



فصلنامه علمی - پژوهشی سیاست‌گذاری عمومی، دوره ۶، شماره ۱، بهار ۱۳۹۹، صفحات ۳۴۷-۳۴۷

مطالعه موردی

## منطق کنش جمعی و پیامدهای آن بر سیاست‌گذاری و توسعه اقتصادی؛

شرحی بر نظریه منسر السن\*

بهزاد عطارزاده<sup>۱</sup>

دکترای علوم سیاسی دانشگاه تهران، پژوهشگر مرکز مطالعات سیاست‌گذاری عمومی

(تاریخ دریافت: ۹۸/۵/۲۳ - تاریخ پذیرش: ۹۸/۱۲/۶)

### چکیده

از زمانی که منسر السن کتاب منطق کنش جمعی را در سال ۱۹۶۵ به چاپ رساند، تا کنون، نظریه نوآورانه او درباره گروه‌ها نفوذ چشمگیری در علوم اجتماعی، از اقتصاد تا علم سیاست و جامعه‌شناسی داشته است. او که از مفروضات نظریه انتخاب عمومی، به ویژه فردگرایی روش‌شناختی آغاز می‌کند، تأثیر نهادها بر رفتار و کنش‌های فردی را نیز در نظر می‌گیرد و کنش گروهی را، اگر بتوان گفت، برآیند رابطه فرد و نهاد (به عنوان قواعد بازی و ویژگی‌های گروه) تحلیل می‌کند. منطق کنش جمعی پایه پژوهش‌های بعدی السن درباره تفاوت‌ها در تجربه توسعه اقتصادی میان کشورها و تبیین آنها می‌شود. از نظر او، کامیابی در سیاست‌گذاری و توسعه اقتصادی وابسته به مناسبات و ویژگی‌های گروه‌های ذی‌نفوذ چیره و دولت است. در این مقاله، به منطق کنش جمعی و پیامدهای آن بر سیاست‌گذاری و توسعه می‌پردازیم.

**واژگان کلیدی:** منطق کنش جمعی، منسر السن، سیاست عمومی، انتخاب عمومی، نظریه گروه‌ها، تضارب نهادی.

\* - مقاله پیش رو بخشی از طرح پژوهشی با عنوان «جستار درباره درهم‌تنیدگی مطالعات سیاست عمومی و علم سیاست» با حمایت صندوق ملی حمایت از پژوهشگران و فناوران کشور (INSF) بوده است و شرحی است بر اندیشه منسر السن با تمرکز بر اثر اصلی او «منطق کنش جمعی: کالاهای عمومی و نظریه گروه‌ها» و بسط نظریه آن در آثار بعدی او:  
"Olson, Mancur (2002) The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups.  
Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press"  
Email: Attarzadeh@ut.ac.ir نویسنده مسئول - 1

## مقدمه

سه دهه پس از جنگ جهانی دوم، دوره فراز و فرود دولت رفاه و سیاستگذاری‌های اجتماعی گسترده، گسترش دستگاه بوروکراسی و هزینه‌های عمومی بود. جهان سرمایه‌داری، طی دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ میلادی رشد اقتصادی و رونق کم‌سابقه‌ای را تجربه کرد و این رشد، همراه بود با مخارج بالای رفاهی. نهادهای دولت به منظور بازتوزیع ثروت و تأمین کالاهای عمومی، مداخله گسترده و فزاینده‌ای در اقتصاد داشتند. در این دوره که دیدگاه‌های کینزی دست بالا را در سطوح دانشگاهی و سیاستگذاری داشت، صاحب نظرانی نیز نشانه‌های ناکارآمدی سیاست‌های دولت را رفاه دیده و نتیجه آن را رکود رشد و ناکارایی می‌دانستند. دهه ۱۹۷۰ تأییدی بر دیدگاه اخیر بود. دولت‌های رفاه غربی با رکودی بی‌سابقه طی سال‌های پس از جنگ جهانی دوم روبه‌رو شدند. انتظارات اجتماعی مردم این جوامع نیز، در اثر سالها بهره‌مندی از سیاست‌های حمایتی، دولت بالا رفته بود.

## بحران دموکراسی و بازگشت لیبرالیسم کلاسیک

در این شرایط، منتقدان نه تنها سیاست‌های مداخله‌گرایانه دولت رفاه را سبب رکود می‌دانستند، بلکه همزمانی دموکراسی و دولت رفاه را نیز دلیلی مضاعف بر کاهش رشد تحلیل می‌کردند. در سال ۱۹۷۵، گزارش «بحران دموکراسی» که از سوی کمیسیون سه‌جانبه منتشر شد، دو مفهوم «ناتوانی در حکمرانی»<sup>۲</sup> و «فزون‌ی دموکراسی»<sup>۳</sup> را برای توضیح مشکل نظام‌های دموکراتیک در ایالات متحده، اروپا و ژاپن مطرح کرد. این گزارش که توسط میشل کروزیه، سمونل هانتینگتن و جُجی واتانوکوی (۱۹۷۵) انجام شد، نشان می‌داد که دموکراسی‌های هر یک از حوزه‌های سه‌گانه با چه مسائلی گریبان‌گیر هستند. به گفته این گزارش، اروپای دهه ۱۹۶۰ متحمل «اضافه‌بار» از سوی مشارکت‌کنندگان و تقاضاها بود و نظام‌های سیاسی شدیداً بوروکراتیک ناتوان از مدیریت آن اضافه‌بار بودند — کروزیه موضوع بحران دموکراسی در فرانسه را در *دولت فروتن* (۱۳۹۴) مفصل شرح داد. در ایالات متحده مشکل دموکراسی آنجاست که همزمان خواهان حکومتی است با قدرت کمتر و فعالیت بیشتر، اقتدار کمتر و کارکردهای بیشتر. به نظر هانتینگتن، این «فزون‌ی دموکراسی» در ایالات متحده، سبب افزایش تقاضا برای مشارکت بیشتر و ناتوانی حکومت در پاسخگویی به نیازهای و خدمات داخلی و افول قدرت بین‌المللی کشور می‌شد. به نظر او، راه حل «اعاده پرستیژ و اقتدار حکومت و نهادهای

2 - Ungovernability

3 - Excess in Democracy

مرکزی» بود. بنا به گزارش، وضعیت در ژاپن به دلیل ارزش‌های فرهنگی و نهادی آن کشور بهتر بود. هنگامی که در دهه ۱۹۷۰، رکود اقتصادی دموکراسی‌های غربی را فراگرفت و اعتبار سیاست‌های کینزی به خطر افتاد، پنجره‌ای گشوده شد تا اندیشه جایگزینی که از سوی لیبرال‌های کلاسیک نمایندگی می‌شد و چنین رکودی را پیش‌بینی می‌کرد، نسخه‌های خود را به دستور کار سیاستگذاری وارد کند. در واقع، نظریه‌پردازان لیبرالیسم کلاسیک از یکی دو دهه پیش نظریه‌های انتقادی خود را صورت‌بندی و عرضه کرده بودند، اما در سالهای چیرگی پارادایم دولت رفاه، در اقلیت بودند. یکی از این نظریات «انتخاب عمومی» بود؛ نظریه‌ای که موضوعاتی از علم سیاست و بخصوص رفتار سیاسی را از دیدگاه اقتصاد تبیین می‌کرد (نک. ملک‌محمدی، ۱۳۸۶).

### اُلْسُن و منطق کنش جمعی

یکی از نظریه‌پردازان تأثیرگذار بر نظریه انتخاب عمومی مَنسِر اُلْسُن بود که تحلیل‌هایش تأثیر چشمگیری بر رشته‌های گوناگون علوم اجتماعی، از اقتصاد و علم سیاست گرفته تا جامعه‌شناسی، داشت. او را از انگشت‌شمار اقتصاددانانی می‌دانند که در دگرگونی رشته اقتصاد به نحوی که سیاست به جزئی درونی از اندیشه اقتصادی تبدیل شود، سهم بوده است. از آثاری که طی عمر نه چندان بلند خود به جای گذاشته است، دو کتاب منطق کنش جمعی و فراز و فرود کشورها (1982) را در شمار آثار کانونی در نظریه انتخاب عمومی و تأثیرگذار در اقتصاد و علم سیاست می‌دانند (Heckelman and Coates, 2003: 1). به افتخار خدمات علمی فراوان او، انجمن علم سیاست آمریکا جایزه سالانه بهترین رساله در اقتصاد سیاسی را به نام اُلْسُن راه‌اندازی کرد. مفهوم کانونی‌ای که اُلْسُن بدان پرداخت «کنش جمعی» بود. کنش جمعی هنگامی است که گروهی از مردم با یکدیگر همکاری می‌کنند تا به هدفی مشترک برسند. آنچه، سرانجام، گروه به دست می‌آورد «کالای جمعی» است که سود آن به همه اعضا می‌رسد، حتی آنانی که در دستیابی به هدف گروه همکاری نکرده و به اصطلاح «سواری رایگان» گرفته‌اند. هنگامی که اُلْسُن منطق کنش جمعی را منتشر کرد، فرض دیدگاه غالب در علوم اجتماعی بر این بود که گروه یا سازمان بر هدف مشترک تأمین منافع اعضا استوار است و اعضا نیز منطقی در کنش جمعی گروه — که هدفش منافع آنان است — همکاری می‌کنند. اُلْسُن این فرض را به چالش گرفت و در رد آن استدلال کرد. او به مانند دیگر نظریه‌پردازان انتخاب عمومی و نیز اقتصاددانان نئوکلاسیک، بر آن بود که (۱) افراد عقلانی و بر مبنای محاسبه هزینه و فایده کنش تصمیم می‌گیرند و (۲) انتخاب‌های اجتماعی را باید بر اساس ترجیحات فردی توضیح داد (نش، ۱۳۹۰: ۱۴۶). بر مبنای همین مفروض کنشگر عاقل، اُلْسُن می‌گوید که وقتی کنشگری

یا بی‌کنشی فرد در گروه تفاوتی در نتیجه نداشته باشد - یعنی چه فرد در کنش جمعی مشارکت کند چه نکند، از منافع کنش گروه بهره‌مند شود - توجیهی عقلانی ندارد که در کنش جمعی همکاری کند. منطق کنش جمعی تبیین وجوه گوناگون کنش در گروه‌ها و سازمان‌های جامعه است، به ویژه وقتی هدفی اقتصادی در میان باشد.

