

Normy społeczne i prawo

5.1. Normy, ustawy i przekonania

Analiza przeprowadzona w rozdziałach poprzedzających prowadzi nas na skraj ważnego zagadnienia. Skoro *każdy* rezultat społeczny, który może zostać osiągnięty za pomocą ustawy, może zostać też osiągnięty bez jej pomocy, przez podmioty naśladowujące zachowania określone w ustawie, ponieważ takie zachowanie, kiedy będzie wykonywane przez wszystkich, stanie się samoprzestrzegalne, czy w takim razie istnieje sposób na odróżnienie ustawy od norm społecznych? Pierwszym zadaniem tego rozdziału jest udzielenie na to pytanie odpowiedzi twierdzącej. Pokażę, że choć sposób zachowania narzucany przez normy społeczne i zachowanie nakazywane przez prawo na poziomie podstawowym są takie same, istnieje płaszczyzna, na której możemy dokonać między nimi różnienia. Zbuduję swoją argumentację w tym zakresie na wielu przykładach, które pozwolą na osiągnięcie też i drugiego z celów niniejszego rozdziału. Większa część dotychczasowej analizy była prowadzona dość abstrakcyjnie. Chciałbym jednak zademonstrować Czytelnikowi, że koncepcje te znajdują zastosowanie do wielu problemów występujących w prawdziwym życiu. Wielość równowag, punkty skupienia i samoprzestrzegalne zachowania są wartościowymi czynnikami pozwalającymi na zrozumienie ważnych zjawisk zachodzących w prawdziwym świecie. Temu będą poświęcone trzy przykłady, które zaprezentuję w kolejnych trzech

paragrafach, w drodze do analizy tego, w jaki sposób możemy rozróżnić między prawem a normami społecznymi.

Większa część dyskusji będzie się opierała na koncepcji norm społecznych, często określanej jako „normy wyboru równowagi”. Tego rodzaju sformułowanie powinno uczulić Czytelników na to, że istnieją też inne rodzaje norm społecznych, które pociągają za sobą wyjście poza koncepcję racjonalnej jednostki posiadającej zewnętrzne preferencje. Te inne ujęcia norm społecznych opierają się na tym, co jest nazywane ekonomią behawioralną, w której dopuszczamy stygmatyzację społeczną, moralność, zazdrość i inne emocje, których pozbawieni są podręcznikowi *homo sapiens*. Na razie tam, gdzie będziemy odwoływać się do norm, będą to normy wyboru równowagi, najlepiej pasujące do standardowego paradygmatu ekonomistów. Będziemy mieli sposobność zakwestionowania tego paradygmatu później, w szczególności w rozdziale 7.

Normy wyboru równowagi to zasadniczo zwyczaje i normy społeczne, za pomocą których ludzie koordynują swoje zachowania, to znaczy koncentrują się na określonej równowadze, zdając sobie sprawę z tego, że inni uczynią to samo w sytuacjach, w których istnieje wiele równowag i nie można *a priori* przewidzieć, którą z nich mogą wybrać inni¹. Najprostszym przykładem jest wybór, którą stroną ulicy jechać. Wyobraźmy sobie państwo, gdzie nie ma stosownych przepisów. Takim obszarem są na przykład tereny

¹ Literatura na ten temat jest aktualnie całkiem obszerna. Patrz na przykład Akerlof (1976), Granovetter i Soong (1983), Platteau (1994), Schlicht (1998), Basu (2000), Cooter (2000), Posner (2000), Benabou i Tirole (2006) oraz Fishman i Miguel (2007). Interesujący przykład tego, w jaki sposób normy się mnożą i są przekazywane dalej, podaje Funcke (2016). Moja próba sklasyfikowania różnych rodzajów norm patrz Basu (1998). Wcześniejsza analiza tego, jak normy mogą przywiązać grupy do nieefektywnych rozwiązań, przeprowadzona z perspektywy teorii prawa, patrz Posner (1996). Współczesny przykład *tworzenia* norm społecznych w warunkach laboratoryjnych i badania ich wpływu na zachowania niezgodne z prawem, a mianowicie korupcja, patrz Abbink, Freidin, Gangadharan i Moro (2016).