

## Rasprave

Izvorni znanstveni članak  
330.831:316.6

# Kuda nakon ekonomskog imperijalizma? Sociokulturne strategije racionalnog izbora

ALEKSANDAR ŠTULHOFER\*

*Economics is all about how people make choices; sociology is all about how they don't have any choice to make.*

(J. Duesenberry)

### Sažetak

Rad propituje utjecaj neoklasične ekonomike na sociološki pristup individualnom i kolektivnom ponašanju. Prvi dio raspravlja ograničenja beckerijskog modela "tvrde" racionalnosti (*homo economicus*), koja vode u slijepu ulicu zakržnenu kratkovidnim ekonomistima i zaslijepljenim sociolozima, ali i vrline simonijanskog modela "meke" racionalnosti, koji uključuje sociokulturna ograničenja. Drugi dio studije uspoređuje taj "kontekstualni" model racionalnog izbora s "homo socioeconomicus" modelom tzv. "ukotvljene" racionalnosti. Odbacujući "egzogeno" (cinično) tretiranje efekata društvenih interakcija operacionalizirano kroz proces "refrakcije racionalnosti", drugi pristup nudi bitno kompleksniju, realniju sliku ljudskih motiva — djelomično oblikovanih evolucijskim (institucionalnim) imperativima.

Zamislimo partiju šaha koja bi sučelila ekonomiku (crne figure) i sociologiju (bijeje figure)\*\*. Neobična partija o kojoj je riječ ima za zadatak razriješiti dilemu o metodološkoj superiornosti jedne ili druge strane u analizi društvenih fenomena. Važnost takve heuristične pobjede počiva, dakako, na brojnim i kompleksnim znanstvenim, financijskim i političkim implikacijama.

\* Aleksandar Štulhofer, asistent na Odsjeku za sociologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.

\*\* Autor zahvaljuje članovima projekta *Kulturni kapital i razvitak Hrvatske* — S. Dragojeviću, V. Franičeviću, N. Karajiću, M. Meštoviću i V. Šonji — na sugestijama koje su otklonile barem dio propusta.

Rad je financijski potpomogla stipendija *Research Support Scheme of the Open Society Institute* (grant no. 775/94.).

Već letimičan pogled otkriva različitu *logiku koordinacije* poteza. Crne figure slijede svaka svoj interes. Na *kooperaciju* su spremne samo ako im to povećava izgleda za ostvarivanje krajnjeg cilja. (Za "pješaka", primjerice, to je prispjeti do suprotnog kraja ploče i prometnuti se u najmoćniju figuru.) Na taj način, egoistično "poduzetništvo" crnih figura *spontano* stvara red; strast svakog "pješaka" da postane kraljicom, ta "nevidljiva ruka" šahovske igre, pomaže svim ostalim istobojnim figurama.

Za razliku od njih, bijele su figure "programirane" za određeni tip akcije i djeluju prema unaprijed određenom, zajedničkom cilju. Budući da njihova *solidarnost* počiva na usvojenim normama, koordinacija koju iskazuju tijekom igre nema ništa zajedničkog sa spontanošću. Na ovoj strani ploče individualne interese zamjenjuje funkcionalni imperativ: "Djeluj tako da zajednica ostvari najveću korist!". *Organizirani* je red, dakle, refleks konformizma bijelih figura.

Tko pobjeđuje? Koja je strana, poput Smrti u Bergmanovom "Sedmom pečatu", u stanju prozrijeti svaku varku protivnika i zadati mu završni udarac? U nastavku ću nastojati pokazati da pobjednika u ovoj igri nema, niti ga može biti! Za daljnji razvitak društvenih znanosti potrebne su nam i crne i bijele figure. I pažljivo kombiniranje strategija umjesto njihovog sučeljavanja.

### I. O ekonomskom imperijalizmu, teoriji racionalnog izbora i neizvjesnom braku sociologije i ekonomike

Prihvatanje redukcionističkog modela društvene akcije u jednom dijelu društvenih znanosti, sve izraženije tijekom posljednjih četvrt stoljeća, posljedica je specifične *ekonomijske kolonijalizacije* politologije (Almond, 1990:IV), antropologije (Granovetter, 1993.) i sociologije (Oberschall & Leifer, 1986.; Hirsch, Michaels & Friedman, 1987.). Kad je ova posljednja u pitanju, prodiranje i prihvatanje temeljne pretpostavke o racionalnom izboru i "ekonomskoj logici" djelovanja, sadržane u tzv. *neoklasičnom* modelu aktera (*homo economicus*), posljedica je izraženog nezadovoljstva "peristaltičkom" sociologijom funkcionalizma. Izlaz iz te frustrirajuće situacije obilježene pretjerano socijaliziranom koncepcijom aktera — *durkhemijanskom lutkom* čije konce povlače bezlične društvene sile — šezdesetih je godina ponuđen s dvije strane. Neki su sociolozi, inspirirani fenomenološkom filozofijom, naprosto odustali od makrosociološke analize. Iako su nove, interakcionističke škole (poput *simboličkog interakcionizma* i *etnometodologije*) ponovo otkrile uzbudljivost svakidašnjeg života, njihov se ograničeni istraživački interes, uključujući tu i odbacivanje kvantitativne metodologije, pokazao preprekom za većinu *mainstream* sociologa. Njihovim je ambicijama laskavije progovorio drugi prijedlog.

Ekonomski prijedlog, poznato je, iniciran je utjecajnim Beckerovim (1976) analizama diskriminacije, obitelji, obrazovanja i kriminaliteta, iza kojih se nalazila jasna poruka da predstavljeni analitički model — elegancije, univerzalnosti i matematičke superiornosti radi — valja prihvatiti kao temelj obnove *pozitivnog programa društvenih znanosti* (Becker, 1976.

i 1993.; Hirschleifer, 1985.; Mueller, 1986.)<sup>1</sup>. Bez obzira na žestoko protivljenje kulturalistički orijentiranih sociologa, taj se pristup nije mogao odbiti. Tu je začetak *rational choice* sociologije, nove škole koja će vrhunac prihvaćenosti dosegnuti tijekom osamdesetih.

