

**st. kpt. dr Barbara Szykuła-Piec**

*Wydział Inżynierii Bezpieczeństwa Cywilnego*

*Szkoła Główna Służby Pożarniczej*

## **Propozycja zastosowania wybranych elementów teorii wymiany w celu identyfikacji procesów integracji społecznej w kontekście kształtowania bezpieczeństwa**

### **Abstrakt**

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na możliwość wykorzystania wybranych konstruktów teorii wymiany, do modelowania interakcji społecznych. Nie byłoby nic nowego w tym ujęciu, gdyby nie fakt zakotwiczenia rozważań w kontekście potrzeb, a ściślej mówiąc, dostarczania bezpieczeństwa i wzajemnym udziale w jego kreowaniu. Autorka zakłada, że bezpieczeństwo – zdefiniowane jako usługa dostarczana przez państwo w sposób kolegialny – może być istotnym przedmiotem wymiany społecznej. Przez prześledzenie wybranych teorii potrzeb, hierarchizujących konieczność ich zaspokajania oraz przywołanie głównych tez twórców teorii wymiany, podjęto próbę ukierunkowania rozważań na rodzaje interakcji oraz na to, co warunkuje ich istnienie.

**Słowa kluczowe:** bezpieczeństwo, potrzeba, interakcje, teorie wymiany, teorie potrzeb, zaufanie

## **The Proposal of Using Selected Elements of Exchange Theory in Order to Identify the Social Integration Processes in Security Shaping**

### **Abstract**

The aim of this study is to draw the attention to the possibility of using selected constructs of the exchange theory to the model of social interactions. There would be nothing new in this approach, if not the fact anchor considerations in the context of the needs, and more specifically the provision of the security and mutual participation in its creation. The author assumes that security defined as a service

provided by the state in a collegial way can be an important subject of the social exchange. Through selected theory of needs which hierarchies and also recalls the main founders of the exchange theory an attempt to focus discussion on the forms of the interaction, and on the factors which determine their existence was made.

**Keywords:** security, need, interactions, exchange theories, needs theories, trust

## Wprowadzenie

Wiek XXI od samego początku obfitował w tragiczne zdarzenia. To początek ery terroryzmu zdefiniowanego współcześnie jako „różnie umotywowane ideologicznie, planowane i zorganizowane działania pojedynczych osób lub grup skutkujące naruszeniem istniejącego porządku prawnego, podjęte w celu wymuszenia od władz państwowych i społeczeństwa określonych zachowań i świadczeń, często naruszające dobra osób postronnych. Działania te realizowane są z całą bezwzględnością, za pomocą różnych środków (przemoc fizyczna, użycie broni i ładunków wybuchowych), w celu nadania im rozgłosu i celowego wytworzenia lęku w społeczeństwie” [13]. To także czas klęsk żywiołowych, m.in.: fali upałów w południowej i wschodniej Europie na przełomie lipca i sierpnia 2003 r., huraganu Katrina w sierpniu 2005 r. w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej, w którym życie straciło prawie 2 tys. ludzi, trzęsień ziemi na Haiti w styczniu w 2010 r. (życie straciło 230 tys. osób), u wybrzeży Honsiu w Japonii w marcu 2011 r., którego konsekwencją była m.in. katastrofa w elektrowni jądrowej w Fukushima czy chociażby niszczycielski huragan Irma, który na przełomie sierpnia i września 2017 r. spustoszył Wyspy Karaibskie. Agresja towarzysząca ludzkości od zawsze, w tak trudnych chwilach wzmaga się i przyjmuje różne oblicza, stając się trudnym do opanowania zagrożeniem. Szerzenie się nienawiści, rozbrzmiewające hasła faszystowskie, niweczenie i burzenie ładu społecznego etc., to zbiór niebezpieczeństw mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie społeczeństw. Towarzyszący ludzkości stan zagrożenia i niepokoju implikuje postrzeganie bezpieczeństwa jako priorytetowego produktu usługowego<sup>1</sup>.

---

1 Bezpieczeństwo jako rodzaj towaru zostało zdefiniowane w artykule B. Szykuła-Piec, R. Piec, *Koszty bezpieczeństwa jako produktu usługowego*, „Zeszyty Naukowe SGSP” 2017, nr 62 (2), tom 2, s. 153–169.

