

1

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 întrebuițări 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, infraționalitatea 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 oricăror mijloace 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 reduționism

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 presuposiția 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 presupoziția 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 „reduasă” 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.)

ale analizei și modul în care așa-numitul nivel „mezo” este esențial pentru înțelegerea dinamicii acestor relații. Doar datorită impactului critic al acestui nivel mediu de analiză, „rețelele sociale personale” ocupă uneori un rol esențial în raționamentul meu.⁶ Țin să subliniez că ele nu reprezintă un concept causal privilegiat și că valoarea explicativă a rețelelor sociale este modestă în sine, în majoritatea situațiilor.⁷

1.3. Funcționalism, culturalism și istorie

Deoarece reducționismul presupus de individualismul metodologic furnizează de multe ori explicații nesatisfăcătoare, susținătorii săi îl completează de obicei cu alte modalități de argumentare. În științele sociale, printre cele mai cunoscute explicații de acest fel sunt cea funcțională și cea culturală. Situația este ironică întrucât aceste teorii sunt de obicei desemnate ca făcând parte mai degrabă din instrumentarul celor apropiați de holismul metodologic.

⁶ În limba română (dar nu numai), datorită adoptării pe scară largă a unor aplicații IT de socializare, termenii „rețea socială” și „rețele sociale” sunt folosiți adeseori pentru a face referire la astfel de aplicații (i.e., Facebook, TikTok, WhatsApp, Instagram, LinkedIn, Twitter etc.). Aici și în cele ce urmează „rețea socială”/„rețele sociale” se referă la relații personale (offline) ale indivizilor, cercurile lor familiale, intimi, prieteni, cunoștințe din lumea reală și nu cea virtuală, chiar dacă, în zilele noastre, astfel de legături sunt menținute și prin mediul online. (N. tr.)

⁷ Ideea că viața economică poate fi studiată și explicată în întregime recurgând la analiza rețelelor sociale personale ar trebui, desigur, abandonată. Deși este puțin probabil ca cineva să fi susținut vreodată o poziție atât de exagerată, faptul că adepții „noii sociologii economice” (*new economic sociology*) s-au concentrat atât de frecvent asupra rețelelor sociale a atras uneori critici la adresa unei astfel de poziții. Vezi dezbateră din Krippner și colab., 2004.

Explicațiile „funcționaliste” justifică un comportament, o practică sau o instituție, prin referire la „problema” pe care o rezolvă.⁸ Astfel, s-ar putea explica instituirea formei de proprietate a societăților cu răspunderi limitate (SRL în România – n. tr.) în lumea corporațiilor prin faptul că antreprenoriatul ar fi grav descurajat dacă averile private ale oamenilor de afaceri ar putea fi amenințate, dacă nu chiar distruse, prin falimentul unei companii. Separarea dintre averea individuală și resursele întreprinderii „rezolvă” această problemă și face antreprenoriatul mai sigur. Însă nicio teză privind originea răspunderii limitate nu poate fi susținută fără o investigare atentă a istoriei și a consecințelor sale, precum și prin compararea dezvoltării antreprenoriatului în țările care au adoptat un astfel de model legal și în cele care nu au făcut-o. În acest caz sunt mult mai multe lucruri de spus. Unii ar putea susține că această practică s-a dezvoltat nu ca o modalitate de a cultiva spiritul antreprenorial în general, ci, mai degrabă, pentru a servi unui set de

⁸ Funcționalismul este un curent de gândire care a fost extrem de influent în științele sociale până aproximativ către mijlocul secolului XX, după care a devenit desuet. Acesta presupune o strategie explicativă specifică. Dacă explicațiile de tip cauzal vizează identificarea „cauzelor” unui „efect” (fenomenul pe care dorim să-l explicăm), în funcționalism, a explica un fapt, fenomen, instituție înseamnă a preciza rolul ori funcția pe care acestea o îndeplinesc pentru supraviețuirea, reproducerea și evoluția unui sistem social. Existența „familiei”, a „sistemului de învățământ” ori a „închisorilor” ca instituții este „explicată” prin precizarea funcțiilor ori a rolurilor pe care le au în ansamblul unei societăți. Implicit prezintă în viziunea funcționaliștilor este presupuziția fundamentală potrivit căreia astfel de instituții apar pentru a răspunde unor nevoi sau pentru a rezolva o problemă. În critica pe care o aduce funcționalismului, Granovetter vizează cu precădere această presupuziție potrivit căreia o problemă ori un impediment în buna funcționare a unui sistem generează o instituție sau o structură care să rezolve (eficient) acea problemă sau să înlăture acel impediment. (N. tr.)