Razloge popularnosti *teorije racionalnog izbora (TRI)* lako je rekonstruirati:

(a) Bitno reducirani model aktera koji *teorija racionalnog izbora (TRI)* koristi omogućuje apstraktno modeliranje i predikciju, otklanjajući središnju slabost sociološkog pristupa;

(b) Oslanjajući se na metodološki individualizam, TRI omogućuje efikasno povezivanje mikro i makrorazine sociološke analize; gotovo je nepotrebno podsjećati da je upravo razdvojenost temeljnih dimenzija stvarnosti prepreka i povezivanju različitih istraživačkih škola i izgradnji potpunijih teorijskih koncepcija;

(c) Univerzalnost modela dopušta primjenu u različitim društvenim disciplinama, otvarajući vrata intenzivnoj znanstvenoj razmjeni (inter- i transdisciplinarnosti); kroz vezu koju TRI uspostavlja s evolucijskom biologijom (Hirschleifer, 1985.:66; Wilson, 1977.) model postaje temeljem univerzalne znanosti o ljudskom ponašanju;

(d) Naposlijetku, TRI iskazuje bitne “marketinške” prednosti: korištenje simplificiranih, “čistih” modela često je vrlo uspješna strategija uvjeravanja naručitelja ili političara; u tom smislu, TRI ima komparativne prednosti, kako na akademskom<sup>2</sup> tako i na društvenom tržištu — mjereno utjecajem na socijalnu politiku (Hirsch, Michaels&Friedman, 1987.:333).

Bez obzira na činjenicu da su gornja obećanja najvećim dijelom ostala neispunjena, model je racionalnog izbora postao nezaobilaznim sociološkim alatom (Friedman & Hechter, 1988.). Različite varijante TRI bitno su obogatile sociološko razumijevanje kolektivnih fenomena poput etniciteta (Banton, 1983.; Hechter, 1986.), nacionalizma (Hechter, 1987.; Rogowski, 1973.), društvenih pokreta (Olson, 1965.; Oberschall, 1973.) ili revolucija (Coleman, 1990.b; Oberschall, 1994.). Ponajviše je, dakako, profitirala ekonomska sociologija, unutar koje je danas moguće razlikovati barem tri jasno profilirane analitičke struje izrasle iz TRI, odnosno debata o njezinim dometima i ograničenjima TRI (Swedberg&Granovetter, 1992.:2):

- *Nova institucionalna analiza* (ili “ekonomika transakcijskih troškova”; Williamson, 1981 i 1985) kreće od pretpostavke da je efikasnost — shvaćena kao minimiziranje transakcijskih troškova — težišna točka društvenog organiziranja. Efikasnost, odnosno nastojanje da se specifična

<sup>1</sup>“Racionalni izbor/... djeluje kao najperspektivniji temelj jedinstvenog pristupa društvenoj zbilji istraživača iz različitih društvenih znanosti” (Becker, 1993.:403).

<sup>2</sup>“Ozloglašena” sklonost sociologa kompleksnim (multikauzalnim) objašnjenjima u najvećoj je mjeri odgovorna za razmjerno kratkotrajnu akademsku slavu TRI; iz razloga koji će kasnije biti navedeni, popularnost TRI posljednjih godina postupno slabi.

produkcija (npr., bračne intimnosti — Treas, 1993.) optimizira, određuje granice i strukturu, kako tržišnih tako i netržišnih institucija<sup>3</sup>:

- *Nova ekonomska sociologija* (Granovetter, 1992.; Swedberg, 1985.) temelji se na ideji da je svaka gospodarska djelatnost ili institucija nužno "ukotvljena" (*embedded*) u društveni kontekst, te se, primjerice, funkcioniranje određene gospodarske organizacije ne može objasniti bez analize odnosa unutar i između društvenih "mreža" unutar organizacije i onih u njezinoj okolini (Granovetter, 1985.);

- *Socioekonomika* (Etzioni, 1988., 1991.a i 1991.b:348) svojevrsna je teorija akcije koja povezivanjem ekonomike, sociologije i psihologije nastoji izgraditi realističniji model tržišnog, *quasi*-tržišnog i netržišnog ponašanja. Ukratko, socioekonomika potcrtava *dualni* (egoizam-altruizam / utilitarizam-kantijanizam) i *neatomizirani* (važnost društvenog konteksta) karakter društvene akcije.

Usprkos navedenim pokušajima premošćivanja disciplinarnih granica, dvije su znanosti, sociologija i ekonomika, još uvijek bitno razdvojene<sup>4</sup>. I u jednom i u drugom taboru postoji tendencija marginalizacije onih koji se odvažavaju prekoračiti granice. Nedvojbeno, takva je reakcija izravna posljedica raznorodnosti dviju disciplina (tablica 1), što mogućnost ravnopravne suradnje i dalje čini upitnom (Winship & Rosen, 1988.)<sup>5</sup>.

Tablica 1

EKONOMIKA	SOCIOLOGIJA
aproximacija i simplifikacija (princip štedljivosti)	realizam (princip kompleksnosti)
naglasak na predikciji	naglasak na deskripciji
unificirana teorija	diverzificirane teorije
metodološki individualizam	metodološki holizam
univerzalnost	kulturni i povijesni relativizam
matematičko modeliranje (dedukcija)	empirijska orijentacija (indukcija)
elegancija	patchwork

(Prikaz prema: Hirsch, Michaels & Friedman, 1987)

<sup>3</sup>Šira sociološka definicija *institucije* obuhvaća svaku društvenu praksu koja je normirana i sankcionirana, koja ima historijat te ispunjava specifičnu sociokulturnu funkciju. Za kritiku *nove institucionalne ekonomike*, posebice njezina ignoriranja dinamike moći, usp. Martin (1993.).

<sup>4</sup>Za pregled povijesnog razvitka odnosa između ekonomike i sociologije usp. Swedberg (1991.).

<sup>5</sup>Dok neki sociolozi savjetuju oprez tvrdeći da ekonomisti nastoje redefinirati čitav predmet sociologije (Hirsch, Michaels & Friedman, 1987:325; MacRae, 1978.; Dex, 1985.), drugi pak (Friedman & Hechter, 1988.; Hechter, 1989.; Granovetter, 1992.; Swedberg & Granovetter, 1992.; Winship & Rosen, 1988.) pozdravljaju uzajamni utjecaj i *miješanje* disciplina. Odbacujući jednosmjernost *ekonomskog imperijalizma*, ti su autori uvjereni da ekonomski pristup može pomoći pomalo dezorijentiranoj i teorijski fragmentiranoj sociologiji (usp. Swedberg, 1991.).