### الف. روش‌شناسی اُلسن

جیمز ام. بیوکِن، از مهمترین نظریه‌پردازان «انتخاب عمومی، بر جنبه‌های هنجاری انتخاب سیاسی تأکید دارد و بر آن است که تنظیم‌ها و مقررات دولتی بر داد و ستدهای افراد کارآیی بازارهای آزاد را کُند می‌کند. از دیدگاه او، برای گریز از «لویاتان حکومت»، نیاز به ساز و کارهایی در قانون اساسی برای محدود کردن دست و پای دولت در بازار است. از آنجا که بیوکِن در دانشگاه جُرج میسِن ویرجینیا استاد بود، این مکتب انتخاب عمومی به «ویرجینا» معروف شد (Heckelman and Coates, 2003: 6). به گمان برخی، کارهای اُلسن، آن اندازه نوآوری داشته است که او نماینده مکتب متمایزی در نظریه انتخاب عمومی، با نام «مریلند» (دانشگاهی که در آنجا درس می‌داد)، دانسته شود (Olson, 2002: 7). یکی از مفاهیم مهم نظریه انتخاب عمومی «رانت‌جویی» در فرایند سیاسی است که در پژوهش‌های اُلسن نیز اهمیت ویژه‌ای دارد. دستگاه بزرگ دولت و سیاست‌های حکومتی می‌تواند خاستگاه زیان‌های جدی بر بازار و رشد اقتصادی باشد. اما اُلسن با نگرش لیبرتارین مکتب ویرجینا که حکومت‌های نیرومند را ضرورتاً زیان‌بار می‌داند، همداستان نبود و از آنجا که اصطلاح «انتخاب عمومی» با نام مکتب ویرجینا پیوند یافته بود، از بکارگیری آن پرهیز می‌کرد و جای آن «انتخاب جمعی» را به کار می‌برد. وی باوری به خطاناپذیری بازارهای آزاد نداشت و بر آن بود که دولت می‌تواند نقش مثبتی در تولید کالاهای عمومی، محدود ساختن آثار بیرونی<sup>۴</sup> و کاهش ناطمینانی داشته باشد. از این نظر، به دیدگاه نهادگرایانه راندل کاوس و داگلاس نورث نزدیک می‌شود. دولت می‌تواند هزینه‌های داد و ستد را بالا یا پایین آورد. اقتصادهایی کامیاب‌اند که پشتیبانی «حکمرانی خوب» را داشته باشند. حال آنکه اقتصادهای فقیر از نهادهای ناتوان و بدی رنج می‌برند که با محدود کردن بازارهای کارآ و گسترش بازارهای ناکارآ، هزینه‌های داد و ستد را بالا می‌برند (نک. Heckelman and Coates, 2003: 8) از این‌رو، اُلسن را از چهره‌های تأثیرگذار نهادگرایی جدید نیز دانسته و برخی تحلیل‌های وی را تلاشی برای پیوند دیدگاه اقتصادی نئوکلاسیک با نهادگرایی می‌دانند (بدین‌منظور و برای نگاهی انتقادی به آراء اُلسن نک. Mjoset, 1985؛ برای تفسیری

نهادگرایانه از آثار اُلسن، نک. (Czech, 2016). اُلسن دربارهٔ تأثیر نهادها بر رشد اقتصادی می‌گوید: «کشورهای فقیر، به‌طور میانگین، سیاست‌ها و نهادهای ضعیف‌تری از کشورهای ثروتمند دارند و از این‌رو، با وجود فرصتی که برای رشد پرشتاب دارند [به دلیل پایین بودن پایه تولید ناخالص داخلی‌شان]، نرخ رشد میانگینی بالاتر از کشورهای ثروتمند ندارند» (نک. Yeager, 1997: 2). منطق کنش جمعی، کالاهای عمومی و نظریهٔ گروه‌ها اثر منسر اُلسن، اقتصاددان و استاد دانشگاه مریلند، حاصل رسالهٔ دکترای وی به راهنمایی تامس شلینگ نظریه‌پرداز برجسته نظریهٔ بازی‌ها است و نخستین بار در سال ۱۹۶۵ در قالب کتاب توسط انتشارات دانشگاه هاروارد به چاپ رسید. وی در فصل نخست کتاب، نظریهٔ خود را دربارهٔ منطق کنش گروه یا سازمان ارائه می‌دهد. برای توضیح نظریه‌اش، در بخشی از فصل از فنون ریاضیات بهره می‌برد و در ادامه، به زبان غیرفنی، تحلیل‌های خود را شرح می‌دهد. وانگهی، نظریه‌های رایج در تبیین رفتار گروهی را که دیدگاه‌های کل‌گرایانه<sup>۵</sup> جامعه‌شناختی هستند، نقد می‌کند. نظریه اُلسن، در واقع جایگزینی برای چنین نظریه‌هایی است که او آنها را «نظریه سنتی» می‌نامد. وی برای توضیح منطق رفتار اقتصادی فرد در گروه، از روش قیاسی به ویژه قیاس کنش‌های عقلانی با رفتار بنگاه‌ها در بازارها بهره می‌گیرد. روش او، در فصل نخست، استدلال عقلانی است و در فصل‌های بعدی، از شواهد تجربی برای تقویت نظریه‌اش استفاده می‌کند.

### ب. مقدمات نظریهٔ گروه و سازمان

زمانی که اُلسن دربارهٔ کنش جمعی مطالعه می‌کرد، این فرض به نحو گسترده پذیرفته شده بود که گروه‌هایی که منفعت مشترکی میان اعضایشان وجود دارد، قاعدتاً باید برای دستیابی به آن منفعت دست به کنش بزنند، همچنانکه افراد به‌غریزهٔ منفعت‌جویی خود، نفع شخصی را دنبال می‌کنند. چنین فرضی میان صاحب‌نظران رشته‌های مختلف علوم اجتماعی با رویکردهای روش‌شناختی گوناگون پذیرفتنی بود؛ از نظریه‌های اقتصادی گرفته تا نظریه‌های تبیین‌کنندهٔ کنش اتحادیه‌های کارگری، نظریه‌های مارکسی و مارکسیستی دربارهٔ کنش طبقاتی، نظریهٔ گروه‌ها در علم سیاست و نظریه‌های جامعه‌شناختی دربارهٔ کنش جمعی. وانگهی، آنگاه که این نظریه‌ها در پی تبیین رفتار گروه‌ها برمی‌آیند، تأثیر اندازهٔ گروه‌ها را در جذب اعضا و رفتار اعضا در نظر نمی‌گیرند و فرض را بر این می‌گذارند که مشارکت در انجمن‌های داوطلبانه تقریباً امری جهان‌شمول است (Olson, 2002: 20).

اَلْسُن فرض منفعت‌جویی افراد را می‌پذیرد: انسان موجودی منفعت‌جوست و در کنش‌های خود عقلایی عمل می‌کند، یعنی برآوردی ضمنی از فواید و هزینه‌های کنش خود برای دستیابی به هدفی که منفعت او را برآورده می‌سازد، دارد. با این حال، این مفروض را که گروه‌ها نیز ضرورتاً چنین می‌کنند به پرسش می‌گیرد. نخستین پرسش اساسی پژوهش اَلْسُن نیز همین است: آیا گروه‌ها نیز منفعت جمعی و مشترک خود را دنبال می‌کنند؟ پژوهش اَلْسُن کوششی است برای رد این مفروض. او با رویکردی قیاسی و به روش‌های منطقی - و سپس ارائه شواهد تجربی برای تأیید نظریه‌اش - می‌کوشد نشان دهد که نه تنها کنش جمعی گروه‌ها ضرورتاً معطوف به دستیابی به منافع آنها نیست، بلکه کنش‌های گروهی از منطقی‌گانه‌ای نیز پیروی نمی‌کنند. یکی از نتایج مهم پژوهش اَلْسُن این است که افراد منفعت‌جو و عاقل (در معنای اقتصادی) برای دستیابی به منافع مشترک و گروهی دست به کنش نمی‌زنند، مگر آنکه شمار اعضای گروه بسیار اندک باشد، یا اجبار و یا ابزارهای دیگری بر سر اعضا باشد که آنها را وادار به چنان کنشی سازد. اَلْسُن نشان می‌دهد که استنتاج کنش عقلانی اعضا برای دستیابی به اهداف مشترک گروهی - که نهایتاً منافع فردی اعضا را نیز فراهم می‌کند - از مفروض عقلانی بودن و منفعت‌جویی افراد، نه تنها موجه نیست، بلکه آن استنتاج با این مفروض ناسازگار است. بدین سان، اَلْسُن نیاز می‌بیند که نظریه‌ای درباره «گروه» ارائه دهد. از آنجاکه اکثر کنش‌های گروهی - و البته نه همه آنها - به واسطه سازمان‌ها انجام می‌گیرند، اَلْسُن معنای نظری و عام از سازمان را مترادف گروه می‌گیرد. وی نقطه آغازین منطقی پژوهش خود درباره گروه‌ها یا سازمان‌ها را تأمل درباره اهدافی قرار می‌دهد که آنها دنبال می‌کنند. یکی از اهدافی که اکثر و عملاً همه سازمان‌ها دنبال می‌کنند و جنبه‌ای اقتصادی دارد، پیگیری منافع اعضا است - دست‌کم سازمان‌هایی که موضوع مطالعه منطقی کنش جمعی هستند. اتحادیه‌های کارگری قرار است برای افزایش دستمزدها و بهبود شرایط کار اعضا خود تلاش کنند؛ سازمان‌های کشاورزی قرار است از تصویب قوانین حامی اعضا خود دفاع کند؛ کارتل‌ها قرار است مدافع افزایش قیمت‌های کالاهای تولیدشده بنگاه‌های مشارکت‌کننده در سازمان خود باشند؛ شرکت‌ها قرار است برای پیشبرد منافع سهام‌داران اقدام کنند؛ و دولت قرار است از برای پیشرفت منافع مشترک شهروندان خود بکوشد (۶). در اینجا تأکید بر منافع مشترک اعضاست و سازمان‌ها زمانی می‌توانند کارکردی داشته باشند، که منافع مشترکی در کار باشد. حتی اگر گاه مشاهده کنیم که سازمان‌ها در خدمت منافع شخصی و فردی خاصی هستند، باز هم کارکرد اصلی آنها پیشبرد منافع گروه تعریف شده است. اگر چنین منفعتی در کار نباشد، کارکردی هم وجود نخواهد داشت که سازمان بر آن استوار باشد. هرکدام لکسی به تأکید می‌گفت که سازمان‌ها برای دستیابی به اهداف یا منافع مشترک گروهی

