), а као одговор наглашава поменути сет награда. Међутим, ова Хомансова допуна се чини помало проблематичном из неколико разлога. Прво, такво одређење подразумева да је за однос моћи нужен свестан односно прорачунат пристанак подређеног (подређених) актера, што не мора увек бити случај. Као такво, ово одређење не укључује односе моћи унутар било које неразмenske ситуације. Актер А може поседовати и вршити моћ над актером Б и без икакве свести потоњег о томе. Осим тога, ово одређење не узима у обзир то да се жељени утицај актера А на актера Б може вршити иако код потоњег није дошло до видљиве промене понашања.¹⁵

БЛАУОВА СХВАТАЊА РАЗМЕНЕ И МОЋИ

Према другом, за овај рад, веома битном теоретичару друштвене размене, Петеру Блауу, друштвени односи су оно из чега најчешће произилазе осећаји задовољства или незадовољства код појединаца (Blau, 1964: 14). У складу са општим претпоставкама теорије размене, путем удруживања актери су у могућности да остварују за себе различите врсте и обиме корисности што и јесте разлог због којег се удружују. Наравно, и што је овде од кључног значаја, нема свако унутар датог односа увек једнаке трошкове и добитке који проистичу из удруживања. Као и код Хоманса, не само по питању удруживања, већ и по питању свих врста акција - актери се руководе принципом максимизације корисности. Они бирају између различитих могућности, и рангирају их на основу преференција које, опет, постоје на основу ранијих искустава (из сличних ситуација) и на основу очекиваних исхода и, тако, усмеравају своје делање према ономе што у том тренутку перципирају као најпогодније.

такође тешко може подвести под размену. Искуснији радник који ради свој посао и којег прекида мање искусан радник тражећи помоћ тешко да је увећао корисност у односу на стање пре размене. То је, наравно, могуће, али не чини се најадекватнијим примером размене. У том смислу оваква ситуација суштински се не разликује од ситуације где пљачкаш пресеће пролазника на улици и такође не би се могла да се сврста у размену. Ту су различити само обими добитака и трошкова у игри и то што је у случају радника остављена (већа) вероватноћа узвраћања награде у будућности, те оваква размена може значити и тзв. потенцијалну размену, о којој ће бити речи.

¹⁵ Хоманс на једном другом месту објашњава да, најједноставније речено, особа А награђивањем особе Б стиче моћ над њим, а омогућавањем да особа Б стиче награде које не потичу директно од А - стиче ауторитет над њим. На трећем месту, пак, провлачи се одређење ауторитета као “стеченог капацитета да се дају савети, сугестије или наређења којима ће се други повиновати” (ibid., 93). Ова два исказа су, бар по питању искључивости појмова моћи и ауторитета, противречна.

Силу која наводи да се појединци удружују на своју иницијативу Блау назива социјалном атракцијом (*ibid.*, 20). Она се, дакле, заснива на очекивањима актера у вези са корисностима које ће стећи из односа са другима. У случају да се за однос заиста испостави да је награђујући за актере, ови ће настојати да однос одрже докле год је тако. Што је јача атракција, јача је и унутаргрупна кохезија. Актери теже да импресионирају оне са којима имају интерес да се удруже (теже да покажу да је удруживање са њима награђујуће - онима са којима лично перципирају да је вредно удружити се). Процес друштвене атракције води у процес друштвене размене. Актер помоћу кога је други унутар размене остварио некакву корист, на неки начин обавезује другог да буде користан за њега. Понављање оваквог обрасца јача њихову међусобну повезаност. У случају да један од актера нема шта да понуди заузврат другом, може прибећи сили, обратити се неком другом актеру или на неки други начин спровести оно што жели. Ако су и ове опције немогуће, “он нема другог избора осим да му (другом актеру - В.М.) се подреди жељама, пошто тај може да континуирано снабдевање потребним услугама учини зависном од његовог повиновања” (*ibid.*: 119). Онај ко има мање битних ресурса, другим речима, мора да се подреди другом и његовим мотивима, награђујући га моћи коју ће овај имати над њим као једино што може да “понуди”.