## II. O homo economicusu, realizmu, te "tvrđoj" ili "mekoj" koncepciji racionalnosti

Ako se razlika između sociologije i ekonomike uopće može svesti na to da prva ističe dualizam solidarnosti i podčinjavanja, a druga dualizam kooperativnosti i nekooperativnosti, onda je ta razlika izravna posljedica suprotstavljenog modeliranja individualnog ponašanja. *Homo sociologicus* i *homo economicus* prebivaju, naime, odjelito — svaki u svom (akademsom) svijetu, nesposobni za međusobnu komunikaciju. Prvi od njih rađa se kao *tabula rasa* na kojoj društvo perom socijalizacije ispisuje zapovijesti. U okolini omeđenoj normama, *homo sociologicus* i nije nego konformist podvrgnut lukavstvu društvenog uma<sup>6</sup>. Budući da individualnu akciju obilježava deficit (slobode) izbora, društvene su promjene objašnjive isključivo kao plod *nepredvidljive* povijesne dinamike koja se zrcali u novim kolektivnim impulsima.

Neoklasični je model, s druge strane, sav u izboru. *Homo economicus*, racionalni egoist, percipira svijet kao otvoreno polje za ostvarivanje vlastitih interesa — kakvi god bili. Društvene norme opaža tek perifernim vidom. Taksativno, "ortodokсни" se ekonomski model aktera temelji na pet usko povezanih postulata (Becker, 1976.; Hernes, prema Swedberg, 1991.:21; usp. sliku A1):

(1) Odlikuje ih racionalnost i težnja maksimiziranju vlastite dobrobiti, bez obzira na to radi li se o pojedincima ili korporativnim akterima poput proizvodne organizacije ili obitelji<sup>7</sup>.

(2) Što akteri sebi postavljaju za cilj — što im je, drugim riječima, "u interesu" — određuje stabilna hijerarhija (materijalnih) preferencija koju model uzima zadatom.

(3) Kalkulacija, to jest analiza troškova i dobiti vezanih uz alternativne pravce djelovanja, ne predstavlja trošak: akteri se, stoga, najčešće odlučuju za optimalan smjer i strategiju akcije.

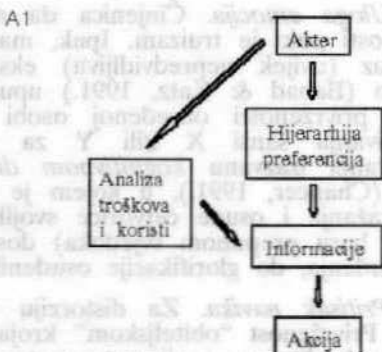
(4) Transakcije među njima su dobrovoljne i isključuju troškove.

(5) Razmjenski odnosi aktera ostvaruju tzv. pareto-optimum<sup>8</sup>.

<sup>6</sup>Sankcije su, u tom smislu, tek pretjerana predostrožnost.

<sup>7</sup>Unutar ortodoksnog modela interesi su korporativnih aktera puki zbroj pojedinačnih interesa njihovih članova obvezanih normama koje skrbe za održanje kolektiviteta (Coleman, 1986.; 1990.).

<sup>8</sup>Pareto-optimum opisuje stanje u kojem nitko ne može biti učinjen bogatijim (u bilo kojem smislu) a da barem jedan pojedinac ne postane siromašniji.



Osim zdravorazumske činjenice da akteri samo iznimno imaju sve relevantne informacije (3), da proces donošenja odluka, posebice kad se radi o *pregovaranju*, nužno zahtijeva (barem) vrijeme i energiju (4), te da se mnoge razmjene ne temelje na dobrovoljnosti, već prisili (5) — više je sociopsiholoških istraživanja (usp. Ulen, 1990.:175-83; Lewis, 1992.) provedenih u posljednjih četvrt stoljeća ukazalo na neodrživost ortodoksnog modela<sup>9</sup>. Eksperimentalni su uvidi potvrdili da je *racionalnost* izbora, na kojoj se gradi čitava teorijska struktura, bitno ograničena psihološkim (kognitivnim) specifičnostima i/ili nesavršenostima.

a) *Kognitivne nesavršenosti*. Tversky i Kahneman (1987., 1982.) serijom su eksperimenata demonstrirali kognitivne mehanizme deformiranja procesa odlučivanja. Dok fenomen “uobličavanja” (*framing*) naglašava utjecaj formalne prezentacije problema na odlučivanje, kompleksni mehanizam “izbjegavanja rizika” (*risk avoidance & aversion*), koji uključuje prebrzo zaključivanje prema nedavnom iskustvu ili prestižu osoba s određenim iskustvom, iscrtaava načine na koji težnja za redukcijom neizvjesnosti vodi krivim procjenama.

b) *Proces učenja*. Dob i stupanj racionalnosti valja promatrati kao varijable u određenom korelativnom odnosu. Racionalnost je usko povezana s profesionalnom socijalizacijom (Marwell & Ames, 1981.), životnim iskustvom<sup>10</sup> i kulturnim kontekstom (Hechter, 1989.:73-7).

c) *Uloga emocija*. Činjenica da afektivnost bitno smanjuje racionalne sposobnosti puki je truizam. Ipak, manje je jasno da isti efekt nije nužno vezan uz (uvijek nepredvidljivu) eksploziju emotivnosti; *wishful thinking* fenomen (Babad & Katz, 1991.) upućuje na izraženu pozitivnu korelaciju između privrženosti određenoj osobi X i/ili organizaciji Y i sustavnog precjenjivanja šansi X i/ili Y za uspjeh<sup>11</sup>. Afektivnu redukciju moći prosuđivanja izazvanu *kognitivnom disonancijom* iscrtaava, pak, “Bedfordski slučaj” (Chancer, 1991.), u kojem je lokalna etnička zajednica od inicijalnog zgražanja i osude četvorice svojih sunarodnjaka (koji su počinili silovanje u baru prepunom svjedoka) dospjela, po završetku medijski eksponiranog suđenja, do glorifikacije osuđenika.

d) *Pritisak navika*. Za distorziju racionalnosti nerijetko su odgovorne navike. Privrženost “obiteljskom” krojaču — iako je u modnom smislu zastario, a kvalitetom i cijenom postao nekompetitivan — nije ništa drugo do “slabost volje” ili iracionalni *tradicionalizam*.

<sup>9</sup>Također, *kohortne analize* upućuju da se preferencije, uključujući i one najintimnije (Jasso, 1985.), mijenjaju tijekom vremena; dob utječe, kako na poredak preferencija tako i na njihov broj — neke s vremenom nestaju, druge se pojavljuju.

<sup>10</sup>Usp. iracionalnost, vezanu uz *iluziju besmrtnosti*, koju adolescenti iskazuju kada je rizično ponašanje u pitanju.

