

Културно-когнитивните институции-доминантен аспект в процеса на социализация в мултилевъл маркетинг организациите

Полина Петкова*

Резюме: Като ключови социо-културни градивни елементи на човешките общества, институциите заемат централно място за социологическото изследване. В последните десетилетия, институционалният анализ все повече придобива насока към анализ на организациите, докато институциите се разглеждат като обкръжаваща среда или поле на организациите.

В публикацията са разгледани „старият” и „новият” институционализъм, характерните им черти и различия, като в края достигам и до организационния анализ на конкретен вид организации и по точно до начина и вида на социализиращите институции, необходими за успешната реализация както на служителите, така и на самата организация.

Целта на тази публикация е, въз основа на описаните характеристики на трите стълба за възпроизвеждане на институциите и спецификите на мултилевъл маркетинг (МЛМ) организациите да обоснова тезата, че основа за създаване и поддържане на този вид икономически организации е точно културно-когнитивния стълб на институциите.

Ключови думи: Институционализъм, Неоинституционализъм, Организации и организационно поведение, МЛМ Организации

Неокласика, институционализъм и неоинституционализъм в икономиката.

Институционалната теория получава широка употреба, както в социологическата наука, така и в икономиката и политиката. Паралелно с това, във времето се променя и фокусът на нейното изследване, на базата на което може да се обособят две направления на институционализма – ранен институционализъм, и неоинституционализъм.

Без да правя опит за цялостен преглед на ранните и съвременните институционалисти в различните научни области, бих искала да отбележа само някои от коренни различия между възгледите на „старите” и “новите” институционалисти в икономиката, дискутирани в литературата относно институциите. Ще направя сравнение и с неокласическата теория, предхождаща „стария” институционализъм, с цел изясняване на еволюционния процес на развитие на икономическите и социални теории.

Институционалната теория в икономиката се налага в началото на 20 век като заместител на господстващата дотогава неокласика. В основата и лежи идеята за възможността и необходимостта от преодоляване на недостатъците в капиталистическата система посредством прилагането на редица реформи в социално-икономическата област (Бежарова, Велев, Пипев 2000:567), т.е. институционализма се разглежда като теорията, която отчита ограниченията на пазара.

За да спазя логическата последователност на анализа и да изложа същността на различието между двете икономически теории (неокласика и институционализъм) ще отразя тези различия, като поставя няколко основни твърдения в дихотомни двойки:

- Неопределеност срещу определеност (Jacobby 1990:318) . Докато ортодоксалния (неокласически) модел приема „съвършената конкуренция и единствено равновесието”, което придава определеност на икономическата ситуация, институционалистите насочват анализа си към силата на проникващия пазар и неопределеността дори в условията на конкуренцията;
- Ендогенно срещу екзогенно детерминиране на предпочитанията на социалните и икономически актьори. Неокласическите теоретици постулират индивидуалните предпочитания или желания, основаващи се на теорията за рационалния избор и твърдят, че те са стабилни и притежават ендогенен характер (не се повлияват от външни фактори). Институционалистите от своя страна налагат мнението, че тези предпочитания са оформени от социалните институции (от екзогенни фактори), чиито действия трябва да бъдат предмет на икономическия анализ;
- Диахронен (исторически) срещу синхронен (описателен) анализ. Вместо да допускат „безкрайните и всеобщи” предположения на неокласическите теоретици,

институционалистите твърдят, че икономиката трябва да обяснят „как икономиката придобива своите характеристики и условията, в които тези характеристики варират във времето и мястото” (Jacobby 1990:318).

В края на 19 век, постулатите на неокласиците губят способността си да обясняват процесите, случващи се в икономиката (Бекярова, Велев, Пипев 2000:567), като формиране и контролиране на цените от новосъздадите се монополи, натрупване на капитали чрез спекулативни сделки, обостряне на конфликтите между труд и капитал и т.н. Тези процеси случващи се в икономиката и обществото дават път за развиването на институционализма като направление в икономическата наука.

Густав Шмолер (1838 – 1917) е първият представител на икономическата мисъл, който прави опит за разработване на модели на икономическо развитие, които да отговарят на икономическата действителност. Този исторически учен твърди, че икономическите процеси се осъществяват в **социална рамка**, която на свой ред е оформена от редица културни и исторически сили.