W natłoku rozmaitych rozważań teoretycznych oscylujących wokół analiz formalnych struktur organizacyjnych najwyższych szczebli oraz integracji działań w obszarze bezpieczeństwa, nie można pominąć pewnych określonych paradygmatów z obszaru nauk społecznych, wypracowanych w toku badań naukowych. Wyjściowym założeniem jest zdefiniowanie bezpieczeństwa jako jednej z podstawowych potrzeb człowieka. Bez zagwarantowania jej, ani człowiek jako jednostka, ani całe społeczeństwa, nie mają szans na rozwój i prawidłowe funkcjonowanie. Rozpatrując kwestie związane z zaspokajaniem potrzeb człowieka, należy niewątpliwie prześledzić kilka znaczących teorii poświęconym tym zagadnieniom.

### **Teorie potrzeb w kontekście relacji z otoczeniem**

Dyscypliną naukową, w której powstały najbardziej znaczące teorie potrzeb, jest psychologia. Teorie te, w oparciu o dorobek empiryczny, obejmujący m.in. identyfikowanie, definiowanie potrzeb w odniesieniu do ich ról w opisie i wyjaśnianiu ludzkich zachowań, określają potrzeby jako zmienne motywacyjne. Święty Tomasz z Akwinu łączył zaspokajanie potrzeb z tezą, iż człowiek jest z natury istotą społeczną, samą dla siebie niewystarczającą. W jego rozważaniach odnajdziemy trzy rodzaje potrzeb: moralne, intelektualne i fizyczne, które mogą być zaspokajane w warunkach społecznych. Trudno o realizację niektórych potrzeb uwarunkowanych koniecznością wzajemności w odosobnieniu. Kompletna niezależność, zdaniem filozofa, była niemożliwa i ten właśnie fakt zmuszał ludzi do tworzenia wspólnot [18].

Jedną z najdłuższych list potrzeb sporządził Henry A. Murray, dzieląc je na dwie zasadnicze grupy: wiscerogeniczne (tj. fizjologiczne) i psychogeniczne – łącznie 48 potrzeb.

Jedną z potrzeb psychogennych, a mianowicie potrzebę bezpieczeństwa, amerykański psycholog zdefiniował w trzech odsłonach:

- 1) potrzeba unikania urazu fizycznego,
- 2) potrzeba unikania urazu psychicznego ze strony innych,
- 3) potrzeba unikania urazu psychicznego we własnych oczach [14].

Jednakże podstawową i najczęściej cytowaną teorią potrzeb jest ta, której autorem jest Abraham Maslow<sup>2</sup>. Uczony oparł swoje przemyślenia na

---

2 Abraham Maslow – amerykański psycholog i psychopatolog, twórca i czołowy przedstawiciel tzw. psychologii humanistycznej.

doświadczeniach szkoły stosunków społecznych (ang. *Human Relations*) Eltona Mayo<sup>3</sup>, ukierunkowanej na psychospołeczne zachowania uczestników interakcji. Maslow skoncentrował swoją uwagę na człowieku, na jego motywacji i osobowości, jednoznacznie podkreślając, że zachowanie człowieka nie jest wynikiem chwilowych stanów emocjonalnych, ale konsekwencją jego dążenia do zaspokojenia potrzeb, do uzupełniania braków, które to składają się na pewien określony zbiór o układzie hierarchicznym, niższego i wyższego rzędu. Jeżeli człowiek nie ma możliwości zaspokojenia potrzeb niższego rzędu, to nie ma możliwości bądź chęci zaspokojenia potrzeb rzędu wyższego. Zdaniem psychologa, fundamentem ludzkiego funkcjonowania jest zaspokojenie potrzeb związanych z fizjologią, skatalogowanych w postaci zbioru obejmującego sen – odpoczynek, pożywienie – jedzenie, nawadnianie – picie, seks – potrzeby seksualne etc. Kolejnym blokiem wśród potrzeb jest bezpieczeństwo, którego składowymi jest m.in. pewność jutra, stabilność, porządek, wolność od strachu i lęku. Potrzeby wyższego rzędu, tj. przynależności, szacunku, samorealizacji, stanowiące następną grupę potrzeb, mogą być zaspokajane dopiero wówczas, gdy te podstawowe są możliwe do zapewnienia [8, 11].