Блау дефинише друштвену размену као “добровољне акције појединаца мотивисане очекиваним узвраћањима, која типично заиста и уследе, од стране других” (*ibid.*, 91). Један актер добија награду од другог, што га “обавезује” да узврати, и тиме се ослободити те “обавезе”.¹⁶ Међутим, размена мора обухватати повратну трансакцију, а наведена дефиниција то не подразумева. Ако је делање актера А мотивисано очекиваним узвраћањима од стране актера Б - ту се не може говорити о размени све док то што је очекивано заиста не уследи. Ако актер Б не узврати нечим што је корисно за А, такав однос још увек не би могао да се означи као размена. Зато бисмо овакво стање могли назвати потенцијална размена - стање у којем је један од актера “задужен”, али још увек није извршена повратна трансакција.¹⁷

¹⁶ Блау наводи пример размене између донатора, који добровољно донира новац не очекујући нешто заузврат директно од особе којој је донација намењена, већ рецимо, за углед у својој околини (*ibid.*, 92). Ова врста делања, међутим, чак ни према дефиницији самог Блауа не би могла да се сврста под размену.

¹⁷ Ово је у тесној вези са разликом која, у оквиру теорије, постоји између тзв. преговарачког и реципрочног типа размене. Док први одликује заједнички процес доношења долука, уз заједнички договор око услова размене, други одликује одвојен допринос процесу размене, који се, дакле, не заснива на преговарању. Овде један актер започиње размену чинећи нешто што ће другом донети корист, при томе не знајући да ли ће, када, и у којој мери други узвратити. Међусобним узвраћањима развијају се разменски односи (Molm et al., 1999).

Као Хоманс, и Блау тврди да, ослањајући се на принцип опадајуће маргиналне корисности, профити из размене опадају са бројем размена (*ibid.*, 90). Тако, додатне јединице корисности које се остварују нису више вредне трошкова задобијања истих, и тачка у којој се ово дешава за оба актера, често након “подешавања” пропорције према којој се размењују награде, је ниво трансакције најприхватљивији за оба актера; и ту ће се вероватно стабилизovati пропорција размене. Постоји, дакле, фаза где још није стабилована пропорција размене, када актери заснују међусобни однос, а пре него што су заједничке норме или циљеви међу њима јасно искристалисани.¹⁸ Тада предности које се стичу уласком у размену намећу потребу за интеракцијом, и процеси размене служе као механизми за јачање те интеракције. Коначно, у даљој фази развоја размене, јављају се групне норме које регулишу пропорције трансакција. Нужан услов постојања размене је да актери (у интересу настављања добијања потребних награда), испуњавају своје “обавезе” које су стекли примањем награда од других унутар односа.

Друштвена размена захтева поверење да ће други испунити “обавезе” јер нема начина да се у то буде сигуран. Ови односи, међутим, развијају се у спорим процесима, почевши минорним трансакцијама уз малу дозу поверења и ризика; како, даље, међу актерима јача међусобно поверење и повезаност са извлачењем корисности унутар дате размене, ови процеси се понављају и постепено шире.¹⁹ На њих утичу фаза у развоју и карактер везе, природа добитака и трошкова који произилазе из везе и друштвени контекст у којем се размена одиграва. Трошкови, иначе, могу бити инвестирајући (улагање ресурса), директни (искушавање казне) и опортунитетни (пропуштене награде које су се могле остварити другачијом акцијом) (*ibid.*, 101).

Моћ се, тако, према Блауу, односи на “све врсте утицаја између особа или група, укључујући и разменске трансакције, где један подстиче друге да се повинују његовим жељама награђујући их за то” (*ibid.*, 115). На другим местима, касније, Блау и кажњавање и претњу кажњавањем сматра чиниоцима моћи. Разлика између награда и казни лежи у разлици између стања пре и након вршења трансакције: уколико је актер у лошијем положају него што је био пре почетка трансакције, реч је о примењеним негативним санкцијама, а ако је у бољем положају - о позитивним. Међутим, да би један актер могао имати моћ, Блау, за

¹⁸ Друштвена размена се, како истиче Блау, разликује од економске, где је тачно дефинисано ко шта даје и добија, па је “крсталисање” трансакција унутар размене знатно једноставније и брже (*ibid.*, 93).