interese specifice.⁹ În capitolul 6, dau un exemplu mai complex din sistemul de asocieri al Florenței medievale. În general, este riscant să presupunem că fiecare instituție economică poate fi explicată ca reprezentând o soluție a unei probleme. Ca atare, Schotter le sugerează economiștilor sarcina de a dezvolta o „teorie economică a instituțiilor sociale”, în care înțelegerea fiecărei instituții necesită „sesizarea obstacolului evolutiv care trebuie să fi existat și care a condus astfel la crearea respectivei instituții. Fiecare problemă economică apărută în calea dezvoltării și evoluției necesită o instituție socială care să o rezolve” (1981, p. 2).

Această propunere amintește de practica sociobiologilor, care explică orice trăsătură a unei specii ca o soluție impusă de rezolvarea unei probleme din mediul acesteia. Aici, efortul științific creativ este să îți imaginezi care a fost, în mod necesar, acea problemă. Într-un demers critic de mare anvergură, Gould și Lewontin numesc astfel de explicații „istorii ori povești adaptative” și susțin că „respingerea unei istorii adaptative duce, de obicei, la înlocuirea acesteia cu o alta, mai degrabă decât la bănuiala că s-ar impune mai curând un alt tip de explicație. Întrucât varietatea poveștilor ori a istoriilor adaptative este pe atât de largă pe cât sunt mințile noastre de fertile, întotdeauna pot fi postulate alte noi povești. Iar dacă o poveste nu este imediat disponibilă, se poate invoca întotdeauna ignoranța momentană, cu speranța unei rezolvări viitoare... De multe ori evoluționiștii... consideră că și-au făcut treaba atunci când nascocesc o poveste plauzibilă. Însă povești plauzibile pot fi spuse întotdeauna. Cheia cercetării istorice constă în elaborarea de criterii

⁹ Cadrul specific, interesele local-parohiale care au condus efectiv la practicarea răspunderii limitate și situațiile în care aceasta se dovedește contra-productivă sunt detaliate în Marchetti și Ventrizzo, 2001, pp. 2804-2805.

pentru identificarea explicațiilor adecvate din setul substanțial de rute plauzibile ce conduc spre consecințele ori efectele pe care le observăm în zilele noastre” (1979, pp. 587-588).

Așa cum sugerează Gould și Lewontin, în biologie, un aspect problematic al „istoriilor adaptative” este acela că, deși, în principiu, apelează la o relatare istorică, ele de fapt evită cercetarea istorică, speculând pe marginea a ceea ce „trebuie” să se fi întâmplat. La fel, atunci când o instituție economică este explicată în termenii problemei pe care „trebuie” să fi încercat să o rezolve, este aleasă implicit varianta rămânerii în echilibru static, în locul studierii dinamicii modului în care instituția s-a format de-a lungul timpului. Raționamentul presupune, de altfel, că sistemul se află acum în echilibru, întrucât o instituție în curs de evoluție nu ne poate dezvălui, nici măcar la o examinare amănunțită, ce problemă anume i-a generat apariția.

Această strategie explicativă este îndeobște susținută de o referință explicită sau implicită la un mecanism de selecție, prin care au fost eliminate elementele incapabile de a rezolva problema de adaptare la mediu și au fost păstrate doar cele a căror soluție instituțională o observăm în prezent. Formularea clasică a acestui raționament se găsește în importantul eseu al lui Milton Friedman „The Methodology of Positive Economics” (Metodologia științei economice pozitive) (1953, pp. 16-22). În economie, acest raționament a dat naștere ideii că problemele nerezolvate oferă posibilitatea obținerii de profit și că astfel de oportunități vor fi întotdeauna vâdate de către indivizii raționali. Cazurile de ineficiență sunt astfel rezolvate și o bună parte a retoricii științei economice moderne susține că „banii nu zac pe stradă fără să îi ia nimeni de pe jos”.¹⁰ Presupunerea