Alternatywną teorię zaproponował Frederick Herzberg, który zidentyfikował dwie swoiste grupy czynników – motywatorów. Jego zdaniem człowiek, aby mógł prawidłowo funkcjonować i realizować się życiowo, musi mieć zaspokojone potrzeby w dwóch obszarach. Pierwszy z nich zawiera w sobie czynniki wewnętrzne, związane bezpośrednio ze stosunkiem do danego zadania, czyli określające pozytywne lub negatywne postrzeganie aktywności. Jeśli są zdefiniowane i zapewnione w sposób prawidłowy, występuje wówczas poczucie zadowolenia, spełnienia i satysfakcji, pojawia się możliwość samorealizacji i celowości działania. Natomiast jeśli nie, jego funkcjonowanie z otoczeniem jest zaburzone. Do tego zbioru należą: uznanie – czyli docenianie, osiągnięcia; odpowiedzialność – czyli umożliwienie pracownikowi realnego wpływu; awanse, możliwość rozwoju – czyli wsparcie w nabywaniu nowej wiedzy, umiejętności i kompetencji oraz praca – czyli sama możliwość wykonywania pracy [10]. Drugi obszar zapełniony jest czynnikami, zdefiniowanymi przez Herzberga jako higieniczne, związanymi z otoczeniem

---

3 Elton Mayo – australijski psycholog i socjolog, twórca teorii relacji międzyludzkich – kontaktów nieformalnych i ich wpływu na efektywność pracy.

wykonywanych zadań i pełnionych obowiązków. To między innymi stosunek do pracowników, uczciwość i kompetencje przełożonych, stosunki międzyludzkie, wynagrodzenie oraz inne niematerialne świadczenia, korelacja pomiędzy wykonywaną pracą a życiem osobistym, przez którą można określić jej wzajemny wpływ oraz to, co można dzięki niej zapewnić sobie czy swojej rodzinie. To także, pomijane niejednokrotnie, fizyczne warunki w pracy umożliwiające higienę umysłu. Zaspokojenie tych potrzeb podnosi poziom motywacji do wykonywania narzuconych obowiązków. Badania Herzberga dowodzą, że brak czynników higienicznych budzi niezadowolenie i dyskomfort, natomiast ich zagwarantowanie zaledwie niweluje brak zadowolenia. Inaczej jest w przypadku potrzeb motywacyjnych, których zagwarantowanie implikuje satysfakcję [8]. Zgodnie z założeniami Herzberga, właściwe działanie obu rodzajów czynników jest ze sobą ściśle skorelowane. Teoria ta jest zaadaptowana głównie przez środowisko biznesowe w celu identyfikacji jak najlepszych warunków pracy, jednakże można ją przystosować i wykorzystać przy opisie i wyjaśnianiu relacji człowieka z otoczeniem, decyzji i działań jednostki, podobnie jak przy wykorzystaniu w tym celu teorii hierarchii potrzeb Masłowa.

Z kolei amerykański psycholog, Clayton Paul Alderfer, wyjaśniając ludzkie zachowania teorią potrzeb, przekonwertował „liniową” piramidę Masłowa w formę bardziej przestrzenną. Jego zdaniem zachowania człowieka są złożone, a odczuwanie potrzeb przez ludzi ma charakter dynamiczny oraz ciągły, tzn. ludzie mogą odczuwać kilka potrzeb równocześnie, a nie – jak w przypadku ujęcia Masłowa – hierarchicznie. Alderfer skonstruował teorię motywacji bazującą na potrzebach ludzkich skatalogowanych w trzech kategoriach:

- 1) egzystencji, bytu (ang. *E – Existence*) – odpowiednik potrzeb fizjologicznych i bezpieczeństwa,
- 2) kontaktu, integracji (ang. *R – Relatedness*) – potrzeba przynależności i uznania,
- 3) wzrostu, rozwoju (ang. *G – Growth*) – potrzeba samorealizacji [4].

Rozważając kwestie potrzeb na tle dzisiejszej rzeczywistości, warto spojrzeć na badania przeprowadzone przez francuską ekonomistkę Esther Duflo. W swojej książce, poświęconej przemyśleniom dotyczącym sposobom walki z globalną biedą, przytacza rozmowy przeprowadzone z mieszkańcami marokańskiej wsi [3]. Wynika z nich, że mniej ważne jest dla nich zapewnienie odpowiedniej ilości i jakości jedzenia niż posiadanie telewizora czy chociażby

telefonu komórkowego. Pokazuje to pewnego rodzaju przewartościowanie w zaspokajaniu potrzeb.

