

LBRIS

We know
books

MARK GRANOVETTER

Societate și economie

Cadru și principii teoretice

Traducere din limba engleză și prefață
de Cătălin Augustin Stoica



Prefață: <i>Mark Granovetter și fundamentele sociale ale acțiunii economice</i>	5
<i>Mulumiri</i>	63
1. Introducere. Probleme ale explicației în sociologia economică	67
1.1. Scopul acestei întreprinderi	67
1.2. „Natura umană”, ipotezele nule și nivelurile de analiză: dincolo de reduționism	70
1.3. Funcționalism, culturalism și istorie	76
1.4. Concepțiile supra- și subsocializate ale acțiunii umane.....	87
1.5. Rețelele sociale și „încadrarea” („ <i>embeddedness</i> “).	93
1.6. Un vocabular al motivelor individuale	102
2. Impactul constructelor mentale asupra acțiunii economice: norme, valori și economie morală	112
2.1. Introducere	112
2.2. Ce sunt normele economice și de ce îi influențează pe actorii economici?	115
2.3. Originea, conținutul și eficiența normelor	126
2.4. De unde știm că normele contează? Problema „economiei morale”	143
2.5. O prefață la studiul culturii și instituțiilor	158
3. Rolul încrederii în cadrul activităților economice.....	160
3.1. Introducere. Conceptul de încredere	160
3.2. Sursele încrederii	165

3.3. Mai multe despre definiția încrederii și condițiile de aplicare a conceptului	186
3.4. Agregarea încrederii de la niveluri interpersonale la niveluri macro	200
3.5. Încredere, norme și putere	214
4. Puterea în economie	216
4.1. Introducere. Variația formelor de putere în cadrul economiei	216
4.2. Puterea și structura socială.	235
4.3. Intermedierea (<i>Brokerage</i>).	239
4.4. Perspective de nivel macro asupra puterii economice	272
5. Economia și instituțiile sociale	286
5.1. Instituțiile și „logicile instituționale”	287
5.2. Instituții de rang mediu: logici instituționale în diferite sectoare ale economiei	293
5.3. Instituțiile, logicile și cultura regională și națională	301
5.4. Ascensiunea și decăderea instituțiilor. Studiu de caz: producția „modulară” și industria auto	318
6. Interacțiunea dintre acțiunea individuală și instituțiile sociale	342
6.1. Intersecții instituționale și scheme alternative	343
6.2. Transpunerea logicilor și a resurselor dincolo de granițele anumitor instituții	348
6.3. Cadrele instituționale multiple ca resurse pentru actori pragmatici	362
6.4. Alternative instituționale generate de frământări sociale, războaie și revoluții: studii de caz istorice comparative	376
6.5. Dinamica încrederii, normelor și puterii în acțiunea economică, rețele și instituții	391
<i>Bibliografie</i>	394
<i>Indice</i>	420

Introducere. Probleme ale explicației în sociologia economică

1.1. Scopul acestei întreprinderi

În cartea de față, care tratează problema acțiunii și a instituțiilor economice, voi avansa o serie de argumente care pun accentul în explicație pe considerente sociale, culturale și istorice, în completarea celor pur economice. Volumul meu ar putea fi considerat drept o contribuție la „sociologia economică”, un subdomeniu care a luat amploare în ultimii treizeci de ani.¹ Ambiția fundamentală a acestei cărți este însă de a contribui la înțelegerea economiei într-un mod care transcende granițele a diferite domenii, fiind mai puțin interesat de cadrul disciplinar în care au fost formulate inițial diferite idei.

În acest capitol introductiv, voi prezenta unele caracteristici generale ale științelor sociale, relevanța lor pentru sfera economică (acțiuni, rezultate, instituții) precum și relația dintre structura socială și economie. Capitolele următoare sunt dedicate unor elemente teoretice importante ale tezei mele: rolul normelor și al altor constructe mentale în activitățile economice, încredere și cooperare, putere și subordonare, precum și interacțiunea dintre instituții și acțiunea umană intențională.

¹ Analize istorice ale evoluției relațiilor dintre sociologie și economie în secolele XIX și XX pot fi găsite în introducerea la Granovetter și Swedberg, 2011 și, de asemenea, în Granovetter, 1990.

Un volum ulterior va aborda o serie de studii de caz, analizate din perspectiva teoretică propusă.