<sup>11</sup>Ovdje valja tražiti i razloge zbog kojih je kolektivna akcija lišena ideologije ili odgovarajuće konstrukcije kolektivnog identiteta (Friedman & McAdam, 1992.) izrazito osjetljiva na sindrom “neplatiše” (*free riding*).

e) *Interiorizacija vrijednosti i normi*. Altruističko djelovanje nije moguće reducirati niti na sociobiološku koncepciju *srodničkog altruizma*, niti na ortodoksnu ekonomistički stav o hedonističkom altruizmu (Piliavin & Charng, 1990.). Djelovanje koje se može opisati kao ono koje trošak djelatnog aktera razmjenjuje za tuđi dobitak, često izvire iz kantijanskog osjećaja dužnosti (Elster, 1990.: XII); ljudi često izjavljuju da ih je naprosto neki "unutarnji glas" naveo da pomognu neznancima. Slično tome, *norma pravednosti* (Kahneman, Kretsch & Thaler, 1987.) nerijetko osigurava kooperaciju i u situacijama koje ne karakterizira izražena "sjena budućnosti" (Axelrod, 1984.) ili ponovljeni odnos koji bi omogućio da akteri mehanizmom reciprociteta nauče prednosti kooperiranja (Axelrod, 1994.; Coleman, 1990.a)<sup>12</sup>.

Ipak, empirijska falsifikacija ortodoksnog modela nije urodila jednostavnim odbacivanjem. Naprotiv, njegova očita *nerealističnost* (MacRae, 1978.; Sen, 1977.; Hindess, 1988.; Frohock, 1987.) i neupotrebljivost u empirijski orijentiranim društvenim znanostima pokrenula je lavinu pokušaja reformuliranja temeljnih postulata. Taj je "psihološki revizionizam" (Granovetter, 1985.:505) — čija je središnja ličnost, nedvojbeno, H.Simon (1983.) — rezultirao napuštanjem (ortodoksnog) racionalnog u korist *adaptivnog egoizma*<sup>13</sup> i odgovarajuće koncepcije "meke racionalnosti".

Ne napuštajući ideju *metodološkog individualizma*, novi model (na kojem se danas temelji TRI) unosi dvije bitne prepravke: (a) "internu", koja ističe ograničenost kognitivnih sposobnosti (Simon, 1983.; Marris, 1992.; Udehn, 1992.; Herrmann-Pilath, 1994.), i (b) "eksternu", koja tzv. *egzogene varijable*<sup>14</sup>, ili "utjecaje sa strane", nastoji uključiti u model akcije (Hartley, 1985.; Udehn, 1986.; Swedberg, 1985.). *Interna* reformulacija obuhvaća dva smjera. Prvi, čiji je zadatak iscertati ograničenost procesiranja informacija, zaključuje znamenita Simonova koncepcija "ograničene racionalnosti" (*bounded rationality*) operacionalizirana mehanizmom "zadovoljenosti" (*satisficing*), koji obradujući nanizane informacije obustavlja potragu za rješenjem prije dosegnutog optimuma. Umjesto najbolje odluke, akter prihvaća onu koja zadovoljava, to jest rješenje koje je u (specifičnoj

<sup>12</sup>Ovoj skupini ograničenja pripada i pojam "samoobvezivanja" (*commitment*; Senn, 1977. — moralnog, religijskog, političkog, itd. — koji opisuje *volju*, odlučnost da se određena akcija poduzme bez obzira na (moguće) troškove (Sen, 1977.; Elster, 1990.). (Odanost Japanaca domaćoj /skupljoj/ robi dobar je primjer.)

*Samoobvezivanje* valja razlikovati od racionalne strategije *čuvanja reputacije*. Kada Humphrey Bogart (Sam Spade) na kraju J.Houstonovog "Malteškog sokola" izručuje policiji ženu u koju je, najvjerojatnije, zaljubljen, čini to jer je "loše za posao" (privatnog detektiva) ne otkriti ubojicu partnera. Isti postupak dokumentiraju Elster (1990.:18-20;48-9) i Katz (1988.:322); ovaj posljednji tvrdi da se nesklonost *cost/benefit* analizi među prijestupnicima može objasniti uvriježenim mišljenjem da je *kalkuliranje* znak kukavičluka ili sklonosti izdaji (oportunistički).

<sup>13</sup>...unutar kojeg altruizam (Mueller, 1986.), emocije (Frank, 1988.) i usvajanje normi (Frohock, 1987.) igraju važnu evolutivnu ulogu.

<sup>14</sup>Pojam "egzogenih varijabli" označava skup neekonomskih utjecaja na ekonomsku (racionalnu) aktivnost.

situaciji) “dovoljno dobro”. Drugi smjer nastoji rastegnuti ideju maksimizacije koristi na “sve ono što je akteru u najboljem njegovom interesu” (Elster, 1990.). Pojedinci, drugim riječima, ne teže samo materijalnim resursima već i sigurnosti, ugledu, seksualnim užicima, moći i drugim nematerijalnim resursima<sup>15</sup>. (Ovo višedimenzionalno razumijevanje intencionalne podloge djelovanja ne mijenja odgovor na pitanje o formiranju preferencija i/ili njihove hijerarhije; budući da ne može rastumačiti zašto nam je cilj A važniji od B ili C, model ih naprosto uzima *zadatum*.)

*Eksterna* se modifikacija pokazala manje zahtjevnim pothvatom. Sociokulturni utjecaji — operacionalizirani kroz (a) djelovanje institucija, (b) obujam transakcijskih troškova, (c) pritisak normi<sup>16</sup> i (d) utjecaj prethodnih odluka na buduću — naprosto su pridodani modelu kao *strategijski prostor* individualne maksimizacije *kombiniranih* interesa<sup>17</sup>. Egzogene varijable<sup>18</sup>, dakle, sužuju manevarski prostor, uvjetujući, kao što pokazuje eksperiment u kojem je gospodarska aktivnost propuštena kroz različite normative

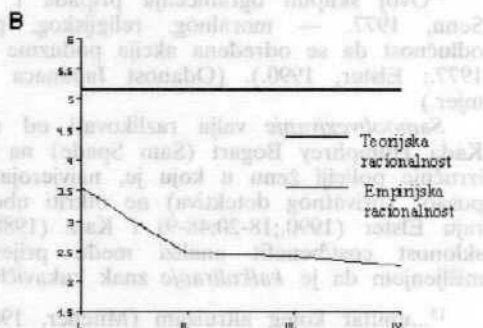
<sup>15</sup>O tzv. evolucijskoj (ili *ekspresivnoj*) racionalnosti, kao kombinaciji racionalnih i iracionalnih elemenata, usp. raspravu Herrmann-Pillath-a (1994.). Pozivajući se na činjenicu da je akterima relativni status uglavnom važniji od apsolutnog, autor predlaže vezivanje maksimizacije za individualni *društveni kapital*.