Към най-ярките представители на това научно направление можем да поставим : Карл Маркс, Торстен Веблен, Карл Полани и Джон Кенет Гълбрайт.

Различията в анализа на „старите” и „новите” институционалисти отново ще изложим в дихотомни двойки, оформени въз основа на предложения описани от А.Н.Олейник (Олейник 2002):

- Обяснение на икономическите процеси чрез обобщения от други науки срещу обяснение на обществени науки с помощта на икономиката. При „старите” институционалисти се наблюдава движение от социалните и политическите науки към икономиката, опитвали са се да подходят към анализ на проблеми на съвременните икономически теории с помощта на методите на други науки за обществото. Точно противоположен анализ правят неoinституционалистите като изучават политически, правни и много други проблеми в обществените науки с прилагане на апарата на съвременните микроикономическите и теории и пр;

- Частното срещу общото. Индуктивният метод, отиващ от частните случаи към обобщение е характерен за „старите” институционалисти, т.е. Институциите се анализират без общи теории (което като цяло е в противовес също и на неокласиката). От друга страна дедуктивният метод – от общите принципи на неокласическата икономическа теория към обясняване на конкретни явления в обществения живот е съществено различие на неоинституционализма. Той прави опит да анализира институциите на базата на единна теория и вътре в нея;
- Общност срещу индивид. Ранният институционализъм като течение на радикалната икономическа мисъл преимуществено е обръщал внимание на действията на колективите (в първата редица на профсъюзи и правителства) за защита интересите на индивида; неоинституционализма поставя на главно място независимия индивид, който сам по своята воля и в съответствие със своите интереси решава, член на какъв колектив му е изгодно да бъде.

Идеите признати в неоинституционалната теория не изразяват остро разграничение с миналото, въпреки че са поставени нови ударения. Тук могат да се обособят някои нововъведения в икономическия анализ, които се изразяват в следното: равновесното състояние на икономиката не се разглежда като статичен модел, т.е. икономическите системи се разглеждат в тяхната постоянна еволюция; фокусът от хомоикономикус (целерационалния човек) се премества върху рационалност основана на правила и процедури (Scott 2000); на преден план в икономическия неоинституционализъм излизат – теория за транзакционните разходи и теорията за икономическа промяна.

Ранен институционализъм и неоинституционализъм в социологията

За разлика от икономистите и политолозите, интересът към институциите от страна на социолозите е по-продължителен във времето и фокусът на изследване по-скоро се надгражда, отколкото да се променя коренно. Независимо от многобройните и многообразни течения в социологическия институционализъм, институциите са били обект на анализ от Хърбърт Спенсър, Карл Маркс, Емил Дюркем, Макс Вебер, Чарлз

Кули, Толкът Парсънз, до днешните усилия на Пол ДиМаджио, Уолтър Пауел и Ричард Скот.

Една от най-влиятелните концепции за институциите в началото на 20 век е разработена от **Хърбърт Спенсър** (1820- 1903). Станфордската Енциклопедия по Философия подчертава значението на системата на мислене на Спенсър, като отбелязва, че не Дарвин, а точно Спенсър създава скандалния израз „оцеляване на най-силните”. В своите трудове, в желанието си да избяга от биологизиране на социалната наука, той разглежда обществото като „сврхорганизъм”. „Спенсър смята, че „Обществото като сврхорганизъм има своя вътрешна системно-структурна и функционална организация, която кристализира най-отчетливо едва в развитие общества, на високи фази на социалната еволюция.” (Фотев 1998:91). При разграничаването на социалния от биологичния организъм, обръща внимание на едно от условията за осъществяването на организмите, а именно кооперация, като подчертава, че кооперацията на „обществените единици” се реализира благодарение на чувствата, езика, речта. С еволюирането на обществото, съответно се наблюдават и процеси на диференциране в него, като за неговото поддържане е необходимо и диференцирането на институции, които да изпълняват контролни и регулиращи функции. Голяма част от трудовете на Спенсър са посветени именно на изследване на институциите в различни общества.

Освен с огромното значение на теоретичните похвати в икономиката, **Карл Маркс** (1818 – 1883) е широко признат и в социалните науки, поставяйки ударението на институциите при реализирането на всекидневния живот. Неговите трудове са повлияни от историческото време, в което е живял и работил. Така, в ранните десетилетия на индустриалната революция, той поставя светлината на анализа върху ключови икономически структури. Според него социалните институции са зависими от материалните и икономически реалности в дадено общество. Социалните институции могат да бъдат разбрани в своите взаимовръзки, както и в отношението им с икономическите структури на обществото.