¹⁰ Această retorică se pretează cu ușurință definiției glumețe a economistului ca fiind acea persoană care, văzând o bancnotă de douăzeci

că o instituție trebuie să fie explicată arătându-se în ce mod creează eficiență a intrat în lexiconul economiei, în special în noul instituționalism în știința economică, unde „analiza eficienței” înseamnă a spune o poveste adaptativă despre o anumită instituție. În bună măsură, aceasta este o reacție împotriva „vechiului instituționalism din știința economică”, care a generat adesea explicații juridice, sociologice sau istorice ale originilor instituțiilor.¹¹

Chiar și în biologie, unde mecanismul genetic al selecției darwiniste este evident, Gould și Lewontin (1979) notează că orice istorie adaptativă specifică este doar o speculație, care se poate dovedi uneori în contradicție cu ceea ce s-a întâmplat de fapt. Autorii întocmesc o lungă listă cu astfel de erori. În

de dolari pe stradă, o ignoră deoarece, dacă ar fi cu adevărat o bancnotă de douăzeci de dolari, cineva ar fi ridicat-o deja. Acesta este un caz particular al definiției potrivit căreia economistul este acela care știe că ceva este adevărat în practică, dar rămâne sceptic, deoarece nu înțelege cum ar putea fi adevărat în teorie.

¹¹ Este interesant faptul că istoria intelectuală a instituționalismului în știința economică recentă se suprapune cu cea a antropologiei dintre anii 1890 (aproximativ) și 1940. Antropologii structural-funcționaliști din anii '30 și '40 au combătut teoriile antropologice anterioare fundamentate pe istorie (mai degrabă speculativă, câteodată) și au apărut analiza funcțională statică, motivând necesitatea explicării oricărui tipar social ca parte a întregului, cu scopul de a elabora o înțelegere completă și sofisticată a alcătuirii sistemului social. Astfel, Malinowski a combătut ideea potrivit căreia unele tipare sociale sunt vestigii care au „supraviețuit” perioadelor anterioare. „Luați orice exemplu de «supraviețuire»”, declară el. „Mai întâi de toate, veți afla următorul fapt: caracterul de supraviețuire al presupusei «rămășițe» culturale e cauzat, în primul rând, de o analiză incompletă a faptelor. Adevăratul prejudiciu adus de acest concept este de a fi întârziat inițierea unor cercetări de teren eficiente. În loc să caute funcția actuală a oricărui fapt cultural, observatorul s-a mulțumit cu simpla referire la o entitate rigidă, de sine stătătoare” (1944, pp. 30-31).

economie, cel mai plauzibil mecanism de selecție ar fi disciplina indusă de piețele caracterizate prin competiție perfectă; totuși, doar puține piețe implică o concurență atât de strictă care conduce la eliminarea tuturor deficiențelor și la rezolvarea tuturor problemelor.¹² În schimb, în lucrarea de față, susțin că acțiunea și instituțiile economice rezultă în general dintr-o varietate de obiective implementate de rețele complexe de actori și că, fără o înțelegere a contextului istoric, inclusiv a rețelilor de actori relevanți, aceste rezultate (i.e., instituții economice) pot fi lesne răstălmăcite.

Împăunarea discursului cu o retorică darwinistă inutilă riscă să-l devieze către o viziune extrem de optimistă¹³ asupra tiparelor comportamentale sau a instituțiilor. Capcanele explicațiilor funcționaliste au fost catalogate de mai multe ori (i.e., Merton, 1947; Nagel, 1961; Hempel, 1965; Stinchcombe, 1968; Elster, 1983) și s-au dat exemple riguroase despre cerințele care trebuie îndeplinite pentru ca un *explanandum*¹⁴ să fie explicat corespunzător în raport cu problemele pe care pretinde că le explică. În loc să recapitulez aceste exemple, avansează pur și simplu o serie de patru întrebări practice la care trebuie să poată răspunde oricine ar propune o explicație funcționalistă

¹² Condițiile concurențiale destul de stricte care fac plauzibile argumentele evoluționiste sunt prezentate detaliat în Nelson și Winter, 1982. Vezi, de asemenea, exemple grăitoare despre „organizațiile care eșuează permanent” în Meyer și Zucker, 1989.

¹³ *Panglossian view* (în orig.) – „excesiv de optimist” (potrivit Dicționarului Merriam-Webster, <https://www.merriam-webster.com/>); termenul englezesc este derivat din numele profesorului lui Candid, Dr. Peter Pangloss, un personaj de un optimism incurabil din nuvela lui Voltaire *Candid sau Optimismul*. (N. tr.)