Klasyczna ekonomia określa człowieka jako jednostkę, która dąży głównie do maksymalizacji użyteczności i, jako istota racjonalna, zdaje sobie sprawę z posiadania ograniczonych zasobów. Zgodnie z hierarchią potrzeb Masłowa, w pierwszej kolejności zaspokajać będzie najbardziej podstawowe potrzeby. Dopiero gdy człowiek zaspokoi głód, pragnienie czy zmęczenie jest w stanie realizować potrzeby wyższego rzędu, m.in. relacje z innymi ludźmi [11]. Czy zatem bohater przytoczonej książki, mieszkaniec Maroka, jest wyjątkiem teorii Masłowa, czy może główna teoria, którą się posługujemy, nie opisuje właściwie otaczającej nas współczesnej rzeczywistości? Może jest odzwierciedleniem teorii Alderfera, która dopuszcza możliwość równoczesnego motywowania przez więcej niż jedną kategorię czynników? Oznacza to, iż człowiek może być jednocześnie motywowany pragnieniem egzystencji, kontaktów z ludźmi oraz rozwoju [12]. Niemniej jednak przy podejmowaniu problemu potrzeb, używając ekonomicznej nomenklatury, określa się je jako rodzaj pożądania wartości użytkowych (dóbr i usług), wynikającego z osiągniętego poziomu gospodarczego i kulturalnego ludzkości [9].

Rozwój cywilizacyjny (technologiczny, naukowy etc.) determinuje wzrost istniejących oraz pojawienie się nowych potrzeb wśród społeczeństw. Bezpieczeństwo, które bez względu na to jak rozumiane – czy jako ciągły proces czy jako stan, czy definiowane w ujęciu ilościowym czy jakościowym oraz czy określane bezpieczeństwem twardym, eksperckim czy też miękkim, poczuciem bezpieczeństwa, subiektywnie określanym przez jednostki – jest potrzebą, bez zaspokojenia której człowiek nie może funkcjonować we właściwy sposób.

Obecnie bezpieczeństwo jest potrzebą zaspokajaną w sposób zbiorowy oraz obligatoryjny przez państwo, co zawarte jest m.in. w Konstytucji RP [7]. Poza bezpieczeństwem, do takich potrzeb zaliczamy m.in.: ochronę środowiska, ochronę prawną (wymiar sprawiedliwości), potrzeby edukacji, podstawowe potrzeby zdrowotne, potrzeby w zakresie kultury etc. Działania związane z ich zagwarantowaniem wymagają nakładów m.in. na badania, utrzymanie obiektów publicznych, tj. szkół, sądów, urzędów etc., utrzymanie oraz kształcenie osób w nich zatrudnionych (nauczycieli, sędziów, administracji publicznej), a przede wszystkim na służby (Policję, Państwową Straż Pożarną, Straż Graniczną etc.). Pojawiają się wówczas dylematy spowodowane ograniczonymi zasobami kapitałowymi, ludzkimi i naturalnymi. Dodatkowo

ujawniają się różnice interesów, postawy opozycyjne, próby posiadania wartościowej potrzeby, jaką jest bezpieczeństwo przy minimalnym ponoszeniu kosztów bądź całkowicie w roli tzw. pasażera na gapę.

Warto więc zwrócić uwagę na proces budowania interakcji społecznych umożliwiających realizację tej fundamentalnej potrzeby. Wychodząc z założenia, iż kreowanie bezpieczeństwa w wielu obszarach powinno być obopólnym dziełem uczestników relacji Państwo – Obywatel oraz Obywatel – Obywatel, warto prześledzić, co na tę relację wpływa. Jednym z czynników kształtujących relacje jest powstawanie zależności między interesariuszami konstruktów społecznego.

Jako jednostki zsocjalizowane dbamy o nasze relacje społeczne, opierając je na wzajemności, obustronnym szacunku i zaufaniu, pamiętając, że związki były i są siłą napędową rozwoju społeczeństw [6]. Uwzględniając socjologiczny punkt widzenia, w celu zanalizowania warunków relacji, pojawia się propozycja wykorzystania teorii wymiany, w myśl której mamy do czynienia z systemem kar i nagród, pociągającym za sobą konkretne zachowania jednostek.