از افراد به وجود آمده‌اند (۷). فلاسفه سیاسی کلاسیک نیز که حیات و دوام جوامع سیاسی را در گرو تأمین «مصلحت عمومی» می‌دانستند، شاید چنین دریافتی از نسبت سازمان و اهداف آن را در نظر داشتند. اما نسبت میان هدف سازمان (تأمین منافع افراد عضو) و اعضاء در سازمان (تأمین منافع شخصی) را چگونه می‌توان توضیح داد؟ اَلْسُن برای توضیح، این نسبت را با مناسبات در یک بازار رقابتی قیاس می‌گیرد. صنعتی کاملاً رقابتی را در نظر آوردیم که شماری بنگاه اقتصادی در آن فعالیت و نفعی مشترک در بالا بودن قیمت‌های محصولات دارند. از آنجا که قیمتی یکنواخت باید در این صنعت حاکم باشد، یک بنگاه نمی‌تواند انتظار قیمت بالاتری برای محصولات خود داشته باشد مگر آنکه دیگر بنگاه‌ها نیز قیمت محصولاتشان را بالا ببرند. وانگهی، یک بنگاه در بازار رقابتی مایل بدان است که تا جای امکان — یعنی تا زمانی که هزینه تولید یک واحد از کالا بیشتر از قیمت آن واحد تمام شود — محصولات بیشتری بفروشد. در اینجا، نفع مشترکی میان اعضاء نیست. منفعت هر بنگاه در تعارض مستقیم با منافع دیگر بنگاه‌ها است چراکه هرچه بنگاه‌های دیگر بیشتر بفروشند، قیمت محصول و درآمد برای هر بنگاهی در آن صنعت پایین می‌آید. باری، با آنکه همه بنگاه‌ها نفع مشترکی در بالا بردن قیمت‌ها دارند، وقتی پای عرضه محصول در میان باشد، منافع متعارضی دارند (۹). تا زمانی که قیمت محصول از هزینه نهایی بیشتر باشد، بنگاه‌ها به افزایش تولید ادامه می‌دهند. اما همزمان، قیمت، نیز با افزایش تولید بنگاه‌ها، کاهش می‌یابد و سود بنگاه‌ها رو به کاهش می‌گذارد. بنگاه‌هایی که در یک بازار رقابتی به دنبال بیشینه کردن سود خود هستند، در قالب یک گروه می‌توانند به خلاف منافع خود عمل کنند و سود مجموع خود را کاهش دهند؛ زیرا، بنا به تعریف، هر بنگاهی آن اندازه کوچک است که تأثیر میزان تولید خود بر قیمت محصول در بازار را نادیده می‌گیرد. بنگاه‌ها به عنوان اعضاء منفردی که در پی بیشینه کردن سود خود هستند، محصول بیشتری به بازار می‌دهند و تا زمانی این افزایش محصول را پیش می‌برند که هزینه نهایی تولید با قیمت محصول برابر شود. این قضیه دو وجه دارد: از یک سو نتیجه نهایی این است که وضعیت همه بنگاه‌ها بدتر شده است، از سوی دیگر، هر بنگاهی منفعت خود را بیشینه کرده است! اگر بنگاهی، پیش از روند افزایش تولید، پیش‌بینی کاهش قیمت در صورت افزایش تولید در بازار را داشته باشد و افزایش تولید خود را محدود کند، نه تنها سودی نخواهد برد بلکه زیان مضاعفی نیز خواهد دید؛ زیرا با افزایش تولید دیگر بنگاه‌ها، قیمت‌ها کاهش خواهد یافت و سر او که تولید خود را محدود کرده، بی‌کلاه خواهد ماند. هنگامی که شمار بنگاه‌ها فراوان باشد، هیچکس تأثیر افزایش تولید یک بنگاه بر قیمت بازار را متوجه نمی‌شود و هیچ بنگاهی هم بخاطر چنین تأثیری دست از افزایش تولید خود نمی‌کشد. به گمان اَلْسُن، چنین منطقی، مبنای کنش جمعی کنشگرانی عقلانی است در گروه

یا سازمانی با شمار فراوان اعضاء. آن کالای جمعی را که دولت فراهم می‌کند معمولاً کالای عمومی می‌خوانند. با این حال، اُلْسُن در مطالعه خود، کالاهای جمعی و عمومی را به یک معنا گرفته است، با این تعریف: کالای جمعی یا عمومی کالایی است که اگر فردی در یک گروه آن را مصرف کند، نتوان آن کالا را از دیگر افراد گروه دریغ کرد (۱۴). به دیگر سخن، کسانی را که هزینه‌ای برای تأمین کالای جمعی یا عمومی پرداخت نکرده‌اند، نمی‌توان از مصرف آن منع کرد. تأمین کالای جمعی هدف اصلی هر سازمانی است؛ از دولت که بزرگترین سازمان است تا سازمان‌های کوچکتر. اما چگونه افراد گروه یا سازمان به مشارکت در تأمین کالاهای جمعی می‌گیرند؟ به نظر اُلْسُن، موقعیت افراد عضو در سازمانی بزرگ را می‌توان از موقعیت بنگاه‌ها در بازار رقابتی کامل قیاس گرفت؛ بدین‌سان که فعالیت او تأثیر چشمگیری در وضعیت سازمان ندارد اما می‌تواند از پیشرفت و دستاوردی در سازمان که به واسطه دیگران حاصل شده است - چه او مشارکتی داشته باشد چه نه - بهره‌مند شود. اگر رفتار افراد در گروه‌ها چنین است، پس چگونه کالاهای جمعی در گروه‌ها فراهم می‌شوند؟

### پ. نظریه سنتی و نظریه جایگزین

اُلْسُن دیدگاه‌های تبیین‌کننده رفتار گروه را زیر عنوان «نظریه سنتی» شرح می‌دهد و آن را دربردارنده دو دیدگاه نظری «رسمی» و «غیررسمی» می‌داند. این دو دیدگاه یکسره متفاوت از مثال او درباره رفتار بنگاه‌ها در بازار کاملاً رقابتی هستند. مفروض‌های دیدگاه غیررسمی این است که گروه‌ها پدیده‌ای «همه‌جا حاضر» هستند و این همه جا حاضری برخاسته از گرایش یا طبع بنیادین بشری به انجمن است («غریزه همکاری»<sup>۶</sup>). گائتانو موسکای ایتالیایی، گئورگ زیمل آلمانی و آرتور بتلی آمریکایی از جمله نمایندگان این دیدگاه هستند. دیدگاه رسمی نیز بر جهانشمول بودن پدیده گروه‌ها تأکید دارد اما سرآغاز تبیین خود را «طبع» یا «غریزه»ی بشر نمی‌گذارد. دیدگاه رسمی می‌کوشد که انجمن‌ها و تعلقات گروهی جهان معاصر را چونان جنبه‌ای از تکامل جوامع مدرن صنعتی از مرحله پیشین تمدن توضیح دهد. چنانچه تالکت پارسنز، یکی از نمایندگان مهم این دیدگاه، توضیح می‌دهد، روابط در گروه‌های اولیه مبتنی بر پیوندهای چهره-به-چهره و خویشاوندی بود، اما با پیشرفت حیات جمعی، جریانی تحت عنوان «انفکاک ساختاری» رخ می‌دهد که حاصل آن، پدیداری انجمن‌های جدید است؛ انجمن‌هایی که هر یک کارکردهایی را به عهده می‌گیرند که پیش از آن، خانواده و گروه‌های اولیه عهده‌دار بودند و اینک، در جهان مدرن، آن کارکردهای پیشین خود را از دست داده، به انجمن‌های جدید واگذار



