

Podziękowania autorów

W ciągu kilku ostatnich lat pozyskaliśmy hojne wsparcie finansowe dla naszych badań nad wzajemnym oddziaływaniem zachowań rynkowych i sił społecznych. Szczególne podziękowania kierujemy do National Institute of Child Health and Development (numer grantu HD22054-11), Fundacji Olina za grant dla Uniwersytetu Chicagowskiego na badania nad kształtowaniem preferencji i wartości oraz Centrum Badań nad Gospodarką i Państwem im. George'a Stiglera. Gary Becker otrzymał również wsparcie na badania od Instytutu Hoovera.

Trzy rozdziały zostały napisane we współpracy z innymi osobami, których rola była równorzędna z rolą autorów. William Landes jest współautorem rozdziału 6, w którym przedstawiono analizę, jak siły społeczne mogą śrubować ceny niektórych obrazów, zabytkowych obiektów i różnorodnych przedmiotów kolekcjonerskich. Edward Glaeser jest współautorem rozdziału 7 traktującego o tym, jak dążenie ludzi do konsumowania tych samych dóbr co liderzy wpływa na podniesienie jakości towarów i usług. Iván Werning z kolei jest współautorem rozdziału 8 o zależnościach między statusem, skłonnością do hazardu i nierównościami w dochodach.

Wiele dała nam możliwość przedstawienia poszczególnych rozdziałów na wszelkich seminariach i konferencjach, podczas których usłyszeliśmy wiele wartościowych uwag od Francisca Buery, Guity Nashat, Richarda Posnera, Sherwina Rosena i Roberta Topla. Trudno sobie wyobrazić, że gdzieś poza Wydziałem Ekonomii Uniwersytetu

Chicagowskiego oraz jego Graduate School of Business można znaleźć lepszych studentów, kolegów czy atmosferę badawczą.

Victor Lima, Rodrigo Soares i Iván Werning okazali się świetnymi asystentami badawczymi i podzielili się z nami pożytecznymi sugestiami. Iván wniósł wiele ogólnych, bardzo wartościowych komentarzy do rozdziału 5 i skorygował w nim kilka błędów. Elizabeth Gilbert była wspaniałą redaktorką, Sandra Wesolowski świadczyła niezbędne usługi sekretarskie, a Michael Aronson pomógł przy ustalaniu tytułu i stawiał czoła wyzwaniom związanym z procesem przekształcania naszej pracy w książkę.

Wierzymy, że to studium przyczyni się do znacznie lepszego zrozumienia rynków wymiany społecznej (*social markets*)¹, ale mamy także bolesną świadomość, że wiele kwestii pozostaje nierozwiązanych. Zamiast zaczekać na niektóre rozstrzygnięcia, postanowiliśmy opublikować książkę już teraz, aby stymulować prace innych badaczy.

rok 2000

¹ W dalszej części książki termin „rynek wymiany społecznej” może być używany zamiennie z terminem „rynek społeczny” – przyp. redakcja.

CZEŚĆ I

**Wpływ kapitału
społecznego
na zachowania
rynkowe**

01

Waga społecznych interakcji

1.1. Wprowadzenie

Współczesne nauki ekonomiczne zakładają zwykle – w podręcznikach czy też w najbardziej zaawansowanym czasopiśmiennictwie – że na indywidualne zachowanie nie wpływają *bezpośrednio* działania innych osób. Naturalnie każda jednostka w znacznym stopniu ulega *pośredniemu* oddziaływaniu, gdyż zachowania innych osób i przedsiębiorstw determinują względne ceny dóbr, wysokość wynagrodzenia za różnego rodzaju pracę oraz zwrot na kapitale, perspektywy zawarcia małżeństwa, programy polityczne i wiele innych aspektów gospodarczego, społecznego oraz politycznego życia.