<sup>16</sup>Norme su ovdje shvaćene kao (kulturno-)evolucijski, ne-tržišni odgovor na *društvene troškove* maksimizacijskog ponašanja (Axelrod, 1986.).

<sup>17</sup>*Analiza transakcijskih troškova* (Williamson, 1981. i 1985.) ideal-tipski je primjer korištenja opisanog modela; za kritiku usp. Granovetter (1985.). Institucionalne su forme, prema Williamsonu, (funkcionalni) pokušaj ograničavanja rasipanja energije i resursa, kako na individualnoj razini obilježenoj *ograničenom racionalnošću* i *oportunističkom* (situacijski uvjetovanim egoizmom) tako i na kolektivnoj (sociokulturne specifičnosti).

<sup>18</sup>...čiji je utjecaj moguće mjeriti ispitivanjem raširenosti tradicionalnih vrijednosti, prosječnog intenziteta averzije prema riziku, sklonosti planiranju poteza, itd.

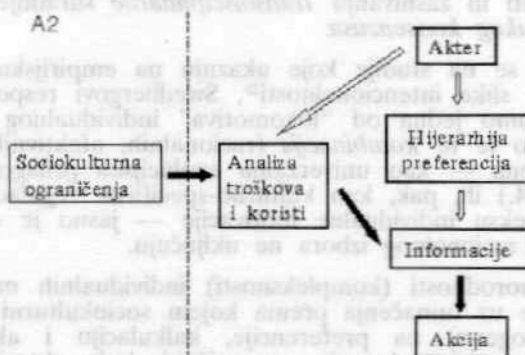
<sup>16</sup>Usp. sliku B, koja jasno pokazuje ovisnost (efikasnosti) gospodarske aktivnosti (u ovom slučaju, zamišljene prodaje sladoleda na plaži) o variranju normativnog faktora, ovdje operacionaliziranog kroz lik drugog prodavača sladoleda na istoj plaži: I=automat, II=muškarac (35 godina starosti), III=žena (48 god.) i IV=djevojčica (12 god.). Budući da se uz opisanu situaciju (u bilo kojoj varijanti) ne vezuju nikakve negativne sankcije, teorijska je racionalnost ovdje identična *egoističnoj racionalnosti* ortodoksnog modela.





filtre (Marinković i Štulhofer, 1993.)<sup>19</sup>, situacijsko mijenjanje strategija<sup>20</sup>. Opisana *refrakcija racionalnosti* zalag je društvenog reda utemeljenog na oportunističkom "igranju prema pravilima" (poštivanju normi), odnosno strateškom zaobilazanju (negativnih) sankcija.

U usporedbi s homo economicusom, novi model aktera odlikuje se smanjenom racionalnošću na *unutarnjem* planu (mozak) i povećanom na *vanjskom* (okolina). Akteri su manje sposobni za apstraktno-matematičku kalkulaciju koristi nego što se pretpostavljalo, ali i bitno osjetljiviji te pronicljiviji kad je društveno snalaženje u pitanju. Specifična sociokulturna "mudrost" kojom su obdareni, omogućuje im prepoznavanje *prilika* za ostvarivanje interesa, ali i razaznavanje prepreka i skrivenih troškova koji, dugoročno gledajući, mogu zasjeniti trenutnu dobit<sup>21</sup>. Racionalnost koju manifestira ovaj model možemo, dakle, nazvati *kontekstualnom racionalnošću* (usp. sliku A2).



### III. O društvenom kontekstu i sustavnoj "refrakciji racionalnosti"

Prethodna su nas poglavlja provela malom galerijom likova: u prvom smo upoznali homo economicusa koji dominira prostorom "tvrde racionalnosti". Drugo nas je uvelo u prostor "meke racionalnosti"<sup>22</sup>, gdje smo promotrili jedno društveno inteligentnije biće, sposobno za (nerijetko

<sup>19</sup>Poznato je, da je altruistička reakcija — primjerice, pomoć neznanцу u nesvijesti — negativno korelirana s brojem "svjedoka" (Wortman & Loftus, 1988.:522-3).

<sup>20</sup>Pitanje reputacije predstavlja najjasniji primjer (usp. bilješku 10).

<sup>22</sup>Krupna poteškoća koncepcije "meke" racionalnosti njezina je sklonost da svaku akciju proglasi (situaciono!) *racionalnom* i tako devalvira analitičku vrijednost te težišne kategorije.

ciničnu) procjenu situacije i izbor odgovarajuće strategije koja ne mora uključivati maksimizaciju<sup>23</sup>.

Za svakoga tko optira za ravnopravnu razmjenu između sociologa i ekonomista prvi je model nužno inferioran drugome. No, jesmo li time uspješno riješili pitanje o zajedničkom nazivniku — temelju za povezivanje ekonomike i sociologije? Je li nam, u tom smislu, model “meke racionalnosti” dovoljan? Osigurava li, doista, plodnu suradnju i napredak znanstvene spoznaje? Nešto više od pukog nagovještaja odgovora na ova pitanja nude Swedbergovi (1990.) sugovornici, istaknuti ekonomisti, sociolozi i filozofi, čija je reputacija izgrađena baš na upornom prekoračivanju granica matične discipline.

Većina intervjuiranih (Schelling, Sen, Hirschman, Akerlof, Arrow, Granovetter, Stinchcombe i drugi)<sup>24</sup> izrazito je skeptična kad je potencijal TRI u pitanju. Pažljivija analiza ocjena njezina dosadašnjeg doprinosa TRI — uključujući tu i procjenu realističnosti njezine uloge u objedinjavanju društvenih znanosti ili zasnivanju *transdisciplinarne* suradnje — ukazuje na postojanje *dvostrukog konsenzusa*:

(1) Pozivajući se na studije koje ukazuju na empirijsku neodrživost jednodimenzionalne slike intencionalnosti<sup>25</sup>, Swedbergovi respondenti tvrde da je racionalnost samo jedna od “lokomotiva” individualnog djelovanja. Bez obzira na to kako je ta *kombinacija* (racionalnih, afektivnih i normativnih) *motiva* protumačena — kao univerzalna evolucijska prilagodba (usp. Herrmann-Pillath, 1994.) ili, pak, kao kulturno-specifična regulacija udjela racionalnosti u kompleksu individualne motivacije — jasno je da je ni “tvrđi” ni “meki” model racionalnog izbora ne uključuju.