کرده‌اند. از دو تبیین بالا چنین می‌توان استنتاج کرد که انجمن‌های بزرگ در جوامع مدرن تا حدی معادل گروه‌های کوچک در جوامع ابتدایی هستند و نیز، انجمن‌های بزرگ مدرن و گروه‌های کوچک ابتدایی را بر مبنای علت‌ها یا زمینه‌های بنیادین یکسانی باید تبیین کرد. به نظر اُلسن، در تقریباً همه گونه‌های نظریه سنتی، مشارکت در گروه داوطلبانه است و جذب اعضای در گروه‌های بزرگ و کوچک به دلایل یکسانی انجام می‌گیرد (۲۰). گروه‌ها به واسطه طبع اجتماعی بشر تشکیل می‌شوند و افراد به طبع خود عضو گروه می‌شوند، یا آنکه گروه‌ها به واسطه کارکردهای اجتماعی تشکیل شده و افراد به آنان می‌پیوندند. اُلسن این مفروضات را به چالش می‌گیرد. از دید او، آنچه در نظریه گروه‌ها اهمیت دارد اساساً هزینه و فایده‌ای است که افراد در کنش‌های خود دارند. آنچه گروه انجام می‌دهد — یعنی کنش جمعی — وابسته به آن چیزی است که افراد در گروه انجام می‌دهند؛ و آنچه افراد انجام می‌دهند وابسته به مزایای نسبی شیوه‌های گوناگون کنش است. اُلسن، بر مبنای این مفروضات و با لحاظ کردن متغیرهای «سطح هزینه» ای که کالای جمعی حاصل می‌شود، «اندازه گروه» (دربردارنده شمار اعضای و ارزش هر واحد از کالای جمعی برای هر فرد در گروه) که رابطه میان آن‌ها دستاورد گروه را تشکیل می‌دهد، به علاوه متغیرهای فرعی دیگر، با روش‌های ریاضیاتی می‌کوشد منطق رفتار عقلانی و محاسبه‌اندیش افراد در گروه را تبیین کند. اُلسن نشان می‌دهد که برخی گروه‌های کوچک می‌توانند بدون ابزارهای اجبار یا پاداش جداگانه، کالای جمعی را فراهم کنند. چراکه در برخی گروه‌های کوچک، شماری از اعضا یا دست‌کم یک عضو در موقعیتی قرار می‌گیرند که نفع شخصی آنها در تأمین کالای جمعی بیش از هزینه کل تأمین میزانی از کالای جمعی می‌گردد. در چنین گروهی، این فرض را می‌توان در نظر گرفت که کالای جمعی فراهم می‌شود. بدین‌سان، در گروه‌های بسیار کوچک که هر عضو سهم چشمگیری از دستاورد کل را به دست می‌آورد، کالای جمعی معمولاً به واسطه کنش داوطلبانه و منفعت‌جویانه اعضا به دست می‌آید. در گروه‌های کوچک با میزان چشمگیر نابرابری — در اندازه منفعتی که اعضا می‌برند — بیشترین بخت برای فراهم شدن کالای جمعی وجود دارد. در چنین گروه‌های، گرایش به این است که مسئولیت‌های تأمین کالای عمومی به طرز نابرابری تقسیم شود. بزرگترین عضو گروه کسی است که بیشترین مسئولیت را برای تأمین کالای عمومی به عهده دارد. کوچکترین عضو که کمترین منفعت را از کالای عمومی می‌برد، انگیزه‌ای برای کمک به تأمین میزان بیشتری کالای عمومی ندارد، اما بیشتر از چیزی به دست می‌آورد که بیرون از گروه می‌توانست حاصل کند. بر این اساس، اُلسن می‌گوید، «در گروه‌های کوچک دارای منافع مشترک، گرایشی شگفت‌انگیز وجود دارد برای استئمار بزرگان توسط کوچک‌ها» (۳۵). باری، اُلسن نتیجه می‌گیرد که به هر حال بخت

تأمین کالاهای جمعی توسط گروه‌ها یا سازمان‌های کوچک بیشتر از گروه‌های بزرگ است. هرچه گروه بزرگتر باشد، بحث تأمین کالای جمعی کمتر می‌شود.

### ت. گروه‌های انحصاری و دربرگیرنده

تفاوت دیگری که اُلسن میان گروه‌ها منظور می‌کند، «انحصاری»<sup>۷</sup> بودن و «دربرگیرنده»<sup>۸</sup> بودن گروه‌هاست. بحث اخیر به هنگام تحرک به درون و بیرون از گروه مربوط می‌شود و در این بحث، میان بنگاه‌ها و گروه‌های بازاری و گروه‌های غیربازاری تفاوتی اساسی است. در بازار، گرایش هر بنگاه بر این است که از افزایش رقبا (بنگاه‌ها) و تقسیم سهم بازار میان کنشگران بیشتر جلوگیری شود، تا جایی که تنها یک بنگاه در گروه (یک بازار خاص) وجود داشته باشد. نوع ایده‌آل چنین وضعیتی را مونوپولی گویند. «کالای جمعی» در بازار - یعنی «قیمت بالاتر» - چنان است که اگر یک بنگاه بیشتر بفروشد، بنگاه‌های دیگر کمتر می‌فروشند. (منفعت مبتنی بر تقاضا است.) می‌توان گفت بازی با حاصل جمع صفر است. ولی در موقعیت‌های غیربازاری وضع به لون دیگری است: منفعت حاصل از کالای جمعی مبتنی بر تقاضا نیست. انجمن‌های غیربازاری معمولاً از افزایش اعضاء استقبال هم می‌کنند. از این رو، اُلسن دسته اول را گروه‌های «انحصاری» و دسته دوم را گروه‌های «دربرگیرنده» می‌خواند. بدین‌سان، کالایی که گروه نخست تولید می‌کند، «کالای جمعی انحصاری» نام می‌گیرد و کالایی که گروه دوم تولید می‌کند «کالای جمعی دربرگیرنده». لازم به تذکر است که ویژگی‌های اعضاء گروه - اینکه کنشگرانی اقتصادی باشند یا نباشند - تعیین‌کننده انحصاری یا دربرگیرنده بودن گروه نیست، بلکه سرشت هدفی که گروه دنبال می‌کند تعیین‌کننده است. بنگاه‌ها در یک بازار می‌توانند در شکل گروهی «انحصاری» درآیند، هنگامی که به دنبال افزایش قیمت با محدودکردن تولید هستند؛ همچنین می‌توانند گروهی دربرگیرنده شوند، هنگامی که تمام پشتیبانی‌های ممکن از کنشگران بالقوه بازار را جمع می‌کنند تا به منظور کاهش مالیات یا وضع تعرفه، بر سیاست‌های دولت تأثیر گذارند.

### ث. طبقه‌بندی گروه‌ها

بنا به تحلیل اُلسن، در موقعیت بازاری، سه طبقه‌بندی می‌توان از گروه‌ها به دست داد. وقتی یک بنگاه، در موقعیت بازاری، بتواند انحصار را به دست گیرد، وضعیت «مونوپولی محض» حاکم می‌شود. وضعیتی که شمار بنگاه‌ها آن میزان اندک باشد که کنش‌های یکی از آنها تأثیر

7 - Exclusive

8 - Inclusive

چشمگیری بر دیگر بنگاه‌ها یا گروهی از بنگاه‌ها داشته باشد، «اولیگوپولی»<sup>۹</sup> خوانند. هنگامی که کنش یک بنگاه هیچ تأثیر چشمگیری بر دیگران نداشته باشد، وضعیت «رقابت ذره‌ای»<sup>۱۰</sup> حاکم می‌شود. گروه‌های غیربازاری یا دربرگیرنده نیز طبقه‌بندی سه‌گانه‌ای دارند، با اندک تفاوتی نسبت به گروه‌های بازاری. معادل مونوپولی محض در وضعیت غیربازاری یک «فرد واحد» است که بیرون از بازار، در پی کالای عمومی است. معادل اولیگوپولی بازار در موقعیت غیربازاری می‌تواند دو گونه متفاوت از گروه‌های دربرگیرنده را برشمرد: گروه‌های «ممتاز»<sup>۱۱</sup> و گروه‌های «واسطه»<sup>۱۲</sup>. گروه ممتاز به گروهی گویند که اعضای آن، یا دست‌کم برخی از آنها، انگیزه فراهم ساختن کالای جمعی را داشته باشند. در این وضعیت، انتظار می‌رود که کالای جمعی بدون هیچ سازماندهی و هماهنگی گروهی فراهم شود. گروه واسطه گروهی است که هیچ عضوی چنان سهمی از منافع گروهی نمی‌برد که بخواهد خود کالای جمعی را تأمین کند و در عین حال، شمار اعضای گروه هم آن میزان زیاد نیست که تلاش یا انفعال اعضا در فراهم کردن کالای جمعی به چشم نیاید. در چنین وضعیتی، شاید کالای جمعی فراهم شود، شاید نشود. اما بدون سازماندهی و هماهنگی یقیناً کالای جمعی فراهم نخواهد شد. معادل رقابت ذره‌ای در موقعیت بازاری، گروه‌های بزرگ در موقعیت غیربازاری هستند که اُلْسُن گروه «بالقوه»<sup>۱۳</sup> می‌نامد. ویژگی این گونه گروه آن است که اگر یکی از اعضا در فراهم کردن کالای جمعی همکاری کند یا نکند، هیچ‌یک از دیگر اعضا تأثیر چشمگیری از اقدام او نخواهد دید و بدین‌سان، هیچ دلیلی نیست که دیگران واکنشی به رفتار آن فرد عضو نشان دهند. از این‌رو، او انگیزه‌ای برای مشارکت در گروه ندارد. در گروه «بالقوه»، هر میزان هم که کالای جمعی برای کل گروه ارزشمند باشد، هیچ انگیزه یا پاداشی برای فرد وجود ندارد که وی را به مشارکت و هزینه کردن در سازماندهی به منظور تأمین منافع گروهی وادارد. تنها انگیزه خاص و «گزینشی» است که فرد عاقل را در گروه «بالقوه» به مشارکت می‌کشاند. «انگیزه گزینشی» می‌تواند مثبت یا منفی باشد؛ بدین‌سان که هم می‌تواند مجازاتی باشد برای کسانی که سهم یا مسئولیت خود را در کنش گروهی ادا نکرده‌اند، یا می‌تواند تشویقی باشد برای کسانی که در راستای منافع گروه اقدام می‌کنند. گروه‌های بالقوه‌ای که به واسطه اجبار یا پاداش، اعضا را به کنش گروهی وامی‌دارند، گروه‌های بالقوه «متحرک» یا «بسیج‌شده»<sup>۱۴</sup> نامیده می‌شوند (۴۹-۵۱).