Disting între trei niveluri ale fenomenelor economice pe care îmi propun să le explic. Primul este cel al acțiunii economice individuale, pe care Max Weber o definește ca având loc atunci când „satisfacerea unei nevoi depinde, în concepția actorului, de o relativă raritate (insuficiență – n. tr.) a resurselor și de existența unui număr limitat de acțiuni posibile, dacă această situație provoacă reacții specifice. Decisiv în cazul unor astfel de acțiuni raționale este, desigur, faptul că raritatea este prezumată în mod subiectiv și că acțiunea respectivă este orientată spre ea” ([1921] 1968, p. 339). Aceste nevoi, continuă Weber, „pot fi de orice fel, variind între nevoia de hrană și de edificare spiritual-religioasă, dacă există un deficit de bunuri și servicii în raport cu cererea” (p. 339). Definiția lui Weber corespunde îndeaproape definiției clasice date economiei de către Lionel Robbins, prezentă în mai toate manualele de specialitate: „economia este știința care studiază comportamentul uman ca relație între scopuri și mijloace insuficiente ori rare care pot avea întrebuințări alternative” (1932, p. 15). Diferența constă doar în insistența lui Weber asupra importanței orientării subiective a actorului către relația dintre mijloc și scop.²

² Economia modernă operează în continuare cu această abstractizare a lui Robbins, considerând adesea că actorii cu motive economice acționează „ca și cum” (*as if*) ar face un calcul rațional, chiar și atunci când nu li se poate atribui o astfel de stare subiectivă, cum se întâmplă atunci când calculele respective au, în mod evident, o dificultate situată peste capacitatea de rezolvare a indivizilor; sau chiar și atunci când se poate demonstra empiric că acest calcul rațional nu joacă niciun rol în procesul decizional conștient. Voi avea mai multe ocazii să abordez aceste probleme și voi acorda o atenție specială posibilelor justificări ale comportamentului individual „ca și cum” (*as if*) ar fi rezultatul unui calcul rațional. Deocamdată, tratez pur și simplu „acțiunea economică individuală” ca acțiune orientată spre satisfacerea unor „nevoi”, așa cum sunt definite de actori

Odată ce am adoptat această definiție generală a acțiunii economice, aş putea, în mod logic, să tratez un spectru larg de subiecte, printre care căsătoria, divorțul, infrafracționalitatea și alocarea timpului pentru diverse activități, ca în programele de cercetare ale unor reprezentanți ai „imperialismului științei economice” precum Gary Becker (cf. Hirshleifer, 1985). Nu voi face acest lucru, în schimb, îmi voi îndrepta atenția către exemple de natură „economică”, în măsura în care ele implică producția, distribuția și consumul de bunuri și servicii – ceea ce s-ar putea numi „nucleul dur” al activităților economice. Dar scopul meu nu este de a mă alinia extremei celeilalte, a „imperialismului sociologic”, ci, mai degrabă, de a înțelege economia prin intermediul oricărui mijloc și idei necesare, indiferent de sursa lor de proveniență.

Un al doilea nivel al analizei economice vizează tiparele de acțiune aflate dincolo de sfera strict individuală. Este vorba de ceea ce eu numesc „rezultate economice” (*economic outcomes*). Astfel de „rezultate” ar fi, de exemplu, formarea prețurilor pentru un anumit bun sau a diferențelor salariale dintre anumite categorii de angajați, toate aceste exemple constituind în mod obișnuit tipare de acțiune individuală.

Un al treilea nivel vizează „instituțiile” economice. Între acestea și „rezultate” (*outcomes*) există două diferențe: (1) implică derulări ale unor acțiuni mai ample și (2) sunt percepute de către indivizi ca moduri în care *ar trebui făcute* lucrurile. Instituțiile

individuale, în condiții de raritate, fără a mă pronunța cu privire la înțelegerea subiectivă, din partea actorului, a situației economice sau a măsurii în care deciziile sale au implicat vreun calcul rațional. Această îmbinare între teoriile lui Weber și ale lui Robbins va servi unor scopuri euristice. În continuare, elaborez pe marginea problemei cruciale a eventualității în care o implicație teoretică potrivit căreia orice acțiune ar trebui studiată în cadrul relației scopuri-mijloace poate avea limite importante, așa cum ar putea argumenta pragmatisti ca Dewey (1939) și adepții lor moderni.

transmit – fapt bine surprins de sociologia cunoașterii – o iluzie a solidității, ele fiind reificate în timp și resimțite ca aspecte exterioare și obiective ale lumii, mai degrabă decât ca niște construcții sociale, ceea ce sunt în realitate (vezi Berger și Luckmann, 1966). Această perspectivă a constructivismului social este deosebit de relevantă în cazul instituțiilor economice. Pot fi date ca exemple întregi sisteme de organizare economică, precum capitalismul sau, la o scară mai redusă, modul de organizare a anumitor firme, industrii sau profesii. Capitolele 5 și 6 tratează mai detaliat natura instituțiilor economice.