(2) Ideju raznorodnosti (kompleksnosti) individualnih motiva većina intervjuiranih vezuje uz tumačenja prema kojem sociokulturni sklop ne djeluje *izvanjski* (egzogeno) na preferencije, kalkulaciju i akciju. Reducirati društveni kontekst na *strukturalna ograničenja* koja akteri moraju naučiti zaobilaziti ili strateški koristiti, posve je nerealističan pristup stvarnosti, čije su analitičke prednosti “vrlo skromne”. Institucije i kulturni kodovi djeluju i endogeno, sudjelujući (uz nasljedne faktore) u oblikovanju *individualnih i*

<sup>23</sup>“N/e-maksimizirajuće ponašanje ne mora nužno biti iracionalno...” (Leibenstein, 1976.:77).

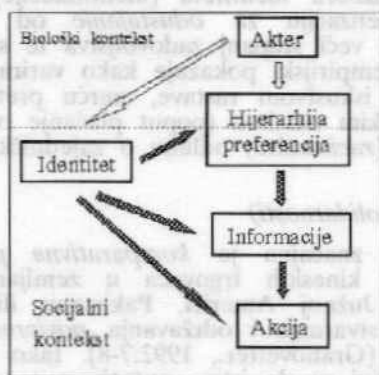
<sup>24</sup>Kao što se može i pretpostaviti, najveću vjeru u heurističku snagu TRI i njezinu (buduću) ulogu u povezivanju društvenih znanosti iskazali su Becker i Coleman.

<sup>25</sup>Među najutjecajnijim su, svakako, Etzionijev (1988.; 1993.) model “ja/mi” aktera koji stalno balansira između egoizma (ekonomske usmjerenosti-na-sebe) i altruizma (moralne usmjerenosti-na-druge), Margolisov (prema Udehn, 1992.) prijedlog triadne podjele ličnosti na egoistično “ja”, kolektivističko “ja” i *suca* koji nadzire balans između prve i druge “persone”, te Frankova (1988.) koncepcija “neurofiziološkog jedinstva” afektivnosti i racionalnosti kao nasljedna biološke evolucije, pa potom (i) kulturne.

*kolektivnih identiteta*, a time i preferencija (Buckley&Casson, 1993); slika A3<sup>26</sup>.

U tom smislu korporativni akteri nisu samo puki zbroj interesa njezinih članova; preferencije bračnog para s malom djecom bitno su različite od pojedinačnih preferencija partnera u predbračnoj, ljubavničkoj fazi. Ta činjenica nije samo posljedica izvanjskih pritisaka i ograničenja (poput očekivanja rodbine i susjeda ili državne regulacije roditeljskih prava i dužnosti) već i novog — obiteljskog i roditeljskog — identiteta partnera, koji najčešće podrazumijeva, kako roditeljski altruizam tako i postupno usvajanje ranije irelevantnih normi (kao, npr., da redosljed uzimanja hrane nužno započinje s onim članom obitelji koji to ne može sam učiniti.)<sup>27</sup>

A3



Korporativni akteri su dakle kontekst kroz koji se percipira svijet. Individualni izbor *osmišljavajuće zajednice* (*reasoned communities*; Frohock, 1987.) — izražen zapošljavanjem, ženidbom ili učlanjenjem u političku stranku — *ukotvljuje* dotadašnje motive u složeni kontekst zajedničkih značenja i solidarnosti (Coughlin, 1991.) *nove korporativne sredine*<sup>28</sup>. Iako je ovo za sociologe jedva nešto više od općeg mjesta, iscrtano narušavanje

<sup>26</sup>Gotovo su svi Swedbergovi (1990.) sugovornici naglasili *ukotvljenost* racionalnosti u identitet; za empirijsku verifikaciju usp. Sawyerov (1966.) eksperiment, prema kojem su studenti teologije bitno skloniji ulaganju u "zajedničku stvar" nego studenti ekonomike.

<sup>27</sup>Ovo tumačenje slijedi sociološku logiku *konstrukcije realnosti* unutar koje je *identitet*, zapravo, način "viđenja" stvarnosti (Lyman & Scott, 1970.).

<sup>28</sup>Ekstreman je primjer religijska preobrazba ateista...

S druge strane, korporativni akteri mogu biti i racionalniji od pojedinaca (Etzioni, 1988.:188-90); kao plod interakcije i zajedničkog planiranja racionalnih pojedinaca, "kolektivna" je racionalnost često znatno otpornija na kognitivne nesavršenosti od individualne (Frohock, 1988.). (Ulogu moći u "sužavanju" racionalnog izbora ovdje namjerno ostavljam po strani.)

principa metodološkog individualizma<sup>29</sup> *mainstream* ekonomisti su skloni odbaciti kao prozirni pokušaj povratka homo sociologicusa. Naglašavajući da se radi o metodološkom konceptu namijenjenom interdisciplinarnoj, empirijski orijentiranoj suradnji ekonomista i sociologa, a nikako "čistom" ekonomskom modeliranju, u nastavku ću ponuditi nekoliko primjera koji ilustriraju realističnost i analitičke prednosti ocrtanog modela *homo socio-ekonomica*, ali i njegovu specifičnu razliku spram pretjerano socijalizirane sociolojske kreature (Wrong, 1961)<sup>30</sup>.

### Primjer 1. (Uloga identiteta)

Heimer i Stinchcombe (1980.:744-5) ukazuju da je bračni "mi-osjećaj" posljedica specifičnog izbora identiteta (identifikacije) supružnika, koji ne uključuje samo kompenzaciju za odustajanje od egoistične kalkulacije troškova i koristi već i veći stupanj zadovoljstva te sigurnosti. Jedna druga studija (Treas, 1993.) empirijski pokazuje kako variranje toga (zajedničkog) identiteta — izazvano iskustvom rastave, smrću prethodnog supružnika ili profesionalnim financijskim rizicima (poput plaćanje odštete za liječnike-privatnike) — utječe na (racionalnu) odluku o zajedničkom tekućem računu.