9 - Oligopoly  
 10 - Atomistic Competition  
 11 - Privileged  
 12 - Intermediate  
 13 - Latent  
 14 - Mobilized

### ج. انگیزه‌های همکاری در گروه

به نظر اُلسن، نظریه‌های سنتی که به بر مفروضات «بی‌معنایی» چون «غریزه همکاری» استوارند، یا در پیچیده‌ترین حالت، می‌گویند «انفکاک ساختاری» جوامع در حال توسعه موجب رواج همکاری داوطلبانه می‌شود، نمی‌توانند دلیل مشارکت فرد در گروه را تبیین کنند. افراد برای پیوستن به گروه و همکاری نیازمند چنان انگیزه‌های ملموسی هستند که فایده همکاری را بیشتر از فایده عدم همکاری یا هزینه همکاری گردانند. انگیزه اقتصادی یکی از انگیزه‌های همکاری می‌تواند باشد. افراد گاه برای کسب منزلت اجتماعی، احترام، دوستی و دیگر اهداف اجتماعی و روان‌شناختی روی به همکاری می‌آورند. وجود و اهمیت این انگیزه‌های اجتماعی تضادی با تحلیل اُلسن ندارد، بلکه به گفته او، تقویت‌کننده تحلیل او است. زیرا «منزلت اجتماعی و پذیرش اجتماعی» کالاهایی غیرجمعی و فردی هستند که فایده‌ای به فرد می‌رسانند. پاداش‌ها و جریمه‌های اجتماعی در شمار «انگیزه‌های گزینشی» هستند. یعنی می‌توانند برای بسیج گروه‌های بالقوه به کار آیند. انگیزه‌های اجتماعی می‌تواند میان افراد تمایز گذارد: عضو نافرمان را طرد کند و عضو همکاری‌جو را تشویق. با این همه، اُلسن بر آن است که «فشار اجتماعی و انگیزه‌های اجتماعی» تنها در گروه‌هایی تا آن اندازه کوچک اثرگذاری دارد که اعضا ارتباطی چهره‌به‌چهره با یکدیگر دارند (۶۲)؛ به دو دلیل: نخست اینکه در گروه‌های بزرگ و بالقوه، هر عضو نسبت به کل گروه آنقدر کوچک است که کنش او به چشم نمی‌آید (مثلاً اگر کنشگری، در یک بازار کاملاً رقابتی که اعضای فراوان دارد، عرضه محصول خود را برای سود بیشتر بالا ببرد - و این کار به ضرر کل بازار در درازمدت است - کار او ضد منافع گروهی تلقی نمی‌شود) و دوم، در گروه‌های بزرگ و بالقوه، افراد احتمالاً آشنایی با همه اعضا ندارند و از این رو، اگر فرد نتواند در راه هدف گروه فداکاری کند، بازخورد اجتماعی منفی‌ای نمی‌بیند.

### چ. کنش جمعی در گروه‌های بزرگ: شواهد تجربی

اتحادیه‌های کارگری از بزرگترین و تأثیرگذارترین نیروهای اجتماعی در ایالات متحده هستند. تا نیمه سده بیستم - که داده‌های تجربی مطالعه اُلسن مربوط به آن دوره است - شمار اتحادیه‌های محلی در ایالات متحده ۶۰ هزار تا ۷۰ هزار بود که شبکه‌ای به هم پیوسته بودند و اعضای این اتحادیه‌ها به میلیون‌ها نفر می‌رسید.<sup>۱۵</sup> اما هم‌چنانکه اُلسن، در اشاراتی تاریخی به تحول اتحادیه‌ها در ایالات متحده، می‌گوید سرآغاز تشکیل اتحادیه‌های کارگری به صنایع کوچک-مقیاس و ساده بازمی‌گردد؛ کارگران صنایع بزرگ مانند فولاد یا خودروسازی در شمار

۱۵- در نیمه سده بیستم رهبران کارگران مدعی بودند که توان جمع‌آوری ۲۵ میلیون رأی‌دهنده را دارند (Olson, 2002: 135).

آخرین صناعی بودند که به تشکل کارگری روی آوردند. با گسترش فعالیت‌های اتحادیه‌های کوچک برای کسب منافع بیشتر، طرف دیگر بازار، یعنی کارفرمایان، نیز دست به مقاومت می‌زنند. «نیروهای بازار در برابر هر نوع سازماندهی که تنها به سود یک طرف بازار باشد کار می‌کنند» (۶۷). بدین‌سان، نیاز به توسعه بیشتر اتحادیه‌ها و شکل‌گیری اتحادیه‌های بزرگ‌تر و سرانجام در سطح ملی پیش آمد. نیاز به شکل‌گیری این اتحادیه‌های بزرگ روشن است، اما چگونه این اتحادیه‌ها که آشکارا گروه‌های بزرگ و بالقوه بوده‌اند، بقاء یافتند؟ آلسن که شرحی انتقادی به دیگر تبیین‌ها از این پدیده به دست می‌دهد، این پرسش را چنین پاسخ می‌گوید: «مهمترین عاملی که اتحادیه‌های بزرگ و بالقوه و ملی را حفظ کرد شکل عضویت در آنها — و پشتیبانی اعضای از اعتصاب‌های اتحادیه — بود که تا حد زیادی اجباری بود» (۶۸). اجبارهایی که به گفته ناظری، «خاموش و نادیدنی» بودند. عضویت اجباری امتیازها و فرصت‌هایی در اختیار اعضای اتحادیه قرار می‌دهد که اشتغال آنها را — در صنایع خاصی که اتحادیه در آن فعال است — تضمین می‌کند و اعضای بیرون از اتحادیه نه تنها از چنین حمایتی محروم هستند، بلکه ممکن است شغلی در این بازار نیابند. چنین ابزاری که با «چانه‌زنی جمعی» و توافق میان کارفرمایان و اتحادیه به دست می‌آید بازار اتحادیه یا بازار بسته (Closed Shop یا Union Shop) نامیده می‌شود و یکی از مهم‌ترین ابزارهای جذب اعضای در اتحادیه و واداشتن آنها به همکاری در کنش جمعی از جمله اعتصاب‌ها و اعتراضات یا شرکت در انتخابات است. گذشته از این، بعضی اتحادیه‌های کارگری بزرگ انگیزه‌های گزینشی مثبتی نیز مانند بیمه به اعضای خود ارائه می‌دهند. با این حال، چنین انگیزه‌های مثبتی فرع بر اصل عضویت اجباری هستند. آلسن با بررسی رفتار اعضای در اتحادیه‌های کارگری، پارادوکسی را آشکار می‌کند. از یک سو، مشارکت در اتحادیه بسیار پایین است به طوری که نزدیک به ۹۰ درصد اعضای در گردهمایی‌ها و امور اتحادیه مشارکت نمی‌کنند، اما از سوی دیگر، نزدیک به ۹۰ درصد به سود عوضیت کارگران در اتحادیه رأی می‌دهند و بدین منظور هزینه‌های قابل توجهی صرف می‌کنند. در واقع آنچه در رفتار اعضای اتحادیه پارادوکس می‌نماید، ناسازگار و متعارض نیست. «کنش‌ها و نگرش‌های آنها مدلی از عقلانیت است: هنگامی که انتظار دارند که همه اعضای در گردهمایی اتحادیه حاضر شوند ولی خود حاضر نمی‌شوند. اگر وجود یک اتحادیه نیرومند به نفع اعضای باشد، حضور شمار بیشتر اعضای در گردهمایی‌ها می‌تواند به بهبود منافع اعضای هم کمک کند. اما — وقتی عدم شرکت در گردهمایی جریمه‌ای فردی نداشته باشد — فرد عضو هیچ انگیزه اقتصادی‌ای برای شرکت در گردهمایی ندارد. او خواه در گردهمایی شرکت کند، خواه نکند، از مزایای دستاوردهای اتحادیه بهره‌مند می‌شود و به شخصه نیز احتمالاً توان تأثیرگذاری چشمگیری بر آن دستاوردها را