¹⁹ Блау додаје да актери не би требало да буду прекомерни у узвраћању, јер други актер то може схватити као улог за обимнију размену него што је спреман да лично приступи (*ibid.*, 1964: 94).

разлику од Хоманса, сматра да је потребан изванредан континуитет зависности једног актера у односу на другог - моћ се не изражава у ситуацији када актер А награди актера Б, све док не постоји континуитет зависности актера Б од актера А. Тек када тај континуитет обавезе актера Б да не само узврати услугама, него и да се повинује директивама упућених од стране А - манифестује се моћ. Међутим, изражавање моћи може бити повратно. Оно је инхерентно асиметрично и заснива се, слично као код Хоманса, на мрежи могућности да се управља наградама (и казнама) према другима. Да би постојала моћ у односу на неког, битна је, дакле, независност од тог неког. Међузависност и заједнички утицај једнаке јачине тако значе одсуство моћи. Моћник је, дакле, онај који је у већој могућности да успешно снабдева подложника одређеним вредностима, нарочито онима која су више тражена или ретка.

Ако актер А континуирано снабдева актера Б вредношћу коју не може пружити ниједан други актер, и ако нема нечега чиме би актер Б могао за то да узврати, та једносмерна зависност чини да Б мора да се повинује захтевима изреченим од стране А, у циљу даљег добијања награда. Разлике у моћи настају, дакле, неједнакостима у међусобним обавезама и надметању за (ретка) добра. Услови моћи, тако, су следећи: актер Б може актеру А, који га снабдева наградама, узвратити нечим што актер А вреднује. Друго, Б може наћи неког другог актера који ће га снабдевати тиме што он вреднује. Треће, Б може присилити А да му обезбеди то што он вреднује. Најзад, Б може одустати тј. убедити себе да му вредност коју му обезбеђује А - не треба, вероватно налазећи неку замену за исту. Уколико се Б не може ослонити ни на једну од ових могућности, он се мора подредити актеру А.²⁰ Тако настаје од-

²⁰ Ову идеју Блау преузима од, на жалост, недовољно познатог теоретичара Ричарда Емерсона (Richard Emerson). Укратко, за Емерсона, друштвени односи најчешће захтевају постојање узајамних зависности између актера. Б зависи од А уколико тежи циљевима за чије су постизање потребне одговарајуће акције А. Моћ да се утиче или контролише други, дакле, почива на контроли ствари које неко вреднује, и која може варирати. Зависност Б од А је директно пропорционална тзв. мотивационим инвестицијама (тражњом) за циљевима који су повезани са А и обрнуто пропорционална могућношћу да Б оствари те циљеве ван односа А-Б. Овим чиниоцима Џејмс Капоразо (James Caporaso) додаје и обим контроле добра В од стране актера Б (Caporaso, 1978, према: Baldwin, 1980: 500). Најзад, моћ коју актер А има над Б једнака је зависношћу Б од А, а одређује се као "износ отпора који може бити превазиђен" (Emerson, 1962: 32). Како моћ није једностране природе, тзв. предност у моћи једнака је обиму моћи А умањеног за обим моћи Б, а кохезија је једнака (зависност А + зависност Б) / 2 односно, просечној вредности зависности. Емерсон, такође, уводи појам тзв. балансирајуће операције у циљу објашњења механизма могуће промене ових односа. Тако, ако је Б зависан од А, он може да смањи мотивационе инвестиције за циљеве који су повезани са А или да развије алтернативне изворе за остваривање својих циљева. Са друге стране, А може настојати да повећа мотивационе инвестиције за Б или да умањи значај алтернативних извора за остваривање Б-ових циљева.

нос у којем актер А поседује моћ над актером Б. Снабдевање вредностима, дакле, неминовно развија моћ. Моћ је континуирана зависност, а награђивање значи само потенцијалну моћ, док нема континуираног снабдевања наградама. Дакле, свако поседује бар некакав обим потенцијалне моћи, али само онај ко континуирано снабдева другог наградама заправо има праву моћ. Посматрано из угла моћника, битно је да подложник нема нешто што овај вреднује, да не постоје алтернативне могућности задовољења подложникових потреба, да не може бити присиљен да се повинује и да се мора одржати подложникова перцепција вредности које овај има.²¹