¹⁴ „Ceea ce trebuie explicat” (lat.) – o expresie clasică din filozofia literaturii științifice.

pentru ca aceasta să fie acceptată. (1) În ce sens „problema” a fost cu adevărat o problemă de dezvoltare ori a constituit un impediment în evoluție? Dacă problema pe care se presupune că un anumit model a rezolvat-o nu a fost în realitate o problemă, atunci explicația cade imediat. (2) Chiar a fost „soluția” o soluție? Chiar dacă problema este admisă ca autentică, instituția în cauză ar fi de dorit să o rezolve cu adevărat întrucât, altminteri, argumentul funcționalist nu este convingător. (3) Înțelegem pe deplin procesul prin care s-a produs această soluție? A evita această întrebare echivalează cu presupunerea că toate problemele care apar sunt rezolvate automat, presupunere care, odată exprimată, poate fi cu greu susținută.

O bună parte a explicației funcționaliste ar trebui, așadar, să justifice de ce și cum a fost rezolvată problema respectivă. Doar odată ce știm cum poate apărea o anumită soluție, înțelegem și în ce împrejurări ea nu poate apărea. În practică, acest lucru înseamnă că soluția nu va apărea în toate cazurile în care intervine problema, ci doar în anumite cazuri. Explicarea modelului ne va cere apoi să cunoaștem nu doar problema pe care o rezolvă, ci și condițiile necesare pentru apariția acestei soluții. Ceea ce ne conduce la (4) De ce anume *această* soluție? Care a fost varietatea de soluții posibile pentru această problemă și în ce împrejurări ar fi putut fi adoptate altele? La fel ca răspunsurile de la (3), un răspuns la această întrebare ne distanțează de argumentele funcționaliste pure, reducând decalajul dintre o explicație funcționalistă statică și una bazată pe context istoric.

Argumentele funcționaliste par adeseori plauzibile deoarece o instituție economică existentă ne apare ca fiind bine adaptată mediului său. Dar acest lucru se poate datora faptului că instituțiile și-au modificat mediul, astfel încât să *creeze* o compatibilitate mai mare între ele și mediu. Statica comparativă nu va dezvălui un astfel de proces; în schimb, se poate sugera

că tocmai constrângerile mediului au creat instituția. Desigur, mediile economice limitează configurațiile instituționale posibile, dar aceste limite pot fi mai largi decât ne imaginăm în mod obișnuit, cuprinzând multiple echilibre instituționale stabile. Traectoria istorică a sistemului poate determina care dintre aceste echilibre au loc, făcând indispensabilă abordarea dinamică, longitudinală.

Argumente similare pentru sectorul tehnologic au fost furnizate de cercetătorii din domeniul istoriei economice, sub denumirea generică „dependența de calea urmată în trecut” (*path dependence*). Paul David, de exemplu, a susținut că, din cauza unor condiții inițiale specifice, tastatura QWERTY, extrem de ineficientă, a devenit standardul producătorilor de mașini de scris în ultimul deceniu al secolului al XIX-lea, în ciuda existenței unor modele mai eficiente. QWERTY s-a fixat definitiv ca standard tehnic pentru marea majoritate a mașinilor de scris și a utilizatorilor lor (1986). Brian Arthur a propus un model stocastic prin care evenimentele întâmplătoare din stadiul incipient al unui proces pot selecta un anumit rezultat ori o anumită soluție, independent de eficiența sa generală. În aceste procese „dependente de calea urmată în trecut” se observă creșteri semnificative ori globale ale randamentului, având în vedere că, odată ce una dintre tehnologiile concurente capătă popularitate temporară în rândul utilizatorilor, această popularitate îi determină pe diverși agenți economici să îmbunătățească tehnologia respectivă și să-i modifice mediul într-un mod care îi facilitează utilizarea și adoptarea ulterioară pe o scală și mai largă. Această adoptare ulterioară stimulează noi îmbunătățiri și reduce profitabilitatea inovațiilor tehnologice, adoptate pe scală mai redusă, ale concurenței. În cele din urmă, tehnologiile care inițial au fost mai puțin eficiente pot rămâne pe o astfel de traiectorie de succes. (Arthur, 1989).