Емил Дюркем и Макс Вебер са други две големи фигури в социологическото наследство смятани за класици на социалната наука. Пояснявайки своя социологически метод, **Дюркем** (1858 – 1917) твърди, че социологическите факти трябва да се разглеждат като

неща. Това правило „изисква от социолога, който се стреми да проникне познавателно в социалния свят, да осъзнава, че прониква всъщност в непознатото и тепърва ще открива закономерности, а не да се ръководи от предварително конструирани закономерности”. (Фотев 2002:243) В този ред на мисли, според Дюркем социалните институции също трябва да бъдат анализирани освободено от представите за тях. „За да обясним сегашното състояние на семейството, брака и собствеността и т.н. трябва да знаем произхода на всяко едно от тях и кои са основните елементи, от които са изградени тези институции”(Фотев, 1998:126). Дюркем в своите трудове подчертава и ролята на история при изучаване на възникването, промяната и развитието на институциите. С тази цел той анализира социалната функция на професионалните групи във времето – от Римската Империя до средновековните гилдии.

Приносите на **Макс Вебер** (1864 – 1920) в социологическата и икономическата наука са всестранни. Едно от основните понятия свързващо името на този социален учен с институционалния анализ е „бюрокрация”. Той за първи път се опитва да премахне негативния оценъчен оттенък в смисъла на бюрокрацията в своите анализи, като според него тя е най-развитата в исторически план и рационализирана организация. Правейки разграничение между различните видове власт, категоризирайки я в различни форми, които наименува: харизматична, традиционна и рационално-легитимна, той описва бюрокрацията като „нократично, процедуриращо посредством документи управление, по прецизност, постоянност, дисциплина,....., по чисто техническо усъвършенстване до максимум на постижението, във всички тези значения е формално най-рационалната форма на упражняване на господство” (Вебер1992:70). Бюрокрацията е модерна държавна институция основана на рационално-легитимната власт. Характерно за институционалния анализ на Вебер е твърдението му, че човешкото поведение е изградено под влиянието на институционалните ограничения. В тази връзка е необходимо да се отдели внимание и на фундаменталния му труд „Протестантската етика и духът на капитализма”, в който застъпва твърдението, че религията, като социална институция определя поведението на хората в обществото и влияе на вземането на решение като социални и икономически субекти (Вебер 2004).

Толкът Парсънз (1902 – 1979) като представител на структурния функционализъм прави опит за синтез на доводите на ранните теоретици (Дюркем, Вебер и др) в изграждането на своите теории за социалното действие и докато споменатите вече идеи поставят акцент на институциите, като основни субекти на обществената действителност, Парсънз подчертава значението на процеса на интернализирането на институциите. Т.е. според него социалните действия са институционализирани до такава степен, до която социалните актьори ориентират действията си към общ кръг от нормативни стандарти и ценностни модели. (Scott 2000). Американският социолог разглежда структурната организация на четири различни равнища: (1) „първично” (2), „ръководно”, (3) „институционално” и (4) „социално” равнище. „В основата на структурата на социалната система се корени конкретния човешки индивид като физически организъм.....Този индивид участва в процесите на социалните взаимоотношения чрез различни роли. Ролите са организирани и агрегирани в колективи, а те на свой ред са регулирани от.....обобщени и институционални норми. На „върха” на системата е обществото като тотална система.....” (Фотев 1998:339). Главният мотив за подчинение на институционална норма лежи в моралния авторитет, който упражнява самата норма върху индивида. На това трето равнище Парсънз изследва културните модели и тяхното влияние на поведението на социалните актьори и същевременно поставя своя културно-институционална теория за организациите. Характерен за Парсънз е и интересът му относно вземане на организационни решение.

Представителите на символния интеракционализъм, в лицето на Джордж.Х.Мийд, Алфред Шултц и др. също имат принос в теоретизирането на институциите. **Мийд** обширно разглежда взаимозависимостта между индивида и обществото в своите трудове, като поставя акцент върху ролята на символичните системи при създаване на индивидуални и обществени значения. Подобно на Мийд, **Шултц** също изучава начините, по които се конструират общи значение въз основа на взаимоотношенията между индивидите.

