

A GAZDASÁG TÁRSADALI BEÁGYAZOTTSÁGA

Megjegyzések a gazdaságszociológia és a szocioökonómia újabb irodalmáról

Ha létezik az új gazdaságszociológia¹ és a szocioökonómia² különböző áramlatait összekötő kulcsfogalom, akkor az bizonyára a beágyazottság. A kifejezés köztudottan Polányi Károlytól, a szubsztantív megközelítésmód („rég” gazdaságszociológia) vezéralakjától származik (Polányi 1975). Szerinte a gazdaság integrációs mechanizmusai meghatározott társadalm szerkezeti, illetve intézményi feltételekhez kötődnek: a primitív és archaikus társadalmak domináns gazdaságintegrációs formái — a reciprocitás és a redistribúció — nem-gazdasági viszonyokba, a kultúra vagy a politika „szövedékébe” (pl. vallási, erkölcsi, jogi vagy politikai szankciókba, rokonsági-ismeretségi viszonyokba) ágyazódnak. A harmadik integrációs forma, az árucseré mögött viszont elkülönült gazdasági intézményrendszer, az árszabályozó piacok rendszere húzódik meg. A szubsztantív álláspont szerint tehát a gazdaság társadalmi beágyazottságának jellege és mértéke alapvetően módosul a piaci integráció túlsúlyra jutásával: míg a prekapitalista társadalmakban elsősorban személyes kapcsolathálók és nem gazdasági motívumok formálták a gazdasági tevékenységeket, illetve intézményeket, addig a modern kapitalizmusban a gazdaság függése a társadalmi feltételektől gyakorlatilag megszűnik. Hasonló álláspontot — melyet Mark Granovetter az erős beágyazottság tételének nevez (Granovetter 1992: 27) — hirdetnek a gazdaság- és társadalomtörténetben a „morális gazdaság” koncepció, valamint a szociológiában a neoevolucionizmus képviselői.

A másik hagyományos megközelítésmód mindenekelőtt a neoklasszikus közgazdaságtanra és a formális gazdaságantropológiára jellemző. Itt a piaci integráció túlsúlyra jutása nem idéz elő lényeges változást a gazdaság társadalmi beágyazottságának mértékében, mivel nem-gazdasági motívumok és feltételek sem a prekapitalista, sem a piaci gazdaságokban nem játszanak meghatározó szerepet. Így az elemzés során nem kell számolni hatásukkal. Az olyan gondolat kísérletek, mint a Hobbes-féle természetes állapot vagy a Rawls-féle eredeti állapot — a hagyományos közgazdasági modellek mintájára — egyaránt abból a feltevésből indulnak ki, hogy a társadalmi kapcsolatok nem (vagy csak alig) hatnak a racionális, önérdek vezérelte egyéni cselekvésre.

Az új gazdaságszociológia mindkét álláspontot vitatja. Mark Granovetter dolgozta ki a legaprólékosabban (Granovetter 1985; 1990; 1992) a gyenge beágyazottság koncepcióját, melyben részben bírálja, részben továbbfejleszti a fenti elképzeléseket. A szubsztantív koncepció kritikai továbbfejlesztése egyfelől abban áll, hogy Granovetter a gazdasági jelenségek három eltérő szintjét — az intézmények mellett a gazdasági cselekvések és eredmények beágyazottságát is — vizsgálja. Külön értelmezi a beágyazottság relációs és strukturális aspektusát. Az első a cselekvők személyes