ندارد» (86). این چنین موقعیتی که کارگران، به امید مشارکت دیگر اعضای اتحادیه، خود مشارکتی فعال در امور اتحادیه ندارند و همزمان، عضویت اجباری در اتحادیه را با اکثریت غالب می‌پذیرند، قابل قیاس با نگرش و رفتار شهروندان در برابر حکومت است: رأی‌دهندگان اغلب به مالیات‌های بالاتر برای تأمین مالی خدمات دولتی رأی می‌دهند، اما خود شخصا ترجیح می‌دهند کمترین سهم ممکن را در پرداخت مالیات‌ها داشته باشند. دولت و اتحادیه‌های کارگری هر دو به دنبال دستیابی به کالای جمعی یا مشترک برای یک گروه بزرگ هستند و اعضای آنها خود به تنهایی قادر به تأمین منافی که در جمع حاصل می‌شود، نیستند. اما در عین حال، «اعضای اتحادیه مانند مالیات‌دهندگان هیچ انگیزه‌ای برای فداکاری بیش آنچه مجبورند، ندارند» (91)، چراکه در هر صورت، به واسطه تلاش دیگران، کالای جمعی به دست می‌یابد و آنها نیز از مزایای آن بهره‌مند می‌شوند. اُلسن می‌گوید چنین قیاسی میان دولت و اتحادیه‌های کارگری ممکن است نامعمول بیاید و اشاره می‌کند که نزد برخی مانند هگل، دولت از جهات بسیار مهمی با دیگر سازمان‌های جامعه تفاوت دارد (91). البته از دید هگل، دولت حوزه‌ای فراتر از دیگر سازمان‌های جامعه و مکان تأمین منافع عمومی است. اما اُلسن این وجه از دیدگاه هگل را فرومی‌گذارد که انجمن‌ها یا اتحادیه‌های صنفی بزرگ شمه‌ای از مفهوم دولت را در خود دارند و افراد را به دریافتی از مصالح عمومی نزدیک می‌کنند (نک. Hegel, 1991؛ نیز عطارزاده، ۱۳۹۶).

### ح. «محصول جانبی» و «منافع ویژه»

اُلسن پس از نقد مفصلی بر دیدگاه‌های مارکسی، کورپراتیستی و کثرت‌گرایانه درباره گروه‌ها و کنش جمعی، نتایج نهایی نظریه خود با طرح دو اصطلاح «محصول جانبی» و «منافع ویژه» ارائه می‌دهد. پرسش مهمی که در ادامه نظریه اُلسن مطرح می‌شود این است که اگر افراد عضو در گروه‌های بزرگ و بالقوه انگیزه‌ای برای سازمان‌دهی کنش یا «لابی» برای دستیابی به منافع جمعی ندارند، چگونه می‌توان این واقعیت را که شماری از گروه‌های بزرگ از سازمان‌دهی کنش برخوردارند توضیح داد؟ به نظر اُلسن گروه‌های بزرگ اقتصادی که از لابی‌های نیرومندی برخوردارند، به دلیل اهدافی غیر از هدف جمعی اصلی خود، دست به سازمان‌دهی می‌زنند. لابی‌های اقتصادی قدرتمند و بزرگ «محصول جانبی» سازمان‌هایی هستند که نیرو و پشتیبانی خود را به دلیل «ایفای کارکردهایی جدای از لابی برای دستیابی به کالای جمعی» به دست آورده‌اند. درواقع، این لابی‌ها محصول جانبی سازمان‌هایی هستند که توان «بسج» یک گروه بالقوه را به وسیله «انگیزه‌های گزینشی» دارند (Olson, 2002: 132-133)؛ سازمان‌هایی که (۱) اقتدار و توان اجبار دارند و (۲) می‌توانند مشوق‌های مثبتی به اعضای در گروه‌های بالقوه ارائه

دهند. یک سازمان صرفاً سیاسی، یعنی سازمانی که کارکردی جز لابی‌گری ندارد، قانوناً نمی‌تواند افراد را به عضویت اجبار کند. چنین چیزی پدیده‌ای نامعمول در نظام‌های دموکراتیک است. اما اگر سازمانی، به دلایلی غیرسیاسی و به دلیل کارکردهای دیگری [غیر از دستیابی به کالای جمعی] که انجام می‌دهد، توجیهی برای عضوگیری اجباری داشته باشد، یا اگر به دلیل انجام این کارکردها، از قدرت عضوگیری اجباری برخوردار شده باشد، چنین سازمانی به منابع مورد نیاز برای ایجاد لابی دسترسی خواهد یافت (۱۳۳). بدین‌سان، لابی‌گری، یا کنش جمعی برای اعمال نفوذ، محصول جانبی کارکردهایی است که سازمان ایفا کرده و آن را از قدرت عضوگیری اجباری برخوردار می‌کند. فرد عضو در گروه بالقوه نیز تنها زمانی از لابی‌گری سازمان برای دستیابی به کالای جمعی پشتیبانی می‌کند که (۱) مجبور به پرداخت سهم خود در سازمان‌دهی لابی باشد، (۲) برای بهره‌مندی از مزایای خصوصی (غیرجمعی) در گروه، ناگزیر از پشتیبانی از کنش جمعی لابی باشد. اگر یک یا هر دو این شرایط محقق شود، می‌توان انتظار داشت که نیروی سیاسی گروه بالقوه بسیج و بالفعل گردد. بدین‌سان، اُلْسُن می‌کوشد تا نشان دهد لابی‌های اقتصادی بزرگ مانند اتحادیه‌های کارگری، سازمان‌های کشاورزی، و سازمان‌های صنفی حرفه‌ای، پشتیبانی اعضا را به دلیل انجام کارکردهایی، غیر از لابی برای تأمین کالاهای جمعی، به دست می‌آورند. برای مثال، اتحادیه‌های کارگری نخستین در ایالات متحده که برای اعمال نفوذ سیاسی تشکیل شده بودند، تنها هنگامی به قدرت و پایداری رسیدند که گرایش سیاسی را کنار گذاشته، رو به «چانه‌زنی جمعی» با کارفرمایان آوردند. زمانی که توانستند با کارفرمایان به توافق برای ایجاد بازار بسته اتحادیه برسند، شروع به رشد و گسترش کردند. این نکته بسیار مهم است که اُلْسُن می‌گوید اتحادیه‌های کارگری سالها پس از آنکه کنش سیاسی را کنار گذاشتند، به نیروی سیاسی مهمی تبدیل شدند؛ و در فاصله این سالها، اتحادیه‌ها مشغول کارکردهای غیرسیاسی‌ای بودند که انگیزه‌های گزینشی نیرومندی در اختیار کارگران قرار می‌داد. قانون ملی روابط کار معروف به قانون واگنر که در سال ۱۹۳۵ به تصویب کنگره ایالات متحده رسید و از جمله عضویت اجباری در اتحادیه را بیش از پیش ساده کرد و از این رو، به افزایش اعضا اتحادیه‌ها کمک کرد، سالها پیش از آن تصویب شد که اتحادیه‌های کارگری نقش تعیین‌کننده‌ای در سیاست بیابند. مفهوم دیگری که اُلْسُن مطرح می‌کند «منافع ویژه» است. به استدلال او، منطق کنش در سازمان‌هایی که در بخش «کسب و کار»<sup>۱۶</sup> یا صنایع را نمایندگی می‌کنند، با نظریه «منافع ویژه» تبیین‌پذیر است. بخش «کسب و کار» بیشترین سازمان‌های لابی‌گر را داراست که بسیار تأثیرگذارند. «سطح بالای سازمان‌دهی منافع در بخش کسب و کار و نیرومندی منافع این بخش، تا اندازه زیادی برخاسته

از این واقعیت است که جامعه کسب و کار خود به مجموعه‌هایی - عمدتاً اولیگوپولی - از «صنایع» تقسیم شده‌اند که هر یک از آنها در بردارنده شمار اندکی بنگاه هستند» (۱۴۳). شمار بنگاه‌ها معمولاً گروهی آن اندازه کوچک را شکل می‌دهند که اعضاء آن داوطلبانه دست به سازمان‌دهی لابی بزنند. برای مثال، شاتسنايدر در ۱۹۶۰ می‌گوید «شمار ۴۲۱ اتحادیه صنفی در صنعت ذوب آهن آمریکا فعال هستند که ۱۵۳ تای آنها کمتر از ۲۰ عضو دارند. میانگین اعضا در این انجمن‌ها چیزی میان ۲۴ تا ۵۰ است» (۱۴۴). شمار و نیرومندی سازمان‌های لابی‌گری که صنایع را نمایندگی می‌کنند در یک نظام دموکراتیک که مطابق رأی اکثریت عمل می‌کند شگفت‌انگیز می‌نماید؛ و این به رغم آن است که هر یک از این لابی‌ها نماینده شمار کمی بنگاه هستند. با این حال، اگرچه برخی صنایع دارای قدرت زیادی در حوزه‌های خاص مربوط به خود هستند، این بدان معنا نیست که جامعه «کسب و کار» از قدرت خیلی بالایی موضوعات ملی برخوردار است. جامعه «کسب و کار»، به طور کلی، سازماندهی زیادی مانند صنایع خاص ندارد و گروهی بالقوه و بزرگ است. از این‌رو، با همان مسائلی روبه‌روست که گروه‌های بزرگ در دیگر بخش‌های جامعه با آن دست به‌گریبان‌اند. اُلسن با بررسی موارد مهم بخش‌های تولید صنعتی و تعاونی‌های دهقانان، نشان می‌دهد که لابی‌های چنین گروه‌هایی از منطق «منافع ویژه» پیروی می‌کنند. بدین‌سان، منافع در بخش‌های کارگری، اصناف حرفه‌ای و کشاورزی در ایالات متحده تشکیل‌دهنده گروه‌های بزرگ و بالقوه هستند و تنها هنگامی می‌توانند سازماندهی و کنش مؤثری داشته باشند که نیروی بالقوه آنها توسط سازمان‌هایی که می‌توانند قدرت سیاسی را به عنوان محصول جانبی برای آنها فراهم کنند، بالفعل شود. در مقابل، منافع در بخش «کسب و کار» چنان است که اغلب داوطلبانه و مستقیم سازمان‌دهی و محقق شده و نیازی به ابزاری اضافی برای پیشبرد منافع اعضاء نیست.