### Primjer 2. (Uloga solidarnosti)

Etnička solidarnost značajna je komparativna prednost pri tržišnom natjecanju. Povezanost kineskih trgovaca u zemljama jugoistočne Azije, obiteljski "karteli" u Južnoj Americi, Pakistanu ili Japanu iznimno su djelotvorni mehanizmi stvaranja i održavanja povjerenja, nužnog za brojne gospodarske aktivnosti (Granovetter., 1992:7-8). Iako odgovarajućih empirijskih podataka nema, čini se da isto, *mutatis mutandis*, vrijedi i za albanske filigrane i slastičare u priobalju, te zagrebačke poduzetnike janjevačkog i hercegovačkog podrijetla. Zajedničko podrijetlo — koje upućuje na sličnost socijalizacijskih obrazaca (interiorizacija istih normi i vrijednosti!) te dugotrajne kolektivne (obiteljske) veze — osigurava dvije, nerijetko isprepletene gospodarske prednosti: (a) tzv. *lojalno tržište*, unutar kojeg su akteri čvrsto obvezani specifičnom *socijalnom strukturom ugleda*, te (b) *etnički monopol* u određenoj gospodarskoj niši, pri čemu etnička solidarnost otežava odbijanje preuzimanja troškova koje isključivanje "stranaca" podrazumijeva.

### Primjer 3. (Uloga društvenih "mreža")

Na primjeru leiipskih demonstracija 1989. godine, ključne faze u rušenju istočnonjemačkog režima, Oberschall (1994.) i Opp (1994.) demonstriraju ulogu osobnih "mreža" u formiranju i održavanju kolektivne akcije. Njihove analize pokazuju da odlazak na demonstracije u društvu prijatelja

<sup>29</sup>Kao što će naredni primjeri pokazati, društvena se stvarnost ne sastoji od atomiziranih odluka i normativnog dekora.

<sup>30</sup>Najjednostavnija je razlika, dakako, u tome što akcija *homo socioeconomica* ima povratno djelovanje na društveni kontekst: egoistično izigravanje normi može dovesti do indignacije koja će osnažiti solidarnost i dodatno obvezati članove.

jača otpornost na sindrom "neplatiše" (*free riding*): neposredna društvena okolina utječe na individualni (*racionalni*) izbor, kako kompleksnim moralno-afektivnim motiviranjem tako i proizvodnjom informacija koje reguliraju percipiranje troškova učešća u rizičnoj akciji<sup>31</sup>.

Navedeni primjeri upućuju na temeljnu logiku *socioekonomskog modela*. Za razliku od narodne mudrosti, koja govori o (izvanjskim) efektima "veza i poznanstava", analitička nam elaboracija *društvene organizacije* ljubavi, poslovnog povjerenja ili političkog protesta otkriva *unutarnju dinamiku* društvenosti. Uronjeni u socijalni kontekst, akteri nisu jednoobrazni, egoistični maksimizatori, jer takvi nisu ni njihovi *motivi*. Čak i u situacijama kad su *svjesni* pritiska normi — kada ih, dakle, osjećaju kao nešto izvanjsko, a ne kao unutarnji glas moralne dužnosti — djelovanje je aktera najčešće *višedimenzionalno*. Tako je, vrlo često, uz ostvarivanje (neposrednog) cilja gotovo jednako važan i način na koji to postizemo ili efekt koji time proizvodimo<sup>32</sup>. Jedanput je to posljedica napora da se očuva ili unaprijedi *reputacija*, drugi put ishod borbe za *samoidentitet* ili, pak, iskrena briga za druge. U svakom slučaju, višedimenzionalnost motiva jasno počiva na društvenim odnosima (vezama); njezin je temelj, drugim riječima, *ukotvljenost*<sup>33</sup> individualnih identiteta u male i velike sustave *razmjene značenja*.

Eshatološka zadanost *ograničenih dobara* implicira stalnu kompeticiju. Budući da su neka dobra (resursi) dobavljiva samo kolektivnom akcijom, a pojedinci se udružuju radi njihovog ostvarivanja, kompeticiju valja razmotriti i na kolektivnoj razini. Kako od prvobitnih, manjih skupina tijekom vremena nastaju sve kompleksnije zajednice, krhki balans između individualnog i kolektivnog opstanka gubi ranija uporišta<sup>34</sup>. *Evolutivno uspješna* sociokulturna strategija<sup>35</sup> mora stoga favorizirati kombiniranje kompeticije i solidarnosti — *racionalnih* i *afektivno-moralnih* impulsa. (Dok prvi potiču pojedinačnu kompeticiju, nužnu za unutargrupnu selekciju, drugi vezuju uz zajednicu<sup>36</sup>.)

<sup>31</sup>Pri čemu i glasine, ako su podržane od "značajnih drugih", stječu kredibilitet...

<sup>32</sup>Razmišljamo li o zadovoljstvu koje nam je neka akcija pružila, često dolazimo do njegovih raznorodnih izvora.

<sup>33</sup>U ekonomskoj sociologiji pojam "ukotvljenosti" (*embeddedness*, K. Polanyi /usp. Swedberg, 1987.:133-4; Lie, 199.1/; Granovetter, 1985.) opisuje neodvojivost gospodarskih aktivnosti od ne-gospodarskih, "egzogenih" varijabli. "Konceptija ukotvljenosti naglašava (...) ulogu konkretnih individualnih odnosa i struktura (ili 'mreža') tih odnosa u izgradnji povjerenja i obeshrabrivanju izigravanja sporazuma" (Granovetter, 1985.:490).

<sup>34</sup>...srodnički altruizam i *neposredno opažljivu* korist (od obrane zajedničkog lovišta, primjerice).

<sup>35</sup>Koja se, zatim, širi imitacijom na druge zajednice.

<sup>36</sup>Pri čemu akteri često zanemaruju osobne troškove koje solidarnost nameće; etničko je sukobljavanje klasičan primjer.

Dobro je poznato da se *opća dobra*, među kojima je obrana zajednice jedno od središnjih, ne mogu prepustiti tržišnoj, "egoističnoj" regulaciji. Posve je logično, stoga, pretpostaviti da je dugotrajna interakcija (stvaranje kolektivnog iskustva!) morala razviti određeni mehanizam zaštite *zajedničke koristi*. (Je li se to dogodilo svjesno, postupnim otkrivanjem koristi od naizgled ne-racionalnih akcija, ili nesvjesno — posve je svejedno.) Budući da utjecaj prinude (*centralnog autoriteta*) i tzv. selektivnog motiviranja slabi s porastom broja sudionika (Olson, 1965.), uspješna strategija kolektivne zaštite općeg dobra nužno teži *samoregulirajućem mehanizmu* uspostavljenom na individualnoj razini. Interiorizacija kolektivno korisnih normi i/ili razvijanje genetskog kapaciteta za moralno djelovanje<sup>37</sup> iznimno su efikasni sustavi upravo takvih osobina<sup>38</sup>.