Te pośrednie efekty są niezmiernie ważne, ale nie obejmują w pełni wpływu innych na zachowanie jednostki. Przypuszczalnie z tego powodu antropolodzy i socjolodzy od dawna mówili ekonomistom o znaczeniu kultury, norm i społecznych struktur. Ekonomiści ich nie słuchali, głównie dlatego, że owe dyscypliny nie rozwinęły odpowiednio silnych technik analizowania społecznego wpływu na postępowanie jednostki.

Niemniej jednak niezliczone przykłady świadczą o dużym na nie wpływie kultury, norm i struktury społecznej. O tym, które restauracje i książki są popularne, decyduje w dużej mierze przelotna moda; na skłonność nastolatka do przyjmowania narkotyków i palenia papierosów silnie wpływa to, czy robią to również jego rówieśnicy¹; na preferencje wyborcze danej osoby oddziałują sondaże popularności polityków; na to, czy niezamężna matka wystąpi o zasiłek, wpływa to, czy wiele kobiet w jej sąsiedztwie już go pobiera. Popularność różnego rodzaju ubrań, wymyślnych zegarków, dzieł sztuki i stylów architektonicznych, a nawet idei zależy od mody i upodobań intelektualnych „liderów”. To, jak dobrze dzieci obchodzą się ze swoimi starszymi rodzicami, jest uwarunkowane postępowaniem innych dzieci i tradycją w sposobie traktowania rodziców przez poprzednie pokolenia. Na to, czy dana osoba jest uczciwa, w dużej mierze wpływają jej wychowanie w rodzinie, religia oraz odziedziczona tradycja.

Najmocniej warunkowane społecznym wpływem osób o podobnej pozycji i innych są te działania, zachowania i akty konsumpcji, które podejmowane są na forum publicznym. Do takiego grupowego aktu konsumpcji można zaliczyć picie w barach, palenie i jedzenie na przyjęciach, grę w tenisa i uprawianie innych sportów, chodzenie do teatru, kina, na koncerty rockowe lub symfoniczne, jedzenie w restauracjach, uczęszczanie do szkół, modlenie się i udzielanie towarzystwo w kościele, odwiedzanie muzeów, pracę w zespołach i innych grupach ludzi, uczestnictwo w strajkach i działaniach organizowanych przez związki zawodowe, poszukiwanie drugiej połowy na spotkaniach towarzyskich, pielęgnowanie trawników w zasięgu wzroku sąsiadów, dekorowanie domów i biur, jazdę po jednej albo drugiej stronie jezdni oraz wystawianie się na rozgłos będący udziałem osób karanych za poważne naruszenie prawa.

¹ W oryginale autorzy stosują wyraz *peer*, który w dalszej części tekstu, gdzie kontekst nie będzie dotyczył wyłącznie grupy wiekowej, tłumaczyć będziemy jako „grupa odniesienia” – przyp. redakcja.

Chociaż powyższa lista obejmuje wiele aspektów współczesnego życia, nie wyczerpuje katalogu czynności o ważnym wymiarze publicznym. Co więcej, wiele rodzajów zupełnie prywatnych działań podlega silnej presji społecznej. Reklama sugerująca, że Michael Jordan je określone płatki na śniadanie, może skłonić wiele dzieci i dorosłych do spożywania tych płatków, bo to da im wrażenie bycia „bliżej” tego znakomitego byłego koszykarza.

Nawet gdyby idea oferowania pomocy rodzicom w podeszłym wieku przez ich dzieci znana była bezpośrednio tylko tym dzieciom i ich rodzicom, inne rodziny dowiedziałyby się o niej z plotek lub w toku obserwacji warunków życia tych rodziców. W związku z tym dzieci podlegają znacznej presji społecznej, aby wspomagać rodziców, szczególnie w zbiorowościach o słabo rozwiniętych systemach socjalnych. We współczesnych demokracjach obowiązuje zasada tajności głosowania, ale to, jakiego ludzkie dokonują wyboru, jest często wynikiem silnego społecznego wpływu innych osób, ich preferencji wyrażanych w sondażach, dyskusjach z przyjaciółmi i hasłach wyborczych. Rodzice, szkoły, religie, rządy i inne organizacje oraz instytucje kształtują preferencje młodych ludzi tak, by byli oni uczciwi, szanowali starszych, płacili podatki albo uchylali się od ich płacenia czy też hołdowali jeszcze innym wartościom i zachowywali się w określony sposób. Proces internalizacji społecznych norm postępowania i przekształcanie ich we własne postawy i preferencje powoduje, że wiele indywidualnych zachowań, które nie poddają się nadzorowi innych ludzi, pozostaje pod kontrolą.