Aceste trei niveluri corespund, în bună măsură, așa-numitelor niveluri de analiză micro, mezo și macro. Ținând cont că fiecare necesită o serie de principii aplicabile exclusiv respectivului nivel, este important să încercăm o sinteză care să aducă toate aceste niveluri într-un cadru comun și să clarifice felul în care factorii de la un nivel influențează rezultatele de la alt nivel, neacordând prioritate cauzală vreunui nivel asupra altuia. Schematic spus, acest studiu, în substanța sa, ia mai întâi în considerare nivelul micro, al individului, în capitolul 2, și abordează apoi tematici ale nivelurilor intermediare ori ale nivelurilor mezo. La final, se concentrează asupra nivelului macro și asupra problematicii instituționale.

1.2. „Natura umană“, ipotezele nule și nivelurile de analiză: dincolo de reductionism

Ipotezele nule, de obicei de la sine înțelese, se află în spatele celor mai multe analize ale sistemelor economice.³ Mă refer la

³ Ipoteza nulă (*null hypothesis*) poate lua mai multe forme. Una din ele vizează presupuziția conform căreia între două fenomene/fapte/comportamente nu există nicio relație statistic semnificativă. Ipoteza/ipotezele

acele presupoziii fundamentale care vizează comportamentul oamenilor și modul de organizare a societății – principii teoretice de la care pornesc studiile ce vizează înțelegerea unor astfel de fenomene. Aceste principii stau la baza unei întregi retorici a științelor sociale, având un efect psihologic considerabil asupra celor care se lasă convinși de aceste argumente (așa cum elocvent demonstrează McCloskey, 1983).

De obicei, ipotezele nule conțin presupuneri despre „natura umană”. Și, întrucât în mare parte a științelor sociale ale secolului XX „cultura” a învins „natura”, explicitarea unor astfel de presupuneri a devenit desuetă. Influența acestora se resimte însă în continuare, chiar și sub forma unor ecouri îndepărtate. Ipotezele nule ale economiștilor și ale sociologilor diferă între ele substanțial. În teoriile lor, cei mai mulți economiști pleacă

alternativă/alternative postulează existența unei astfel de relații. Acestea din urmă sunt testate și se încearcă confirmarea sau infirmarea lor. Spre exemplu, în studiul relației dintre nivelul de școlaritate al individului și nivelul veniturilor sale, o ipoteză nulă ar stipula faptul că între cele două nu există nicio relație statistic semnificativă. O ipoteză alternativă ar postula faptul că nivelul veniturilor tinde să crească pe măsură ce nivelul de școlaritate al individului crește, ținând sub control toți ceilalți factori. Un alt tip de ipoteză nulă poate stipula, bunăoară, că media veniturilor lunare ale bărbaților este egală cu media veniturilor lunare ale femeilor; ipoteza alternativă va susține că media celor două venituri lunare diferă semnificativ sub raport statistic. Similar, o altă ipoteză nulă ar fi cea potrivit căreia personalitatea și comportamentele indivizilor sunt determinate biologic. Ipoteza alternativă ar viza faptul că acestea sunt influențate de factori și mediul social, *ceteris paribus* – ca în dezbaterea natură versus social (*nature versus nurture debate*) menționată de Granovetter în paginile următoare. Într-adevăr, așa cum subliniază acesta, de cele mai multe ori ipotezele nule nu sunt explicit formulate, ci subînțelese. Dacă în studii care folosesc analize statistice ipotezele nule pot fi mai ușor intuite, în abordări teoretice ale fenomenelor sociale sau economice, ipotezele nule sunt mai puțin evidente ori mai greu de reconstruit. (N. tr.)