Међутим, делује парадоксално да ако један актер не поседује ресурсе којима би привукао другог, мора да му се подреди у циљу стицања награда - тако што ће узвратити нечим што овај вреднује. Подложниково делање, тако, ипак може бити од неке вредности за моћнијег, па, уколико подложник и даље има користи (веће него трошкове) из односа и у њега добровољно ступа, реч је о односу размене. Уколико подложник не би имао интереса да наставља са односом, останак у истом би се заснивао на присили. Генерално, када је у питању однос размене, ту је заправо увек реч о одређеном степену међузависности, па чак и, како је већ речено - међусобног подређивања. Актери се један другом “потчињавају”, али одатле извлаче и користи; уколико је принцип дистрибутивне правде задовољен, размена између њих ће несметано функционисати. То што континуирана зависност рађа моћ, не значи да манифестовања моћи нема и ван односа чисте подређености.

Блауова схватања размене и моћи, тако, суштински се не разликују од Хомансових. Међутим она, иако представљају веома корисну допуну Хомансових схватања, у једном делу се такође чине проблематичним: ако је искључиво зависност која је континуирана предуслов за “праву” и “чисту” моћ, поставља се питање шта је са ситуацијама где нема никакве трајније и дугорочне интеракције. Зар “права” моћ у таквим ситуацијама не може бити испољена? Због тога се инсистирање да је за моћ потребан континуитет зависности, ипак, чини сувишним. Осим тога, проблем са Блауовим концептом може би-

²¹ Блау скреће пажњу да ће моћни актери који су умерени у свом испољавању моћи (у перцепцији подложника) пре стицати друштвено прихватање, што “легитимизује њихов ауторитет и јача њихов контролишући потенцијал” (Blau, 1964: 221). Уколико се моћ, међутим, користи експлоататорски, долази до “социјалног одбацивања” или чак до супротстављања од стране подложника. Моћник у оваквим ситуацијама мора знати да балансира јер ниједна од ових крајности није пожељна за групу. Уколико појединац има претерано изражену вољу за моћ, или ако даје премало на значају друштвеном прихватању од стране осталих, може лако испољавати моћ више него што му је то реално потребно.

ти и његова неодређеност: ту остаје нејасно која је граница која би одређивала да ли је зависност континуирана или није, а што је у ствари, кључно за рађање и одржавање подређености.

ЗАКЉУЧАК

Друштвена размена је једна од ситуација у којој долази до манифестовања моћи умешаних актера. Постоје разне врсте коришћења моћи, али када се говори о врстама друштвене моћи, чини се веома битном подела на моћ коју користе (чије основе користе) актери који имају међусобно супротстављене интересе и циљеве, и на моћ коју користе актери у циљу остварења неких заједничких интереса. Потоњу врсту можемо довести у везу за разменом.

Најутицајнији теоретичари размене, Хоманс и Блау, увиђају значај који друштвена моћ има за односе размене. За поседовање моћи заиста је кључно контролисати ресурсе који могу одређивати туђу корисност. Ти ресурси могу обухватати било шта што је употребљиво у сврху кажњавања/награђивања тј. наношења штете/користи. Теорија размене, међутим, подразумева нужну свесност актера о себи и свету око себе, видљивост, као и добровољност ступања у интеракцију, што може представљати проблем у разматрању односа моћи. Тиме је експланаторна моћ теорије прилично ослабљена, и то карактерише индивидуално-рационалистичке и бихејвиористичке приступе уопште: сваки облик и однос моћи који није видљив, или који је видљив - а да из њега не произилази профитирање свих умешаних страна, не могу да се објасне овим приступом. Дале, немоћ актера Б у односу на актера А заиста значи зависност Б од А. Та зависност се управо заснива на перцепцији вредности од стране Б. Моћан актер, А, међутим, не мора бити директно онај ко снабдева Б наградама, већ мора бити онај ко спроводи своју вољу над Б тако што је у позицији да контролише његову корисност, био потоњи тога свестан или не и пристајући на то или не.