kapcsolatainak (Én-hálózatának), a második a teljes hálózat szerkezeti sajátosságainak hatására utal. másfelől rámutat, hogy a beágyazottság mértéke a prekapitalista társadalmakban alacsonyabb, a piacgazdaságokban viszont magasabb, mint ahogy azt a szubsztantív koncepció sugallja. Felfogásában a gazdaság társadalmi beágyazottságának mértéke nem változik meg alapvetően a kapitalizmus kialakulásával. ennyiben rokon a közgazdászok nézetével. Ugyanakkor gyökeresen különbözik attól, mikor azt állítja, hogy a társadalmi kapcsolathálóknak a gazdasági cselekvésekre, intézményekre és eredményekre gyakorolt hatását bármilyen típusú gazdasági berendezkedés elemzésekor számításba kell venni. Így a gazdaságszociológia szerencsésen kiegészíti és javítja a közgazdasági magyarázatokat, a gazdasági jelenségek alternatív értelmezési keretét kínálva. Álláspontját három dologgal indokolja (Granovetter 1992: 25–26): (i) a gazdasági célok követése általában nem gazdasági célok (pl. hatalom, társadalmi státusz, presztízs, társaságkedvelés) követésével párosul; (ii) a gazdasági cselekvés (mint minden cselekvés) társadalmilag meghatározott, és nem lehet kizárólag egyéni motívumok fényében magyarázni; (iii) a gazdasági intézmények (mint az intézmények általában) nem automatikusan, a külső körülmények szülte elkerülhetetlen formában jönnek létre, sokkal inkább társadalmilag formálódnak.

Az új gazdaságszociológia külön definiálja a gazdasági cselekvések társadalmi beágyazottságának kognitív, kulturális, strukturális és politikai aspektusát (Zukin—DiMaggio 1990: 14–23), utalva a gazdasági cselekvések kongitív, kulturális, társadomszerkezeti és politikai tényezőktől való függésére.

A kognitív beágyazottság a mentális folyamatoknak azokat a szabályszerűségeit jelöli, amelyek szisztematikusan befolyásolják a racionális gazdasági kalkulációt. E korlátozó hatásokat a kognitív pszichológia, a behaviorista közgazdaságtan és a leíró döntésemélet tárta fel, rámutatva, hogy a közgazdaságtani modellek szereplőire megfogalmazott feltevések (tökéletes racionalitás, teljes és ingyenes informáltság, korlátlan problémamegoldó- és számítási képesség, egycélúság stb.) a valóságban nem állják meg a helyüket. A bizonytalanság, a döntési szituációk összetettsége, az információszerzés és -feldolgozás költségei, az emberi elme korlátai, s lehetne még sorolni azokat a tényezőket, melyek a gazdasági szereplők — kognitív beágyazottságából fakadó — korlátozott vagy procedurális racionalitása mellett szólnak. Az elmúlt húsz évben a leíró döntésemélet lenyűgöző alapossággal tárta fel azokat a kognitív torzításokat, melyek a valóságos döntési folyamatokban szisztematikusan jelentkeznek, s azokat a gyakorlati szabályokat és döntési heurisztikákat, melyekkel a döntéshozók helyettesítik a normatív elmélet előírásainak megfelelő viselkedést.³ Kísérletek és empirikus adatok egyaránt alátámasztják, hogy ugyanannak a döntési problémának az átfogalmazása a preferenciák megváltozásához vezet, hogy bizonytalanság esetén a döntéshozók érzéketlenek a mintanagysággal szemben, nem támaszkodnak a priori valószínűségekre és elemi statisztikai ismereteikre, helytelenül értelmezik a véletlent, és így tovább.

A gazdasági cselekvések kulturális beágyazottságával a gazdasági célokat és stratégiákat alakító társadalmi értékek (normák) hatására utalhatunk. A kultúra korlátozza a gazdasági racionalitást: megtilthatja bizonyos dolgok adásvételét, meghatározhatja a csere — gazdaságilag racionálistól eltérő — arányait, előírhat bizonyos gazdasági tranzakciókat, meghatározva, kik vehetnek részt benne. A társadalmi normák szabályozzák a piaci cserét, arra készítetve az embereket, hogy intézményesült és kulturálisan elfogadott módon viselkedjenek, még akkor is, ha például módjukban állna csalni, oportunista módon viselkedni. A kultúra kettős hatást gyakorol a gazdaságra: (i) alakítja az önérdékű gazdasági cselekvések feltételeit; (ii) korlátozza a piaci erők szabad játékát. A szocioökonómia (Etzioni 1988: 4) szerint az emberi cselekvés két fő forrása az önérdék és az erkölcs: az emberek két, egymásra vissza nem vezethető „hasznosságot” követnek. Céljaik és eszközeik megválasztásában értékeik és érzelmeik egyaránt szerepet játszanak.