### **Teoria wymiany społecznej w kategoriach wzajemności**

Teoria wymiany społecznej, skryształizowana w późnych latach 50. XX w., jest modelem interpretacji społeczeństwa jako szeregu interakcji między ludźmi, które bazują na szacowaniu otrzymywanych nagród i kar, uzyskiwaniu korzyści i ponoszeniu kosztów. Zgodnie z tym poglądem, interakcje zależą od nagród lub kar, których oczekujemy od innych, które oceniamy za pomocą modelu analizy kosztów i korzyści (świadomie lub podświadomie) [15]. Koszty reprezentowane są przez zasoby, które należy wnieść, aby utrzymać związek. Są to straty dla poszczególnych uczestników. Obejmują m.in. trwałe dyskomfort, czas, wysiłek i szanse utracone w wyniku inwestowania w jeden, konkretny związek wymiany, zamiast w inny. Korzyści natomiast, to nagrody uzyskane z relacji, w które się angażujemy, rzeczy materialne bądź niematerialne. Mogą to być: przywiązanie, wsparcie, status społeczny, zabawa, pieniądze, towary etc. Zgodnie z tą teorią, ludzie oczekują tyle samo od związku, ile w niego inwestują, a nawet więcej. Innymi słowy, nagrody powinny być proporcjonalne do kosztów. Pozytywne relacje to te, w których nagrody przewyższają koszty. Negatywne relacje odzwierciedlają scenariusz, w którym związek nie przynosi pożądanego korzyści przy pojawieniu się



potencjalnego ryzyka lub faktycznego ponoszenia kosztów. Teoria wymiany społecznej uwzględnia również inne czynniki, takie jak dostępne alternatywy, stopień uzależnienia od relacji, obecność zaufania [20].

Podstawową ideą teorii wymiany społecznej jest teza, że interakcja, która wywołuje akceptację innej osoby, jest częściej powtarzana niż interakcja wywołująca dezaprobatę. Umożliwia to estymację powtarzalności i/lub kontynuowania interakcji. Wobec powyższego można zastosować formułę [21]:

$$\text{zachowanie (zyski)} = \text{nagrody za interakcję} - \text{koszty interakcji}$$

Dzięki niej możemy przewidzieć zachowanie (interakcja prawdopodobnie nastąpi, będzie kontynuowana lub zostanie zakończona) przez zderzenie ze sobą uzyskanej nagrody i poniesionych kosztów.

Nagrody mogą przybierać różne formy: uznanie społeczne, pieniądze, prezenty, a nawet codzienne gesty, takie jak uśmiech, skinienie głową lub poklepywanie po plecach. Kary również występują w wielu postaciach, od ekstremalnych upodzeń, bicia, egzekucji, po subtelne niewerbalne znaki, takie jak podniesiona brew lub marszczenie czoła.

Teoria wymiany, opisująca rzeczywistość jako pewien układ przepływu dóbr i wartości między jednostkami, grupami, systemami, stanowi odpowiedź teoretyków na mocno zakorzeniony w socjologii funkcjonalizm, koncentrujący się przede wszystkim na wpływie zjawisk, faktów i procesów społecznych na unormowany kulturowo system społeczny. Szukanie odpowiedzi na pytanie o siły utrzymujące spójność nowoczesnych społeczeństw o różnym potencjale i sfokusowania się ich członków na indywidualnych, wręcz egoistycznych i wyspecjalizowanych, interesach oraz zdefiniowanie władzy i uległości, możliwe jest właśnie na gruncie idei teorii wymiany.

Według jej założeń, interakcje w społeczeństwie posiadają charakter transakcyjny i trudno, zdaniem zwolenników, o bezinteresowność w tych relacjach, ponieważ człowiek podejmując jakiegokolwiek działania, ukierunkowany jest na zdobycie korzyści materialnej bądź niematerialnej. Teoretycy wymiany stworzyli podwaliny swoich teorii m.in. pod wpływem niemieckiego socjologa Georga Simmela i jego dzieła *Filozofia pieniądza*<sup>4</sup>. Simmel wiązał wymianę

---

4 Por. Georg Simmel, *Filozofia pieniądza*, tłum. Andrzej Przyłębski, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 1997.



społeczną z pragnieniem posiadania cennego przedmiotu, posiadaniem cennego przedmiotu przez możliwego do ustalenia innego członka społeczności, z zaferowaniem innego cennego przedmiotu, by zabezpieczyć pożądany przedmiot przed innymi i zaakceptowaniem tej propozycji przez posiadacza cennego przedmiotu [18]. Wartość przedmiotu podlega wahaniom i zależy od indywidualnych odczuć i potrzeb, jest zdefiniowana w określonej kulturze i czasie. Dodatkowo jest proporcjonalna do intensywności potrzeby jego posiadania, odczuwanej przez daną osobę, a także do jego rzadkości.