Тако, и А и Б непрекидно теже увећању моћи и задовољењу својих потреба, између осталог, користећи исте мотиве оног другог. Теоретичари друштвене размене су и те како свесни да актери могу да се понашају и другачије него што их по природи сматра разменска парадигма (да постоје и облици понашања који се не могу објаснити разменом), али, што би се Хоманс оградао “ниједно објашњење никад не успева (да објасни све – В. М.). Сва објашњења морају оставити неке ствари необјашњене, и моја можда остављају више него (што оставља - В. М.) већина” (Homans, 1961: 14).

ЛИТЕРАТУРА

- Baldwin, D. (1980). Interdependence and Power - A Conceptual Analysis. *International Organization*, 34 (4): 471-506.
- Blau, P. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York: John Wiley & Sons.
- Cook, K. (1977). Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations. *The Sociological Quarterly*, 18 (1): 62-82.
- Cook, K. and Rise, E. (2003). Social Exchange Theory. In: J. Delamater (ed.), *Handbook of Social Psychology*, New York: Kluwer/Plenum, pp. 53-76.
- Cropanzano R. and Mitchell, M. (2005). Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review. *Journal of Management*, 31(6): 874-900.
- Emerson, R. (1962). Power-Dependence Relations. *American Sociological Association*, 27(1): 31-41.
- Gaventa, J. (2003). Power after Lukes: An overview of theories of power since Lukes and their application to development. Brighton: Participation Group, Institute of Development Studies.
- Haugaard, M. (2006). *Power: a reader*. Manchester: Manchester University Press.
- Homans, G. (1958). Social Behavior as Exchange. *American Journal of Sociology*, 63(6): 597-606.
- Homans, G. (1961). *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace Jovanovich.
- Homans, G. (1974). *Social Behavior: Its Elementary Forms* (друго издање). New York: Harcourt, Brace Jovanovich.
- Joseph, S. (1988). *Political theory and power*. New York: E. J. Brill.
- Lukes, S. (2005). *Power: A Radical View* (друго издање). London: Macmillan.
- Mann, M. (1986). *The Sources of Social Power: A History of Power from the Beginning to A.D. 1760*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Molm, L. (1997). *Coercive Power in Social Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Molm, L. (2005). Homans, Geogre. In: G. Ritzer (ed.), *Encyclopedia of Social Theory*, vol 1. Thousand Oaks: SAGE Publications, pp. 381-385.
- Molm, L; Peterson G. and Takahashi N. (1999). Power in Negotiated and Reciprocal Exchange. *American Sociological Review*, 64(6): 876-890.
- Olga, J. (1996). *Power, Ideology, and Control*. New York: Springer.
- Рот, Н. (2003). *Основи социјалне психологије*. Београд: Завод за уџбенике и наставна средства.
- Stewart, A. (2001). *Theories of power and domination: the politics of empowerment in late modernity*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Thye, S. (2000). A Status Value Theory of Power in Exchange Relations. *American Sociological Review*, 65 (3): 407-432.
- van Ham, P. (2010). *Social Power in International Politics*. New York: Routledge.
- Вебер, М. (1976). *Привреда и друштво I*. Београд: Просвета.
- Westwood, S. (2002). *Power and the social*. London: Routledge.
- White, J. and Klein, D. (2002). *Family Theories*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Wrong, D. (1979). *Power: Its Forms, Bases, and Uses*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Zafirovski, M. (2005). Social Exchange Theory under Scrutiny: A Positive Critique of its Economic-Behaviorist Formulations. *Electronic Journal of Sociology*, 7: 1-40.

Vladimir Mentus
Institute of Social Science
Belgrade

Summary

SOCIAL POWER IN EXCHANGE THEORIES - HOMANS'S AND BLAU'S CONSIDERATIONS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN THE POWER AND THE EXCHANGE

Since social exchange is one of the key concepts in the social life, the exchange theory can be one of the most important within sociology. Also, another crucial concept to the social reality and social sciences is social power. The theory of social exchange has provided a significant contribution to the study of power; however, this contribution of theorists who belong to exchange paradigm is completely neglected within scientific literature. Therefore, the subject of this paper is social power from the perspective of the exchange theory, particularly the theories of George Homans and Peter Blau. The structure of the paper is as follows: first, the basic principles of the exchange theory are briefly described, then the relationship between concepts of social power and exchange is presented, and finally Homans's and Blau's interpretations of that relationship are exposed, along with the critical scrutiny of these interpretations.

Keywords: social power, social exchange