A gazdaság strukturális beágyazottságának Granovetter-féle koncepciója a személyes kapcsolathálók gazdasági cselekvéseket és intézményeket befolyásoló hatásrendszerét jelöli. A közgazdaságtan atomisztikus („alulszocializált”) és a szociológia normatív („túlszocializált”) emberképével szemben a gazdaságszociológusok lépten-nyomon — az egyéni és kollektív gazdasági cselekvések, a gazdasági intézmények és szervezetek magyarázatakor — a társadalmi viszonyok és kapcsolathálók szerepét hangsúlyozzák. A társadalmi hálózatok például alapvetően befolyásolják a piacok működését. Wayne Baker mintaszerű empirikus elemzése (Baker 1984) részletesen feltárja azokat a mechanizmusokat, amelyek a társadalmi kapcsolathálók révén hatnak a tőzsdei részvényárfolyamok alakulására. Karl-Dieter Opp (1987) a társadalmi hálózatoknak a piaci kooperációban játszott szerepét hangsúlyozza, rámutatva azokra az összefüggésekre, amelyek a társadalmi hálózatok és az egyéni költség—haszon mérlegelés között értelmezhetők. A társadalmi kapcsolatok a piaci csere csatornáiként szolgálnak, hozzájárulnak a kollektív cselekvés kibontakozásához, piaci és nem piaci környezetben egyaránt.

A társadalom hatalmi viszonyai, jogi berendezkedése, a kollektív alku elfogadott rendszere, az állam és a politikai szféra szereplői közvetlenül hatnak a gazdaságra. A gazdasági cselekvések politikai kontextusa kölcsönös kapcsolatok és várakozások összetett rendje. Az iparági gazdasági stratégiák kialakításakor az érdekeltek például nem pusztán az árakat, a béreket, a keresletet és a versenyt veszik figyelembe, hanem az országos és helyi politikai koncepciókat, a helyi munkaerő társadalmi egyensúlyát és változás iránti toleranciáját. A politikai beágyazottság a gazdasági cselekvés azon forrásaival és eszközeivel függ össze, amelyek a hatalmi egyenlőtlenségeket tükrözik.

A beágyazottság fogalma megkérdőjelezi az ortodox közgazdászoknak azt az elképzelését, hogy a személytelenség a piaci szituációk fontos jellemzője. Míg a gazdaságelmélet olyan racionális cselekvőből indul ki, aki képes figyelmen kívül hagyni társadalmi kötelekeit a piacon, a szociológia a gazdasági élet szereplőit a társadalmi kapcsolatok sokrétű hálózatába ágyazott cselekvőként fogja fel. A szocio-

lógiai nézőpont két lényegi elemének (Block 1991: 525): egyike az, hogy az egyéni cselekvőt nagymértékben befolyásolják társadalmi kapcsolatai. Egy fogyasztó például elhatározhatja, hogy bizonyos kereskedőtől nem vásárol, még akkor sem, ha alacsonyabb áron adja az árut. Az ökonómiai racionalitást befolyásolja a vevő és eladó sajátos társadalmi kapcsolata. A másik elem az, hogy a gazdasági cselekvők társadalmi kapcsolatai, „társadalmi tőkéje” (Coleman 1990: 14. fejelet) lehetővé teszi, megkönnyítheti vagy gazdaságosabbá teszi bizonyos gazdasági célok elérését. A bizonytalanság csökkentését például szavatolhatják olyan gazdasági tranzakciók, amelyek egymáshoz meghatározott társadalmi szálakkal kötődő üzletfelek között zajlanak. A társadalmi kötelek védelmet nyújthatnak bizonytalanság és kockázat ellen. A gazdasági cselekvők társadalmi tőkéje — kapcsolatai más szereplőkkel — éppoly fontos lehet, mint a tárgyi, a pénz- és emberi tőke.