Za twórcę teorii wymiany w ujęciu behawiorystycznym uznawany jest amerykański socjolog George C. Homans. Twierdził on, że życie społeczne, to interakcje charakteryzujące się wzajemną wymianą dóbr, o mniej więcej tej samej wartości, między racjonalnie kalkulującymi, wolnymi jednostkami oraz że zachowania ludzkie można wyjaśnić, stosując zasady psychologii behawioralnej [5]. Na bazie teorii stworzył twierdzenia prowadzące się do kilku ogólnych algorytmów postępowania.

Dotyczą one istnienia zależności między nagradzaniem a podejmowaniem działań przez jednostki, niezależnie, czy ma to miejsce w czasie teraźniejszym czy przeszłym. Występująca korelacja dodatnia zdefiniowana jest jako wzrost jednej zmiennej przy równoczesnym proporcjonalnym wzroście drugiej. Można wówczas określić np. prawdopodobieństwo podjęcia danej aktywności przez jednostkę uprzednio nagrodzoną za to działanie. Analogicznie, jeśli działanie jednostki nie doprowadza do otrzymania nagrody lub jednostka otrzymała karę, której się nie spodziewała, przejawiać będzie zachowania agresywne [6]. Wybierając między alternatywnymi działaniami, jednostka wskaże takie, dla których – jak wynika z jej obserwacji – wartość rezultatu pomnożona przez prawdopodobieństwo otrzymania go jest większa. Jednostka wybierze zatem takie działanie, które da jej największe prawdopodobieństwo osiągnięcia większej korzyści [18]. Mamy tu do czynienia z klasycznym warunkowaniem sprawczym, które w psychologii odpowiedzialne jest za kształtowanie postaw. Zdaniem Homansa, konstrukty społeczne, powstałe na zasadzie działania sieci wymian, umożliwiają spełnianie wzajemnie potrzeb jednostek. Zachowania charakterystyczne dla warunków wymiany potwierdzają podstawową zasadę ekonomii, mówiącą o racjonalizmie działań ludzkich i maksymalizacji płynących z tych działań korzyści.

Kolejnym przedstawicielem teorii opartej o transakcyjny model społeczeństwa jest Peter M. Blau, dla którego oczekiwanie korzyści staje się podstawowym

motorem wymiany. Blau wyszedł jednak poza włożenie zachowań ludzkich w uproszczone ramy i nadał konceptualizacji działań wymiar zbiorowy, kładąc nacisk na poziom złożonych systemów, a nie indywidualnych wymian. Dobrowolność i zobowiązania to pojęcia stanowiące wyjście dla koncepcji wymiany społecznej. Tworzy się pewnego rodzaju zależność między jednostką wyświadczającą usługę a tą, która z tej usługi korzysta – specyficzne zobowiązanie pociągające za sobą odwzajemnienie. Blau podkreśla równocześnie różnicę w zobowiązaniach, jakie pociągają za sobą wymiany ekonomiczne i społeczne. Te ostatnie bazują na zaufaniu i posiadają nieokreślony charakter, zaś ekonomiczne są sformalizowane [14, 18]. Socjolog, opracowując podejście dialektyczne, zaakcentował pojawienie się sprzeciwu i źródeł potencjalnego konfliktu w powstających – w efekcie wymiany – naciskach integracyjnych. Mechanizmem inicjującym interakcję społeczną jest potrzeba odwzajemnienia odniesionych korzyści w celu dalszego ich otrzymywania [2]. Warto zwrócić uwagę, iż, zdaniem tego teoretyka, życie społeczne jest pasmem dylematów związanych z zaangażowaniem się w więcej niż jedną relację wymiany, co pociąga za sobą utrzymanie stabilności i równowagi w trakcie jednej wymiany, kosztem napięcia i rozchwiania uczestnicząc w innej. Blau w swoich rozważaniach poruszył kwestię atrakcyjności społecznej jako czynnika wpływającego na przeświadczenie o potrzebie posiadania pewnych przedmiotów. Uczestnicy wymiany przekonują się wzajemnie, że to oni dysponują wartościowymi przedmiotami, za dostarczenie których mogą otrzymać wysokie nagrody. W tej sytuacji rodzi się atrakcyjność, konkurencyjność oraz współzawodnictwo. Pojawia się również zależność i zróżnicowanie elementów wymiany. Przedmiotami wymiany, poza materialnymi korzyściami, mogą być: przedmiotowe bezpieczeństwo oraz czynniki społeczne, tj. akceptacja społeczna, szacunek lub podziw, ale także uległość wobec dostawców danej usługi, co z kolei implikuje zdefiniowanie władzy, która ją wymusza. Blau sformułował warunki zróżnicowania owej władzy w aspekcie uległości, w systemie wymiany. Większą uległość może wymuszać władza świadcząca wartościowe usługi w sytuacjach, gdy ludzie:

- mogą wyświadczyć mniej usług w zamian za otrzymane szczególnie wartościowe świadczenia,
- mają mniej alternatywnych źródeł nagród,
- którzy otrzymują wartościowe nagrody od konkretnych osób, mogą w mniejszym stopniu zastosować siłę lub przymus,

- którzy otrzymują wartościowe usługi i mogą się bez nich obejść w mniejszym stopniu [18].

Z jednej więc strony są ci, którzy tą władzą dysponują, czyli posiadają usługi na tyle cenne, aby otrzymać za nie nagrodę najbardziej wartościową, czyli uległość, z drugiej zaś ci, którzy ową uległość będą przejawiać. Taki dychotomiczny układ implikuje powstanie dwóch sił, gdzie jedna w pełni akceptuje autorytet władzy, prowadząc tym samym do integracji, wypracowania wspólnych norm i wartości, podporządkowania się etc. Druga natomiast staje w opozycji, inicjując konflikt z jednostką nadrzędną, przy jednoczesnym możliwym zacieśnianiu ujednoczonej ideologicznie solidarności wewnątrzgrupowej. Pojawiająca się agresja jest następstwem naruszania norm sprawiedliwej wymiany [16], wskazujących, jaka powinna być w danej relacji transakcji proporcja nagród i kosztów. Dysproporcje w posiadaniu władzy generują nieuchronność wystąpienia konfliktu. Istotne z punktu widzenia neutralizacji zagrożenia są działania zmierzające ku przemianie władzy w autorytet tak, aby stworzyć klimat akceptacji. Ku takim aktywnościom integrującym grupy skłaniają się procesy kształtowania przekonania o koegzystencji wzajemności i sprawiedliwości. Warto zauważyć, że w takich stosunkach wymiany pojawia się mobilizacja do wypracowania dodatkowych norm wraz ze sprawowaniem wewnętrznej kontroli.

Jednak organizacja społeczna zawsze obfituje w konflikty i opozycję, charakteryzując się postawami dewiacyjnymi wobec przyjętego ładu i porządku społecznego.

## **Podsumowanie**

Według głównych założeń teorii wymiany ludzie są istotami rozumnymi, ich wzajemne relacje bazują na kalkulacji zysków i strat, minimalizacji ryzyka oraz dążenia do otrzymania nagród. Gdy dochodzi do porównania dwóch sytuacji, w których wymagane są te same koszty, ludzie wybierają tę, która daje najlepszy wynik. Między dwiema sytuacjami, które dają podobne nagrody, ludzie wybierają tę, w której wymagany jest najmniejszy wysiłek. Kiedy charakter nagród w danej sytuacji nie jest jasny, ludzie działają, oczekując na nagrody. Krytyka opisanej teorii najczęściej dotyczy kwestii zawężenia interakcji społecznych tylko do wartości materialnych. Jednakże zarzut ten został obalony przez przekształcenie pierwotnych założeń utylitarystycznych. Chociaż cele materialne są kwintesencją wymiany (szczególnie na rynku

ekonomicznym), jednostki wymieniają się także innymi, niematerialnymi dobrami, takimi jak uczucia, różnego rodzaju usługi i symbole [18]. W związku z tym można spojrzeć na ów paradygmat szerzej i zastosować wzajemność do budowania więzi i wzmacniania wspólnot.

Procesy wymiany społecznej są rezultatem motywów skłaniających ludzi do zaspokojenia swych potrzeb, dostarczając zapłaty wszystkim zaangażowanym w wymianę prowadzącą do zinstytucjonalizowania się interakcji lub jej wzorów.