### خ. لابی‌های غیراقتصادی

گرچه اغلب لابی‌های فعال و قدرتمند در واشنگتن اهداف اقتصادی را دنبال می‌کنند، شماری از لابی‌ها نیز اهدافی اجتماعی، سیاسی، مذهبی و انسان‌دوستانه دارند. به نظر اُلسن نظریه او توانایی تبیین منطق کنش چنین گروه‌هایی را نیز دارد؛ گرچه اذعان دارد که برای تبیین لابی‌های انسان‌دوستانه - یعنی لابی‌هایی که منافع کسانی غیر از پشتیبانان خود را نمایندگی می‌کند - کفایت نمی‌کند. هنگامی که رفتاری غیرعقلانی یا ضدعقلانی پایه یک لابی است، بهتر است که برای تبیین این رفتار به روان‌شناسی یا روان‌شناسی اجتماعی رجوع شود. سرآغاز چنین نظریه‌ای پیشتر در مفهوم «جنبش‌های توده‌ای» صورت‌بندی شده است. پیروان جنبش‌های توده‌ای را معمولاً



کسانی می‌دانند که دچار «بیگانگی»<sup>۱۷</sup> از جامعه شده‌اند. این بیگانگی موجب آشوب و عدم تعادل در جامعه می‌شود. سازمان‌ها یا لابی‌های توده‌ای بیشتر در دوره‌های انقلاب و دگرگونی و در کشورهای بی‌ثبات معمول است تا در جامعه‌ای باثبات و نظم‌یافته و حتی «بی‌تفاوت» که به گفته دَنیل بِل (۱۹۸۸)، به عصر «پایان ایدئولوژی» رسیده‌اند. در مورد احزاب سیاسی، به ویژه در جامعه‌ای مانند ایالات متحده که انگیزه‌های ایدئولوژیکی پایین است، اُلْسُن بر آن است که یک فرد متوسط حاضر به فداکاری چشمگیر برای حزب مورد علاقه خود نیست، زیرا پیروزی حزب در انتخابات کالای جمعی‌ای فراهم می‌کند و فرد هم از آن بهره‌مند می‌شود. او کمک مالی به حزب نمی‌کند و در گردهمایی‌ها مشارکت نمی‌جوید. از سوی دیگر، شمار فراوانی با بلندپروازی‌های شخصی هستند که پیروزی حزب می‌تواند کالاهای فردی و غیرجمعی برای آن‌ها فراهم کند؛ مثلاً منصبی در ادارات دولتی به آن‌ها بدهد. شمار مناصب انتخاباتی در دولت ایالات متحده بسیار زیاد است. جدای از این، بسیار صاحبان کسب و کار هستند که به احزاب سیاسی کمک می‌کنند تا به گاه ضرورت، دسترسی شخصی به صاحب‌منصبان داشته باشند.

#### د. گروه‌های فراموش‌شده

سرانجام، آخرین گروهایی که اُلْسُن به آن‌ها اشاره دارد، گروه‌های سازمان‌نیافته و بدون بازوهای لابی‌گر و فاقد ابزارهای فشار هستند و در شمار بزرگترین گروه‌ها در ایالات متحده - و احتمالاً هر کشور دیگری - قرار می‌گیرند. کارگران یقه سفید، کارگران مهاجر بخش کشاورزی، مالیات‌دهندگان و مصرف‌کنندگان از جمله گروه‌های بزرگی در ایالات متحده بوده‌اند که اُلْسُن از آن‌ها به عنوان «گروه‌های فراموش‌شده» نام می‌برد. گروه‌های بزرگی که آشکارا منافع مشترک دارند، اما صدایی ندارند.

#### سیاستگذاری، ثبات بلندمدت و تصلب نهادی

در دهه ۱۹۵۰ میلادی، اُلْسُن در سفری که به اروپا داشت با پرسشی روبه‌رو شد: چرا آلمان شکست‌خورده در جنگ اقتصادی شکوفا دارد ولی اقتصاد بریتانیای پیروز رشد کند؟ جدای از نتیجه جنگ، هر دو کشور از بسیاری جهات مشابه یکدیگر بودند، اما چه چیزی سبب عملکرد متفاوت آن دو بود (the Economist, 1998) منطق کنش جمعی نظریه‌ای را طرح کرد که سالها بعد، بر بنیاد آن، کتاب *فراز و فرود کشورها* (۱۹۸۲) کوشید تا تفاوت دو عملکرد را توضیح دهد.

منطق کنش جمعی نشان می‌داد که گروه‌های کوچک دارای «منافع ویژه» قدرتمندتر از گروه‌های بزرگ و بالقوه‌ای هستند که از مشکل «سواری رایگان» نیز در رنج‌اند. بر آن مبنای نظری، استنتاج می‌شود که از آن‌جا که منافع رشد اقتصادی میان افراد جامعه پراکندگی گسترده‌ای دارد، گروه‌های پشتیبان رشد اقتصادی بهره بسیار اندکی از منافع آن می‌برند. گذشته از این، این گروه‌های پشتیبان رشد اقتصادی تمام هزینه‌های کوشش برای رشد را نیز متحمل می‌شوند. در عوض، گروه‌هایی که پشتیبان «بازتوزیع انحصاری»<sup>۱۸</sup> هستند، با سازماندهی تلاش و لابی اثرگذار، می‌توانند منافع زیادی را به هزینه بخش بزرگی جامعه به دست آورند. بدین‌سان، احتمال تشکیل گروه‌های پشتیبان بازتوزیع بیشتر از سازمان‌یابی گروه‌های پشتیبان رشد اقتصادی است. با تشکیل و گسترش گروه‌های دسته نخست، منافع کمیاب اقتصادی هرچه بیشتر از سرمایه‌گذاری در پیشرفت‌های فنی و دیگر فعالیت‌های مولد رشد اقتصادی — که غیرانحصاری هستند — منحرف شده و به فعالیت‌های بازتوزیعی تخصیص می‌یابند. با تداوم این شرایط نهادی، اُلْسُن پیش‌بینی می‌کند که رشد اقتصادی سقوط کند. چیرگی «منافع ویژه» در نهادها و مناسبات اقتصادی-سیاسی جامعه دموکراتیک نتیجه ناگزیر منطق کنش جمعی می‌نماید و وضعیتی پیش می‌آورد که اُلْسُن «تصلب نهادی»<sup>۱۹</sup> می‌خواند. «سازمان‌های منافع ویژه» راه اصلاح نهادها و سیاست‌ها برای تخصیص منابع به فعالیت‌های مولد را می‌بندد. از سوی دیگر، جوامع کمونیستی نیز از آسیب‌های نهادی خاص خود رنج می‌برند. از آنجاکه دولت کنترل مستقیم بر منابع دارد، منافع دستگاه بوروکراسی در موضع قدرت قرار گرفته و در پی رانت‌جویی و بازتوزیع به سود خود هستند. با تثبیت این منافع، منابع اقتصادی هرچه بیشتر دچار انحراف از بخش‌های مولد شده و اقتصاد کشور به ورطه می‌افتد. تنها راه رهایی از تصلب نهادی، فروپاشی سازمان‌های منافع ویژه و مناسباتی است که به چیرگی منافع ویژه می‌انجامد. اُلْسُن می‌گوید ناآرامی‌هایی مانند کودتا و انقلاب می‌تواند تصلب نهادی را نابود کند. با این حال، چنین دگرگونی‌های بزرگی، گرچه برای گریز از تصلب مفید است، سبب زیان‌های اقتصادی هم می‌شود، چنانکه کنشگران اقتصادی اعتماد خود را به نهادهای موجود و تضمین‌های حقوقی برای فعالیت بلندمدت از دست می‌دهند. در نتیجه، رشد اقتصادی در بهترین حالت هنگامی ایجاد و تداوم می‌یابد که هم تصلب نهادها در اثر دگرگونی بشکند، هم چشم‌انداز ثبات بلندمدت وجود داشته باشد. فراز و فرود کشورها، با بررسی دموکراسی‌های توسعه‌یافته، استدلال می‌کند که رشد پرشتاب ژاپن و آلمان پس از جنگ جهانی دوم به دلیل آن بوده که این کشورها توانستند