Przykłady te świadczą o tym, że społeczny wpływ na zachowanie jednostki jest powszechny, a nawet wszechogarniający. Nas szczególnie interesują wzajemne oddziaływania sił społecznych i zachowań rynkowych; te interakcje nazwiemy rynkami wymiany społecznej. Nie oznacza to w naszym rozumieniu jedynie zwykłych zachowań rynkowych, gdyż rozważamy także niejawne rynki, takie jak rynek matrymonialny.

Nasza metoda analityczna opiera się na założeniach maksymalizacji użyteczności i równowagi w zachowaniach grup; stanowią one tradycyjną podstawę analizy racjonalnego wyboru oraz ekonomicznego podejścia do badań ludzkich zachowań. Niniejsza książka pokazuje, jak objąć tą metodą siły społeczne.

W części I przedstawiamy następstwa społecznego wpływu na zachowania; niektóre z nich różnią się wyraźnie od następstw opisanych w tradycyjnych teoriach wyboru. W części II omawiamy wpływ różnic w cenach, poziomie altruizmu, prawach i innych czynników na formowanie się grup społecznych. Rozważamy, jak jednostki i rodziny są podobierane we wszelkiego rodzaju związki małżeńskie i koleżeńskie, grupy sąsiedzkie, dochodowe i społeczne, szkoły, Kościoły, a także jak zostają dobrane pod względem konsumpcji dóbr. W części III analizujemy dynamikę kształtowania się społecznych oddziaływań przez przelotne fascynacje, mody i normy.

1.2. Ceny w literaturze

Zmarły James Coleman² wywarł duży wpływ na nasze zainteresowanie relacjami między siłami społecznymi a zachowaniami rynkowymi. Częściowo stało się to dzięki jego najważniejszemu traktatowi *Foundations of Social Theory* (1990) (*Podstawy teorii społecznej*), w którym szeroko analizował kapitał społeczny i inne wpływy zbiorowości na postępowanie jednostki. Jeszcze ważniejsze okazało się dla nas seminarium na temat racjonalnego wyboru w naukach społecznych, które Coleman i Becker zainicjowali w 1983 r. i prowadzili razem do przedwczesnej śmierci Colemana w 1995 r. Podczas tego

² James Coleman, wieloletni pracownik naukowy Uniwersytetu Chicagowskiego, socjolog, jeden z pierwszych badaczy posługujących się w swej pracy terminem „kapitał społeczny”, zmarł w 1995 r. – przyp. redakcja.

interdyscyplinarnego kursu toczyły się ożywione dyskusje o relacjach między siłami społecznymi i zachowaniami jednostki.

Po ponownej lekturze *Teorii klasy próżniaczej* Thorsteina Veblena byliśmy zaskoczeni, że przewidział on wiele naszych wyników, chociaż nie podjął się systematycznej analizy³. Veblen argumentował, że społeczne interakcje są wyjątkowo ważne w nowoczesnej ekonomii; szczególnie zwracał uwagę na zachowania, które przekazują sygnały o majątności, czyli „ostentacyjną konsumpcję”, żeby użyć jego słynnego zwrotu (*conspicuous consumption*).