de la presupuziția că indivizii urmăresc satisfacerea propriilor interese, călăuziți de stimulente cuantificabile. Deși o parte dintre ei susțin stereotipul lui *homo economicus*, modelele bazate pe satisfacerea interesului personal și pe diversele calcule explicite sau implicite precumpănesc asupra teoriei care invocă factori sociali mai „complecși”, imposibil de adaptat la modele teoretice simple și elegante. După cum remarcă Elster, o practică obișnuită în „teoria aplicată a alegerii raționale” (*applied rational choice theory*) este de a construi un model în care „comportamentul agenților studiați implică maximizarea satisfacerii intereselor, definite de-o manieră convenabilă analizei, presupunând totodată că eventuala corespondență dintre comportament și interes explică comportamentul observat”. Dar, remarcă el, fără o dovadă explicită a existenței unei relații cauzale, „faptul că interesul personal și comportamentul individului coincid nu poate fi mai mult decât ceea ce este: o coincidență” (Elster, 2000, p. 693). Ipoteza nulă este, în cazul de față, atât de puternică, încât coincidența dintre cele două este automat considerată ca reflectare a unei relații cauzale.

Sociologii sunt încă și mai puțin dispuși să își explicitizeze ideile despre natura umană, însă un secol și mai bine de teorie socială i-a determinat pe mulți dintre ei să pornească de la presupunerea că indivizii sunt constituiți de către mediul lor social și nu-și pot reprezenta propria identitate fără să își fi însușit o imagine despre sine care își are originea în alte persoane care sunt semnificative pentru indivizi (*significant others*). Acestora li se adaugă idei mai generale cu privire la locul lor în societate, idei rezultate din socializarea într-un anumit mediu. Prin urmare, sociologii îi prezintă pe indivizi ca fiind călăuziți de influențe sociale, printre care și cele provenind din cercul lor social și, dincolo de acesta, de norme sociale și ideologii, clasă socială sau instituții sociale bazate pe structuri religioase, economice sau politice.

Toți oamenii de știință susțin principiul parcimoniei în explicații, dar criteriile după care se definește parcimonia nu sunt expuse obiectiv. Aceștia pleacă de la o ipoteză nulă preferată pentru a evidenția nivelurile de analiză pe care ei le consideră importante, indiferent dacă proiectele reduționiste în științele sociale sunt considerate fezabile sau, dimpotrivă, lipsite de sens. În istoria științei, tentativele de a stabili legături între diverse discipline implică frecvent astfel de proiecte, care urmăresc să releve modul în care un cadru conceptual este mai important decât altul și, prin urmare, îl poate subsuma. Fundamentarea prin reducere a biologiei clasice la o bază moleculară a încurajat multe alte tentative similare.

Deși majoritatea sociologilor încă subscriu influenței concepției a lui Émile Durkheim, tipică începutului de secol XX, a societății ca realitate *sui generis*, argumentele și teoriile sociologice sunt suficient de vagi pentru a face din această disciplină o țintă frecventă a încercărilor de a o acapara. B.F. Skinner a fost poate primul psiholog care a susținut că viața socială ar putea fi explicată în întregime prin prisma tiparelor comportamentale generate de stimuli condiționați, dar acest punct de vedere a atras doar câțiva adepți din rândul sociologilor (e.g., Homans, 1971). Reducerea comportamentului social la biologie este unul dintre principalele proiecte ale sociobiologului E.O. Wilson și ale adepților săi (Wilson, 1975), conform cărora mecanismul presupus a genera relații sociale este selecția naturală la nivel genetic individual și, în cazuri mai rare (și mai controversate), la nivelul grupurilor. Așa cum observam anterior, unii economiști și-au catalogat proiectul reduționist drept „imperialism economic” – începând cu Gary Becker și ale sale incursiuni în subiecte sociologice precum dragostea, căsătoria, delincvența și alocarea timpului (e.g., Becker, 1976) și reflectat în afirmații precum cea a lui Jack Hirshleifer, potrivit căreia „economia

constituie într-adevăr gramatica universală a științei sociale“ (1985, p. 53).