18 - Excludable Redistribution

19 - Institutional Sclerosis

نهادهای نو و «دربرگیرنده‌ای» بر مخروطی نهادهای اقتصادی-سیاسی پیشین بنا کنند. در مقابل، دموکراسی‌هایی مانند ایالات متحده، بریتانیا و استرالیا که نتوانستند نهادهای خود را پس از جنگ دگرگون کنند، رشد بسیار کمتری را از شکست‌خوردگان تجربه کردند (McLean, 2000: 657; Heckelman and Coates, 2003: 3-4؛ دیکسیت، ۱۳۸۰: ۶۲). اُلسن ده سال پایان عمر خود را به پژوهش درباره‌ی تأثیر نهادها بر توسعه پرداخت. همانقدر که تصلب نهادی برای رشد اقتصادی زیان‌بار است، ثبات بلندمدت اهمیت دارد. وی در مقاله‌ای با عنوان «دیکتاتوری، دموکراسی و توسعه» (1993) بحثی جذاب مطرح می‌کند. یک حکومت خودکامه یا یک دیکتاتوری استعداد این را دارد که نمایانگر «منافع دربرگیرنده» باشد. به بیان او، در وضعیت آنارشی، «راهزنی رقابتی ناهماهنگ» توسط «راهزنان ولگرد» حاکم است و نتیجه‌ی آن نابودی انگیزه‌ها برای سرمایه‌گذاری و تولید است. در نهایت، نه چیز زیادی برای مردم می‌ماند، نه برای راهزنان. اگر حاکم خودکامه را راهزن بدانیم، برای همه بهتر خواهد بود که راهزن یکی باشد. حاکم خودکامه راهزنی را در انحصار می‌گیرد و آن را، در قالب مالیات‌گیری، عقلایی می‌سازد. او منافع دربرگیرنده‌ای در قلمروی خود دارد و می‌کوشد نظم مسالمت‌آمیز و دیگر کالاهای عمومی را فراهم کرده که به رشد تولید و بهره‌وری می‌انجامد. بر خلاف راهزنان ولگرد که کل درآمد افراد را به صورت مالیات می‌گیرند، حاکم خودکامه نرخ مالیات حداکثرکننده درآمد وضع می‌کند. البته به نظر اُلسن، در نهایت یک دموکراسی مطلوب که از تصلب نهادی رنج نبرد، بهتر از یک دیکتاتوری می‌تواند کار کرده و رشد اقتصادی ایجاد کند. با این حال، چنین استنتاج می‌شود که گرچه خودکامگی شکل نامطلوب جامعه‌ی اثبات است، «حکمرانی خوب تنها به دموکراسی محدود نمی‌شود» (Heckelman and Coates, 2003, 5).

### جمع‌بندی

منسر اُلسن در منطق کنش جمعی نظریه‌ای برای تبیین رفتار گروه‌ها طرح می‌کند و نشان می‌دهد که چرا بعضی گروه‌ها استعداد بیشتری در فراهم‌ساختن کالای جمعی دارند؛ چرا بعضی گروه‌ها بیشتر به مشکل سواری رایگان گرفتارند؛ چه تفاوتی میان گروه‌های گوناگون در سازمان‌دهی کنش وجود دارد؛ و چرا بعضی گروه‌ها نفوذ و تأثیرگذاری بیشتری بر تصمیم‌گیری‌ها و سیاستگذاری‌های حکومتی دارند. او از مفروضات کنشگری عقلانی آغاز می‌کند و مناسبات فرد و گروه و ویژگی‌های نهادی گروه را بر رفتار فردی و رفتار گروهی، که برآیند رفتار افراد عضو گروه است، تأثیرگذار می‌یابد. روش‌شناسی او نوآورانه است و به نظر برخی، پیوندی میان نظریه‌های انتخاب عمومی و نهادگرایی می‌تواند باشد.

از دیدگاه اُلْسُن، سیاست عمومی خود یک کالای عمومی است و از این رو، مانند هر کالای عمومی، در معرض مشکل «سواری رایگان» قرار دارد. اگر قانون یا سیاستی بخواهد تصویب شود، ذی‌نفعان باید پیشتر بر مشکل سواری رایگان چیره شوند تا بتوانند نیروهای خود را برای اثرگذاری و لابی‌گری بسیج کنند. گروه‌هایی که توان بسیج منابع خود برای اثرگذاری بالا بر دستگاه سیاستگذاری را دارند، معمولاً آنهایی هستند که کوچک و نمایندهٔ منافع ویژه هستند. می‌توان با مثالی این دیدگاه را روشن کرد. تصور کنیم که شماری مؤسسهٔ مالی خصوصی دچار بحران مالی می‌شوند و از حکومت درخواست یاری می‌کنند. آنها می‌دانند که اگر در کنار یکدیگر و هماهنگ اقدام کنند از بخت بیشتری برای تأثیرگذاری بر دولت برخوردار می‌شوند. پس هزینه‌ای صرف لابی‌گری و بکارگیری کارشناسانی برای توجیه اقتصادی کمک مالی حکومت می‌کنند تا سیاستگذاران را مجاب کنند که اگر کمک مالی مورد نیاز مؤسسات انجام نگیرد، اقتصاد کشور به مشکلات جدی‌تری برمی‌خورد. اگر حکومت بخواهد چنین کمکی به مؤسسات دهد، باید از پول عمومی مردم برداشت کرده به چند مؤسسه مالی پرداخت کند. انبوه مردم تشکل ندارند و گرچه کمک مالی حکومت مبلغ هنگفتی و منافع بزرگی می‌تواند برای مؤسسات داشته باشد، سهم هر شهروند از آن مبلغ چندان زیاد نیست که فرد را به کنش علیه لابی مؤسسات وادارد. در بهمن‌ماه سال ۱۳۹۶، در پی بحران مؤسسات مالی در ایران، گزارش‌ها حاکی از آن بود که حکومت ایران ۱۱ هزار و ۷۵۰ میلیارد تومان خط اعتباری برای مؤسسات مالی و اعتباری باز کرده است. اگر جمعیت ایران را حدود ۸۰ میلیون نفر در نظر بگیریم، به ازای هر شهروند ایرانی مبلغی در حدود ۱۴۳ هزار و ۷۵۰ تومان برای تادیه بدهی مؤسسات مالی هزینه شده بود (خبرآنلاین، ۸ بهمن ۱۳۹۸). از ۸۰ میلیون جمعیت ایرانی، بخش کوچکی در مؤسسات ذی‌نفع سپرده داشتند و شمار بسیار اندکی مدیران و صاحبان سهام مؤسسات بودند. اما جمعیت زیاد شهروندان، در برابر این جمعیت کوچک صاحبان مؤسسات، گروه بزرگ و بالقوه‌ای نابرخوردار از سازمان‌دهی و تشکل می‌شدند که هزینهٔ مالی و زمانی سازمان‌دهی برای اعتراض به اقدام حکومت را به صرفه نمی‌دیدند. استدلال اُلْسُن در منطق کنش جمعی مشابه مثال بالاست. نظریهٔ او، از هنگامی که در ۱۹۶۵ منتشر شد، تا کنون نفوذ چشمگیری در مطالعات اقتصادی، سیاسی و جامعه‌شناختی یافته است. اُلْسُن سالها بعد این نظریه را در مطالعات توسعه و تأثیر نهادها و سیاست‌ها بر رشد و توسعه اقتصادی آزمود و دستاوردهای نوآورانه‌ای را ارائه کرد.

## منابع

- ۱ - دیکسیت، آویناش. «مانسر اولسن در مقام دانشمند اجتماعی». ترجمه جعفر خیرخواهان، کتاب ماه علوم اجتماعی، ۱۳۸۰. شماره ۴۳ و ۴۴. صص ۵۹-۶۳
- ۲ - خبرآنلاین (۸ بهمن ۱۳۹۶)، «هر ایرانی چقدر بابت بدهی موسسات غیرمجاز پرداخت کرد؟»
- ۳ - عطارزاده، بهزاد (۱۳۹۶) «بنیان‌های اجتماعی دولت ملی» سیاستنامه، سال دوم، شماره ۸، بهمن ۱۳۹۶ صص ۵۰-۳۶.
- ۴ - ملک‌محمدی، حمیدرضا (۱۳۸۶) «تخت بی‌بخت؛ بازاندیشی مفهومی نظریه انتخاب عمومی»، فصلنامه سیاست، شماره ۱ بهار ۸۶، صص ۲۰۹-۲۰۱
- ۵ - نش، کیت (۱۳۹۰) جامعه‌شناسی سیاسی معاصر. ترجمه محمدتقی دلفروز. تهران: نشر کویر
- ۶ - کروزیه، میشل (۱۳۹۴) دولت فروتن، دولت مدرن. ترجمه مجید وحید. تهران: رخداد نو
- 7- McLean, Iain (2000) "Review Article: The Divided Legacy of Mancur Olson". *British Journal of Political Science*, vol. 30, issue 04, pp. 651-668.
- 8- McLean, Iain (1998) "Obituary: Professor Mancur Olson" independent, 2 March 1998.
- 9- Crozier, Michel, Samuel P Huntington and Jōji Watanuki (1975) *Trilateral Commission. The crisis of democracy : report on the governability of democracies to the Trilateral Commission*. New York : New York University Press.
- 10- Olson, Mancur (1993) "Dictatorship, Democracy, and Development", *The American Political Science Review*, Vol. 87, No. 3 Sep., pp. 567-576.
- 11- Olson, Mancur (1982). *The rise and decline of nations: Economic growth, stagflation, and social rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- 12- Olson, Mancur (2002) *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups*. Cambridge, Massachusettes: Harvard University Press.
- 13- Hegel, Georg. W. F. (1991) *Elements of the Philosophy of Right*, ed. Allen W. Wood, trans. H. B. Nisbet, Cambridge: Cambridge University Press.
- 14- Bell, Daniel (1988) *The end of Ideology : on the Exhaustion of Political Ideas In the Fifties*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press.
- 15- Czech, Sławomir. (2016) "Mancur Olson's Collective Action Theory 50 Years Later. A View From The Institutionalist Perspective". *Journal of International Studies*, Vol. 9, No 3, pp. 114-123.
- 16- Yeager, Timothy R. "The New Institutional Economics and Its Relevance To Social Economics" *Forum for Social Economics* September 1997, Volume 27, Issue 1, pp 1-17.
- 17- Heckelman, Lac C. and Deniss Coates "On the Shoulders of a Giant: The Legacy of: Mancur Olson". In *The Legacy of Mancur Olson*. In: Heckelman J.C., Coates D. (eds) *Collective Choice*. Springer, Berlin, Heidelberg.
- 18- *The Economist*, (1998) "Mancur Olson". Mar 5th 1998.