Непрекъснатостта в анализа на институциите във времето неизбежно води със себе си и до промяна в тяхното възприемане, както относно възникването им, интернализирането им, функцията им в обществото, така и в тяхното отмиране. В

съвременните трудове в областта на социалната институция се наблюдава плавен преход от институционален към организационен анализ. Въпреки че организациите са предмет на изучаване на по-ранните социални теоретици като Вебер, Парсънс и т.н., днес този анализ е разширен и облагороден с идеите на Димаджио, Паул и Скот.

Съвременните социолози продължават да преследват и да разширяват идеите на своите предшественици. Някои оставят фокуса на изследването върху различните институционални сфери, които съставят обществото; други изследват начините, по които индивидите биват упълномощени или принудени от споделените нормативни системи; и трети, които изучават начините, по които символичните системи – културни правила и схеми – оформят и подпомагат социалния живот.

Значителна е ролята на новата институционална теория в изследването на организациите. В трудовете на новите институционалисти се наблюдава използването на системен подход при изучаването на организациите, при който поведението на социалните актьори се разглежда като отражение на характеристиките на социалната система. Възниква теорията за институционалната промяна и за разлика от ранното теоретизиране в областта на организацията, които я изучават в условията на нейната стабилност, организацията започва да се разглежда като променяща се система в следствие на взаимодействието и с външната среда.

Обобщено „Новият институционализъм в организационната теория и социология обхващат: отхвърляне на моделите на рационалния актьор; интерес към институциите като независима променлива; обръщане към когнитивни и нормативни обяснения; и интерес относно качествата на наиндивидуалните единици на анализ, който не може да бъде сведен до агрегиране или директно следствие от индивидуалните признаци или мотиви.” (Powell, DiMaggio 1991)

В своя труд “Институции и Организации”, Ричард Скот разглежда **трите стълба на институционалната теория: когнитивен, нормативен и регулативен**. Изразявайки мнението си, че интегрираното разглеждане на трите системи би било прекалено детерминирано, от гледна точка на инструментариума на всяка една от тези системи (санкции, ценности, стимули, ограничения), той прави диференциран преглед на трите

стълба, като извежда техните механизми, индикатори и начин на разпространение в обществото.

Конституиращи елементи на институциите

Нормативният елемент на институциите може да се сведе до нормативните правила, които представят, предписват, оценяват различните сфери на социалния живот. Той подчертава ролята на ценностите и нормите при създаването на очаквания от и задължения към социалните актьори. Някои ценности и норми са приложими към всички членове на колективността; други могат да се приложат само за определени типове актьори или позиции. Последните пораждаат ролите: концепции за подходящи цели и дейности на конкретни индивиди или специфични социални позиции.

Социалните задължения от своя страна са също част от нормативната система. Механизмите, чрез които нормативните очаквания съставят институциите са: ролите, ролевите очаквания и професионализация (в организационната теория). Например, ДиМаджио и Пауел твърдят, че професионализацията е процес чрез който организациите стават сходни. Това уеднаквяване те наричат „нормативен изоморфизъм”. Като резултат от присъединяването към такава професионална група, точно нормите и ценностите в индустрията са тези, които оформят организационните практики (Scott 2004).

Регулативният компонент включва с „формални регулации и правила за ръководене на поведението, каквито са права на конституциите, законите и правата на собственост” (Scott 2001:51), т.е. регулативните фактори са законово приложени и съзнателни аспекти на институциите. Той е най-ясният и най-често изучаваният, защото описва обективирания свят (Бъргър 1996) от категорични регулаторни указания, процедури, правила или закони. В този аспект на институциите, правилата са наложени или в процеса на взаимодействие между формалните институции или са наложени от външна формална институция (държавата). Правилата може да осъществяват чрез сила, но може да включват и стимули или награди за изпълнението им.

Културно-когнитивният процес е свързан със системата от вярвания на всеки индивид. Той е основан върху идеята, че социалните актьори действат по определен начин, защото придават значения на своите действия. Значенията са социално създадени

чрез комуникацията и взаимодействието. Културно-когнитивния стълб подчертава „програми за определени типове актьори и сценарий за действие” относно ролите и задълженията. Идеята на Вебер за възпроизвеждането на значения чрез изработване на типове сценарии и системи от вярвания, се използва на културно ниво при легитимирането на институционалните социални практики. Според Скот (Scott 2001) механизмите на културни-когнитивните фактори са подражателни.