Jegyzetek

- ¹ A klasszikus, a régi és az új gazdaságsszociológia megkülönböztetéséről lásd Swedberg 1987; 1991; Granovetter 1990. Az új gazdaságsszociológia eredményeit reprezentáló válogatások: Friedland—Robertson 1990; Zukin—DiMaggio 1990; Granovetter—Swedberg 1992; Nohria—Eccles 1992.
- ² A szocioökonómiai megközelítésmód sajátosságainak paradigmatisz igényű kifejtése: Etzioni 1988. A szocioökonómia eredményeit reprezentáló válogatások: Etzioni—Lawrence 1991; Coughlin 1991.
- ³ Részletesebben lásd Kahneman—Tversky 1991a, 1991b.

Hivatkozások

- Baker, W. 1984. The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*, 89, 775–811.
- Block, F. 1991. Economic Institutions. In: E. F. Borgatta—M. L. Borgatta (eds.) *Encyclopedia of Sociology*. Vol. I. New York—Toronto—Oxford—Singapore—Sydney: Macmillan Publishing Company
- Coughlin, R. M. (ed.) 1991. *Morality, Rationality, and Efficiency. New Perspectives on Socio-Economics*. Armonk—London: M. E. Sharpe, Inc.
- Coleman, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. (A hivatkozott fejezet magyarul: Lengyel—Szántó 1994.)
- Etzioni, A. 1988. *The Moral Dimension*. New York—London: The Free Press
- Etzioni, A.—P. R. Lawrence (eds.) 1991. *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*. Armonk—London: M. E. Sharpe, Inc.
- Friedland, R.—A. F. Robertson (eds.) 1990. *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*. New York: Aldine
- Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481–510.
- 1990. The old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. In: R. Friedland—A. F. Robertson 1990. (Részlet magyarul: Lengyel—Szántó 1994.)
- 1992. Problems of Explanation in Economic Sociology. In: N. Nohria—R. G. Eccles 1992.

- Granovetter, M.—R. Swedberg (eds.) 1992. *The Sociology of Economic Life*. Boulder—San Francisco—Oxford: Westview Press
- Lengyel György—Szántó Zoltán (szerk.) 1994. *A gazdasági élet szociológiája*. Budapest: AULA
- Nagy P.—Pápai Z. (szerk.) 1991. *Döntéelméleti szöveggyűjtemény*. Budapest: AULA
- Nohria, N.—R. G. Eccles (eds.) 1992. *Networks and Organizations. Structure, Form, and Action*. Boston: Harvard Business School Press
- Opp, K. D. 1987. Marktstrukturen, Soziale Strukturen und Kooperation im Markt. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 28, 280–299. (Magyarul: Lengyel—Szántó 1994.)
- Polányi K. 1976. A gazdaság mint intézményesített folyamat. In: *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet*. Budapest: Gondolat Könyvkiadó
- Swedberg, R. 1987. Economic Sociology: Past and Present. *Current Sociology*, 35, 1–221.
- 1991. Major Traditions of Economic Sociology. *Annual Review of Sociology*, 17, 251–276.
- Tversky, A.—D. Kahneman 1991a. A döntések megfogalmazása és a választás pszichológiája. In: Nagy —Pápai 1991.
- 1991b. Ítéletalkotás bizonytalanság mellett: Heurisztikák és torzítások. In: Nagy—Pápai 1991.
- Zukin, S.—P. DiMaggio (eds.) 1990. *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press