Nie podlega dyskusji fakt, iż społeczeństwo posiada określone potrzeby, które muszą być zaspokajane w jego ramach, a jego członkowie dysponują ograniczonymi zasobami oraz możliwościami dysponowania nimi. W związku z tym konieczna jest wzajemna wymiana dóbr, możliwa jedynie przy obojętnej chęci, dobrowolności, regule zobowiązań oraz wzajemności członków danej społeczności, w której ów proces się odbywa, co w swoich pracach podkreśla Blau. W tej sytuacji życie społeczne jest pasmem dylematów związanych z zaangażowaniem się w więcej niż jedną relację wymiany, co pociąga za sobą utrzymanie stabilności i równowagi w trakcie jednej wymiany, kosztem napięcia i rozchwiania uczestnicząc w innej. Uczestnicy takiej relacyjnej wymiany przekonują się wzajemnie, że to właśnie oni posiadają wartościowsze przedmioty, godne wysokich nagród za ich dostarczenie, co rodzi pozytywne, wzmacniające zachowania, m.in. atrakcyjność, konkurencyjność, dbanie o jakość oferowanych produktów. Przedmiotami wymiany mogą być zarówno korzyści materialne, jak i społeczne, tj. akceptacja społeczna, szacunek, zaufanie oraz przedmiotowe bezpieczeństwo. Państwo gwarantuje swoim obywatelom bezpieczeństwo, a ci w zamian uległość i podporządkowanie regułom przyjętym w danym społeczeństwie. Przez wymianę rodzi się pewna zależność, relacyjność, odpowiedzialność za wzajemność. Pod wpływem tych uwarunkowań dochodzi do integracji, do wypracowania wspólnych norm i wartości etc. Zależności w pewnym stopniu wymuszają zaufanie. W omawianym przypadku to zaufanie do państwa, jako eksperta w dziedzinie dostarczania bezpieczeństwa. Owo zaufanie może być analizowane w trzech wymiarach. Pierwszy, jednostkowy, określa relację człowiek – konstrukt społeczny, postawy ludzkie wobec otaczających je obiektów. Drugi wymiar obejmuje element relacji ludzi, zaufanie międzyludzkie realizowane w obrębie instytucji. Trzeci proponuje rozpatrywanie zaufania na linii rządzący – rządzoni [1]. Pamiętając, że to państwo jest istotnym ogniwem interakcji opartej

o zaufanie, staje się ono nie tylko regulatorem wymiany, ale przede wszystkim jej stroną, co pociąga za sobą możliwość uwzględnienia wybranych aspektów przedstawionych teorii.

## Literatura

- [1] Bartkowski J., *Zaufanie do państwa jako kategoria polityczna i społeczna* [w:] *Zaufanie społeczne, Teoria-idee-praktyka*, red. nauk. J. Szymczyk, Oficyna Naukowa, Warszawa 2016.
- [2] Blau M.P., *Exchange and Power in Social Life*, Wiley and Sons, New York 1964.
- [3] Banerjee A.V., Duflo E., *Poor Economics. A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, Public Affairs, New York 2011.
- [4] Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2012.
- [5] Homans G.C., *Social Behavior as Exchange*, "American Journal of Sociology" 1958, Volume 63, Number 6.
- [6] Homans G.C., *Podstawowe procesy społeczne* [w:] *Współczesne teorie socjologiczne*, t. 1, oprac. A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski, Warszawa 2006.
- [7] <https://psychologenie.com/understanding-social-exchange-theory-with-examples> [dostęp: 16.03.2018 r.].
- [8] <https://www.thoughtco.com/social-exchange-theory-3026634> [dostęp: 16.03.2018 r.].
- [9] Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. nr 78 poz. 483).
- [10] Koźmiński A.K., Jemielniak D., *Zarządzanie od podstaw*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- [11] Krasieński Z., Piasny J., Szulce H., *Ekonomika konsumpcji*, PWE, Warszawa 1984.
- [12] Madsen K.B., *Współczesne teorie motywacji*, PWN, Warszawa 1980.
- [13] Maslow A., *Motywacja i osobowość*, PWN, Warszawa 2006.
- [14] Mazur M., *Motywowanie pracowników jako istotny element zarządzania organizacją*, „Nauki Społeczne” 2013, nr 2(8).
- [15] *Nowa encyklopedia powszechna PWN*, t. 6, PWN, Warszawa 1997.

- [16] Obuchowski K., *Psychologia dążeń ludzkich*, PWN, Warszawa 1983.
- [17] Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004.
- [18] Szmatka J., Kempny M., *Współczesne teorie wymiany. Wprowadzenie* [w:] *Współczesne teorie wymiany społecznej*, red. J. Szmatka, M. Kempny, PWN, Warszawa 1992.
- [19] Turner J.H., *Handbook of Sociological Theory*, Springer Science & Business Media 2006.
- [20] Turner J.H., *Struktura teorii socjologicznej*, PWN, Warszawa 2010.
- [21] Turowski J., *Małe struktury społeczne*, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 1994.