В голяма степен неоинституционалната школа в социологията се фокусира върху културно-когнитивната област на институционализация. Когнитивните теории подчертават познавателните рамки за разбиране на света.

Организационна социализация на институциите

Организационната социализация е динамичен процес, чрез който значимите норми и ценности се предават към и интернализират от членовете на организацията (Chao, Wolf, Klein, Gardner 1994). Институциите в значението си на ценности, вярвания, норми и правила на обществото и организацията са интегрална част от процеса на организационна социализация. С други думи, съществено за успешната социализация в дадена организация е детерминирането на институциите, които играят ключова роля в този процес и тяхното възприемане.

Следвайки обаче анализа отвътре-навън, социализацията е също и динамичен процес помагач на организацията да се придържа към променящите се институционални правила, и предоставя на организациите възможността да се адаптират и трансформират структурите си към промените в обкръжаващата среда. От тази гледна точка, организационната социализация предоставя продължителен изоморфизъм на институционалната обкръжаваща среда (DiMaggio, Powell 1983).

В организациите, институциите могат да се приемат като даденост –“taken-for-granted “ (когнитивни), подкрепени от публичното мнение (нормативни) или наложени чрез закон (регулативни), които всъщност са трите стълба на институциите (Scott 2001).

Нормативните институции (или социален аспект) включват „стриктни, стандарти, процедури за функциониране, професионални стандарти и образователни програми” (Hoffman 1999). Те отразяват ценности, вярвания, норми и предположения, които съществуват в институционалната обкръжаваща среда и улавят предписващите, оценителни и задължителни измерения на социалния живот (Scott 2001). Те обхващат ценности (точните начини) и нормите (начините, които се предполага да бъдат следвани) (Scott 2001). Тяхното влияние идва от съществуващите социални задължения, социална потребност или споделеното разбиране за това кое е подходящо поведение в организацията (Wicks 2001).

Разглеждайки конкретна организация, нормативните институции могат да се представят като правила и закони на институционалната обкръжаваща среда .т.е. това са външно наложените правила от страна например на държавата, върху различните организации. От тази перспектива, властта, принудата и авторитета играят важна роля за въвеждане на институциите. Докато регулативните институции пряко отразяват, регулиращите „формални правила”, случаите на неподчинение имат за резултат легално санкциониране. Следователно, несъгласяването с институционалните правила се наказва чрез формални механизми, като от всеки член на организацията се очаква да ги следва и да се съобразява с тях.

Когнитивните институции олицетворяват „символични думи, знаци, и жестове – както и културни правила и структури, които водят разбирането на природата на реалността и рамките чрез които това значение е развито” (Hoffman 1999). Те се отнасят по-широко до споделените социални познания и когнитивни категории като стереотипи и схеми. Когнитивните компоненти на институционалната обкръжаваща среда се приемат като даденост и се превръщат в рутина. Организациите и техните членове следват когнитивните институции без съзнателна мисъл. (Zucker 1983) Така, когнитивният стълб представя модели на „индивидуално поведение основано на субективно изградени правила и значения които диктуват подходящите мисли, чувства и действия (Wicks 2001).

Организациите приемат институционалните правила и вярвания – независимо дали са регулативни, нормативни или когнитивни – от тяхната институционална обкръжаваща среда. Необходимо е да се подчертае, че трите стълба на институциите постоянно си

взаимодействат и се допълват. Те са взаимосвързани и няма как да изпълняват функциите си извън контекста на останалите. В определено време или в конкретна организация може да се наблюдава доминиране на една система от институции над друга, но това в никакъв случай не означава, че тя функционира самостоятелно. Тези правила, изисквания, ценности и стандарти влияят на организационната социализация чрез показване на организацията на правилните начини на поведение. Основната причина за интернализирането на институционалните правила е легитимирането на организацията както в обкръжаващата я среда, така и вътре в самата организация.