Presupusa lor conformare la principiul parcimoniei aduce acestor proiecte reduționiste mai mulți adepți decât opusul lor epistemologic, proiectele holiste, care, în diverse contexte, au susținut că unitățile individuale din disciplina lor sunt destul de puțin interpretabile fără o înțelegere a contextului mai amplu, printre aceștia numărându-se și susținătorii diferitelor nuanțe ale teoriei sistemelor și ai funcționalismului.⁴

Kontopoulos (1993) arată că, în multe domenii științifice, reduționismul și holismul au făcut loc unor proiecte mult mai complexe și nuanțate, care încearcă să explice cum se armonizează diferitele niveluri de analiză a fenomenelor studiate, susținând că niciunul dintre ele nu ar trebui privilegiat anume în cadrul explicației.⁵ Cititorul ar trebui să înțeleagă această carte

⁴ Kontopoulos (1993, pp. 23-24) prezintă un scurt inventar al acestor argumente și tendința lor către dualism sau misticism.

⁵ Putem vorbi, desigur, despre mai multe tipuri de reduționism, cum ar fi, de exemplu, reduționismul psihologic (tendința de a explica ceva prin apelul la factori de un singur fel, psihologici), reduționism economic (încercarea de a explica fenomene sociale complexe prin invocarea exclusivă a unor factori economici – cerere și ofertă etc.) sau reduționism biologic (invocarea biologicului în explicarea unor fapte și comportamente sociale). Prin „reduționism“, Granovetter se referă la două chestiuni: 1) tendința de a reduce ori de a exprima ideile generale dintr-o disciplină prin cele ale unei singure discipline, cum este cazul biologiei care a fost „redușă“ la biochimie sau „biologie moleculară“; 2) individualismul metodologic: o orientare metodologică și o strategie explicativă al căror atom logic este reprezentat de „individ“, fie că vorbim de persoane, firme sau state-națiuni. În sociologie, Max Weber este considerat unul dintre primii teoreticieni care au tratat explicit această abordare ca fiind definitorie pentru sociologie, ca disciplină. De pe aceste poziții, faptele și comportamentele pe care încearcă să le explice sociologii sau economiștii (printre alții) sunt privite ca fenomene/efecte agregate ale

ca un astfel de proiect. În fiecare punct al argumentării voi încerca să explic cum sunt conectate nivelurile micro și macro

unor acțiuni și decizii individuale. Caracterul agregat ori compozit este ilustrat de analiza sociologului Robert K. Merton cu privire la falimentul băncilor din SUA în timpul crizei economice din anii 1929-1933. La acel moment, circulau zvonuri potrivit cărora băncile nu au destule lichidități și vor da faliment. Indivizii care aveau depozite bancare au luat decizia de a-și retrage banii. La nivel individual, pentru o persoană, decizia era desigur rațională. Problema a fost că zeci de mii de indivizi au gândit rațional, la fel, și s-au repezit să-și retragă depozitele, provocând astfel falimentul băncilor. Fenomenul este cunoscut sub numele profeției care se îndeplinește singură (*self-fulfilling prophecy*) și la baza formulării sale de către Merton (1957) a stat celebra teoremă a sociologului W.I. Thomas cu privire la definirea situației: când oamenii definesc o situație ca fiind reală, ea devine reală în consecințele sale. Reținem că pentru cei apropiați de individualismul metodologic, cele mai multe fapte ori comportamente colective sunt fenomene agregate ale unor decizii și acțiuni individuale: accentul în explicație este pus pe rolul părților în configurarea întregului (grup, comunitate, sector economic, societate). De pe poziții opuse, holismul metodologic dă prioritate întregului asupra părților; comportamentele indivizilor sunt explicate ca efecte ale unor structuri și configurații mai largi. Durkheim este unul dintre exponenții clasici ai holismului metodologic; teoria sa cu privire la sinucidere reprezintă o explicație holistă a unui fenomen individual care are cauze sociale și anume gradul de integrare socială a indivizilor în comunitate/grupuri etc. Lăsând de-o parte cazurile sinuciderilor provocate de boli psihice (reduse numeric în economia ratelor globale ale sinuciderilor), Durkheim susținea că un grad de integrare socială scăzut îi poate împinge pe unii oameni să se sinucidă. Simultan însă, o integrare socială cvasi-deplină poate, de asemenea, conduce la acte de sinucidere (vezi cazul cultelor ai căror membri s-au sinucis în grup). După cum remarcă în paginile următoare și Granovetter, ironia face că unii dintre cei care au formulat și susținut programatic una sau alta dintre cele două orientări metodologice nu le-au pus neapărat în practică întotdeauna. Dimpotrivă, regăsim în scrierile lui Weber explicații holiste ale unor fenomene, după cum regăsim la Durkheim strategii explicative proprii individualismului metodologic în analiza altor fenomene. (N. tr.)