Książka Thomasa Schellinga *Micromotives and Macrobehavior* (*Mikromotywy i makrozachowanie*) z 1978 r. stanowi pionierską analizę wpływu społecznych grup na zachowanie. Autor zawarł w niej wiele wnikliwych spostrzeżeń na temat dynamiki dokonywania wyborów, kiedy indywidualne preferencje zależą od zmiennych grupowych, takich jak rasowa i dochodowa struktura sąsiedztw. Schelling opisał możliwość wystąpienia wielu stanów równowagi, przeanalizował różnice między jej stabilnością a niestabilnością i zastanawiał się nad czynnikami zaburzenia równowagi, kiedy sąsiedztwa przechodzą radykalne zmiany pod względem rasowym, religijnym, dochodowym i o innym charakterze.

Główny wkład naszej pracy w literaturę przedmiotu polega na usystematyzowaniu wiedzy o wpływie zmian cen na zachowania rynkowe, w których społeczne interakcje odgrywają ważną rolę. Na przykład Coleman, Veblen i Schelling prawie całkowicie ignorują ceny, podczas gdy są one istotną częścią naszej analizy wpływu społecznego mnożnika na zachowania, wyniki na rynku matrymonialnym, przypisanie poszczególnych grup do różnych sąsiedztw, przyptyw i odpływ

³ Książka miała trzy polskie wydania. Ostatnie w 2008 r. przetłumaczyli Janina i Krzysztof Zagórcy dla Warszawskiego Wydawnictwa Literackiego MUZA SA – przyp. tłum.

przelotnych fascynacji i mód, wzmocnienie nacisku na jakość produktu, aby oddzielić liderów od naśladowców, na podział dochodu oraz status.

Aby uniknąć nieudomówień: ceny nie odgrywają istotnej roli w niektórych przykładach rozważanych przez innych autorów, na przykład w rozważaniach Schellinga o noszeniu ochronnych masek w hokeju i społecznych zasadach, które każą klaskać na koncertach. Zwykle jednak ceny się pomija, gdy są naprawdę istotne, tak jak na rynku matrymonialnym (Gale, Shapley 1962).

Bez systematycznego omówienia efektu cenowego w mieszkalnictwie Schelling nie byłby w stanie ustalić, czy jest „zbyt mało” czy „zbyt dużo” segregacji na rynku mieszkaniowym w relacji do poziomu segregacji, który maksymalizuje chęć do zapłaty, albo względem innego kryterium. Rola cen równowagi na konkurencyjnym rynku mieszkaniowym jest zasadnicza dla naszego dowodzenia, że stopień segregacji różnych społecznych grup w sąsiednich lokalizacjach jest nadmierny w porównaniu z poziomem, który maksymalizuje łączną chęć do zapłaty (zob. podrozdział 5.2).

Spostrzeżenie Veblena, że piękne przedmioty są sprzedawane często o wiele drożej, niż można by wycenić wyłącznie ich piękno, jest bardzo inspirujące. Nie da się go jednak wykazać bez analizy zjawiska kształtowania się cen pod wpływem wzajemnego oddziaływania między popytem na piękno a pragnieniem wyróżnienia się wśród innych. Nasza analiza popytu na obrazy mistrzów i inne przedmioty w rozdziale 6 dowodzi tego twierdzenia, wykorzystując alokacyjną rolę cen na rynku wymiany społecznej.

Nie tylko wobec Colemana, Veblena i Schellinga mamy dług wdzięczności, lecz również wobec tych ekonomistów i socjologów, którzy są autorami wielu prac dotyczących relacji między społecznymi interakcjami a indywidualnym wyborem. Teoretycy obmyślają analityczne techniki

i próbują mierzyć owe wpływy. Na przykład termin „kapitał społeczny” został ukuty, jak się wydaje, przez Loury’ego (1977) i spopularyzowany przez Colemana (1990). Do innych ważnych prac należy zaliczyć Hirscha (1976), który znacznie oddziaływał na Franka (1985, 1999), Bénabou (1996a, b), Glaesera, Sacerdote’a i Scheinkmana (1996), Brocka i Durlaufa (1995), Brennera (1983) oraz Weissa i Fershtmana (1998).