Социализация в мултилевъл маркетинг организациите

В предходна своя публикация (Петкова 2012) съм извела някои от отличителните черти разграничаващи организациите за мрежови маркетинг от конвенционални икономически организации. Тези черти играят ключова роля в социализацията и могат да се сведат до следното: служителите в МЛМ организациите са дистрибутори/консултанти, които извършват своите трудови дейности на основата на граждански договор с дружеството, т.е. те не получават месечна заплата, а хонорар за постигнатите самостоятелни и екипни резултати; МЛМ организациите не използват традиционните канали за реклама и дистрибуция, тези дейности се изпълняват от дистрибуторите; в МЛМ организациите липсва всякакъв вид принуда относно продажбата или покупката на продуктите, нито за обема и честотата; тези организации дават възможност за растеж във вътрешната йерархията, което отново зависи от собственото поведение и ангажираност към бизнеса; в профила на среднестатистическия дистрибутор доминира *homo sociologicus* над *homo economicus*, т.е. на преден план стоят социалните връзки и взаимоотношения, които се осъществяват в МЛМ организациите, отколкото икономическите печалби на дистрибуторите (Bhattacharya, Mehta 2000).

Изключително важно е да се подчертае, че независимо от отличителните характеристики на МЛМ, всеки дистрибутор преминава през всички сфери на социализация в организацията описани в литературата и характерни за повечето икономически структури. Сферите на социализация са: индивидуална трудова роля,

организационна роля и ценности, хора, език, организационни политики и организационна история, (Chao 1994), като всяка от тях е свързана с интернализирането съответно на нормативни, регулативни и културно-когнитивни институции. Независимо от това смятам, че доминиращ аспект в социализацията тук имат последните.

В публикация в *Journal of Socio-Economics* от 2000 г, Bhattacharya и Mehta правят много интересен анализ именно на социализацията в организациите за мрежов маркетинг. Те изхождат от тезата, че различните индивиди придават различна значимост на икономическата и социална удовлетвореност и разглеждат социалната удовлетвореност като генерираща се във взаимоотношенията между хората. Степента на удовлетвореност измерват въз основа на близостта, която се създава между взаимодействащите си индивиди, т.е. удовлетвореността е право пропорционална на близостта или колкото по-голяма е близостта между индивидите, толкова по-голяма е социалната удовлетвореност. Разбира се не трябва да забравяме условието за придаваната значимост към икономическата или социална удовлетвореност от страна на индивидите. Някои индивиди придават по-голяма значимост на социалната удовлетвореност и обратно.

Предвид отличителните характеристики на разглеждания тип организациите и индивидуалните такива на дистрибуторите, авторките на споменатата статия правят опит да докажат, че тежестта давана на социалната удовлетвореност играе решаваща роля в детерминирането на факторите водещи до присъединяване и социализация в МЛМ организации.

В същата публикация, Bhattacharya и Mehta разработват функционален модел, чрез който изследват поведението и отношението на дистрибуторите към МЛМ. Поставят в икономиката два потенциални работодателя, желаещи да назначат работна сила, като предлагат определено заплащане в замяна на предоставените от страна на индивида ресурси. Основните компоненти при създаването на модела включват: генерираната икономическа и социална удовлетвореност и безполезността от изразходването на ресурси за генериране на двата вида удовлетвореност. Условие в модела е и вида длъжност, която се заема, тъй като има длъжности които допринасят повече/по-малко за създаване на социални взаимоотношения. Важно е да се отбележи също, че Bhattacharya и Mehta включват и индекс на социална близост.

Анализът на функционалния модел описан в статията на Bhattacharya и Mehta стига до заключението, че след като Homo Sociologus не получава никаква ползност от заплатата ex ante, както и не се нуждае от никаква икономическа удовлетвореност, а Homo Economicus от друга страна, се интересува само от икономическата удовлетвореност, тогава Homo Sociologus ясно ще предпочете да не работи за „традиционна” фирма, а Homo Economicus няма да иска да изразходва повече ресурси за придобиване на социална удовлетвореност (Bhattacharya, Mehta 2000).

Въз основа на този анализ на поведението на МЛМ дистрибутора и факторите, водещи до включването им в този тип организации, можем да предположим, че ключова роля за социализацията и продължителността на работа в МЛМ ще зависи по-скоро от интернализирането на културно-когнитивните институции, т.е. можем да кажем, че като цяло Homo Sociologus или дистрибуторите в МЛМ имат сходно индивидуално поведение основано на субективно изградени правила и значения, които диктуват подходящите мисли, чувства и действия.

Заключение

Институционалната теория стига до най-дълбоките и гъвкави структури на социалния живот. Тя изследва процесите, чрез които структурите (в това число схеми, правила, норми и рутини) се изграждат като авторитетни ръководства на социално поведение. Същевременно теорията за институциите проследява как именно са създадени тези елементи в обществото, как са разпространени, възприети във времето и пространството; и как отмират и излизат от употреба. Въпреки че очевидния резултат от интернализирането на институциите е стабилността и порядъка в социалния живот, основани на консенсус и конформизъм, не трябва да се изключва от анализа и конфликта и промяната в социалните структури. Ролята на интернализирането на институциите както в социалния, така и в икономическия живот е изключително важна. Затова при анализирането на видовете организации е необходимо да се обособят институциите, които трябва да се приемат, възпроизвеждат и променят във времето. Според мен когнитивните институции са основополагащи работата в МЛМ организации и тяхното изучаване трябва

да продължи и да се надгражда, с цел успешна реализация на дистрибуторите в МЛМ и самата организация.

Литература:

1. Бъргър, П. Лукман.Т, (1996) „Социалното конструиране на реалността”, София:ИК „Критика и хуманизъм”
2. Вебер, М (2004) „Протестантската етика и духът на капитализма”, София: Просвета
3. Вебер, М. (1992) „Социология на господството. Социология на религията”, София: Университетско издателство „Св.Климент Охридски”.
4. Дюркем, Е. (1998) „Елементарни форми на религиозен живот”, София:С.А.
5. Олейник, А.Н. (2002) „Институционална економика”, Москва:ИНФРА-М.
6. Петкова, П. (2012) „Успешните дистрибутори в Мулти-левъл маркетинга – представители на средните социални слоеве”, *сп.Социология и Икономика*, бр. 1, 2012
7. Фотев, Г. (1998) „Извори на социологията”, Изд.,„Идея”
8. Фотев, Г. (2002) “История на социологията”, том II, Университетско изд. С.
9. *Енциклопедичен речник по Социология*, ред.съст.Николай Тилкиджиев, ред.Стоян Михайлов, София, „М-8-М”, 1996
10. Bhattacharya, B and Mehta, K. (2000) „Socialization in network marketing organizations: is it cult behavior?”, *Journal of Socio-Economics*, Vol.29, 2000.
11. Cha. T.G, O’Learly-Kelly. M.A, Wolf. S, Klein.H, Gardnes.P. (1994) “Organizational socialization: Its content and consequences”, *Journal of Applied Psychology*, Vol. 79, 1994.
12. DiMaggio, P and Powell, W. (1983) “The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields”. *American Sociological Review*, Vol.48, 1983.

13. Hoffman, A.J. (1999) “Institutional evolution and change: Environmentalism and the U.S. chemical industry”. *Academy of Management Journal*, Vol.42, 1999
14. Jacoby, S. (1990) “The new institutionalism: What can It Learnt from OLD?”, *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*. Volume 29, Issue 2, March 1990, Pages: 316–340
15. North, D. C. (1993) “The new institutional economics and development”, *EconWPA*, “*Economic History Series*”, № 9309002
16. Scott, W.R. (2001) “Institutions and organizations”, Second edition, Sage Publications.
17. Scott, W.R. (2004) “Institutional Theory: Contributing to a Theoretical Research Program”, Chapter prepared for *Great Minds in Management: The Process of Theory Development*, Ken G. Smith and Michael A. Hitt, eds. Oxford UK: Oxford University Press.
18. Stanford Encyclopedia of Philosophy: <http://plato.stanford.edu/entries/spencer/>
19. Powell, W. DiMaggio, P. (1991) “The new institutionalism in organizational analysis”, University of Chicago Press
20. Wicks, D. (2001) „Institutionalized mindset of invulnerability: Differentiated institutional fields and the antecedents of organizational crisis”, *Organization Studies* 22/4: 659-692
21. Zucker, L. (1983) “Organizations as institutions”, *Research in the Sociology of organizations*, Vol.2, 1983

* Полина Петкова е редовен докторант в катедра „Социология“ към Философски факултет на ЮЗУ „Неофит Рилски“

E-mail: polygl@swu.bg