\* \* \*

U šahovskoj igri opisanoj u uvodnom odjeljku jedna je strana isprobavala snagu maksimizacijske racionalnosti<sup>39</sup>, a druga pritisak društvenog konformiranja. Kombiniranje tih pristupa dovelo nas je do dvije sučeljene koncepcije — modela *kontekstualne*, "meke" *racionalnosti* (TRI) i socio-ekonomskog modela *kombiniranih motiva*<sup>40</sup>. Pitanje o tome može li realističnost ovog posljednjeg kompenzirati teškoće koje stvara na obje strane (ekonomistima je previše kompleksan, sociolozima premalo kolektivan), ostaje zasad bez odgovora. Izgradnja *operabilne varijante* modela zahtijeva, naime, krupan prethodni korak. Ispitivanje utjecaja nestabilnosti i societalnih promjena na (a) dominantne strategije društvenih "mreža" i institucija te (b) balans (individualne) egoističko-racionalne i moralno-afektivne motivacije, uključujući tu dvosmjerni odnos između (a) i (b) — zadatak je koji valja upisati na sam vrh poduže liste zajedničkih poslova koji čekaju sociologe i ekonomiste.

<sup>37</sup>Kategorija *moralnosti* u ovome je radu definirana kao kombinacija (a) osjećaja pravde, (b) osjećaja uzajamnosti (norma reciprociteta!), te (c) osjećaja dužnosti da se a) i b) provode.

<sup>38</sup>U krajnjim situacijama, moralnost je inferiorna prema egoizmu (impuls samoodržanja!) s kojim pomalo shizoidno dijeli mjesto u ljudskom mozgu. Ona je, također, osjetljivija na promjene uvjeta okoline: proces modernizacije i odgovarajuće snaženje racionalnosti (na račun tradicionalnih, afektivnih impulsa) klasičan je primjer rečenog (Weber, 1976.; Toennies, 1957.; Simmel, 1971.; Durkheim, 1960.) — za noviju elaboraciju usp. Etzioni (1988.:250).

Krhkost moralnosti posljedica je činjenice da se iza nje može skrivati strateški egoizam "meke" racionalnosti, ali ne i *vice versa*.

<sup>39</sup>Pozivajući se na tzv. *as if* načelo, prema kojem je korištenje modela racionalnosti najbolji detektor svih ostalih (ne-racionalnih) motiva.

<sup>40</sup>O "Jekyll and Hyde" problemu ovog posljednjeg usp. — Mueller (1986.:14-5). Raspravu o uvjetima pod kojima socioekonomski *homo duplex* djeluje egoistički (ili altruistički) donosi jedan drugi rad (Šonje i Štulhofer, 1995.).

## LITERATURA

- Almond, Gabriel A. (1990) *A Discipline Divided: Schools and Sects in Political Science*. Newbury Park, CA: Sage.
- Axelrod, Robert (1984) *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- (1986) An Evolutionary Approach to Norms. *American Political Science Review* 80(4):1096-111.
- Babad, Elisha & Yosi Katz (1991) Wishful Thinking - Against All Odds. *Journal of Applied Social Psychology* 21(23):1921-38.
- Banton, Michael (1983) *Racial and Ethnic Competition*. Cambridge: Cambridge University Press, Cambridge.
- Becker, Gary (1976) *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1993) The Economic Way of Looking at Behavior. *Journal of Political Economy* 101(3):385-409.
- Buckley, Peter J. & Mark Casson (1993) Economics as an Imperialist Social Science. *Human Relations* 46(9):1035-53.
- Chancer, Lynn S. (1991) The 'Before and After' of a Group Rape, in J. Lorber & Farrell, S. A. /eds./ *The Social Construction of Gender*. Newbury Park, CA: Sage.
- Coleman, James (1986) *Individual Interests and Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1990a) Free Riders and Zealots, in K. S. Cook /ed./ *Exchange Theory*. Newbury Park, CA: Sage.
- (1990b) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coughlin, Richard M. (1991) The Economic Person in Sociological Context, in A. Etzioni & Lawrence, P.R. /eds./ *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Dex, Shirley (1985) The Use of Economists' Models in Sociology. *Ethnic and Racial Studies* 8:516-33.
- Durkheim, Emile (1960)/1893/ *The Division of Labor in Society*. Glencoe, IL: Free Press.
- Elster, Jon (1990) *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Etzioni, Amitai (1988) *The Moral Dimension*. New York: Free Press.
- (1991a) Socio-Economics: A Budding Challenge, in A. Etzioni & Lawrence, P. R. /eds./ *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.

- (1991b) Socio-Economics: The Next Step, in A. Etzioni & Lawrence, P. R. /eds./ Socio-Economics: Toward a New Synthesis. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- (1993) Normative-Affective Choices. *Human Relations* 46(9):1053-69.
- Frank, Robert H. (1988) *Passions Within Reason*. New York: Norton.
- Friedman, Debra & Michael Hechter (1988) The Contribution of Rational Choice Theory to Macrosociological Research. *Sociological Theory* 6:201-18.
- Friedman, Debra & Doug McAdam (1992) Collective Identity and Activism, in A. D. Morris & McClurg Mueller, C. /eds./ *Frontiers in Social Movement Theory*. New Haven: Yale University Press.
- Frohock, Fred M. (1987) *Rational Association*. Syracuse, NY: Syracuse University Press.
- Granovetter, Mark (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.
- (1992) Economic Institutions as Social Constructions. *Acta Sociologica* 35(1):3-11.
- (1993) The Nature of Economic Relationships, in R. Swedberg /ed./ *Explorations in Economic Sociology*. New York: Russell Sage.
- Hartley, Keith (1985) Exogenous Factors in Economic Theory: Neoclassical Economics. *Social Science Information* 24(3):457-83.
- Hechter, Michael (1986) Rational Choice Theory and the Study of Race and Ethnic Relations, in J. Rex & Mason, D. /eds./ *Theories of Race and Ethnic Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1987) Nationalism as Group Solidarity. *Ethnic and Racial Studies* 10(4):415-26.
- (1989) Rational Choice Foundations of Social Order, in J. H. Turner /ed./ *Theory Building in Sociology*. Newbury Park, CA: Sage.
- Heimer, Carol A. & Arthur L. Stinchcombe (1980) Love and Irrationality. *Social Science Information* 19(4-5):697-754.
- Herrmann-Pillath, Carsten (1994) Evolutionary Rationality, 'Homo Economicus', and the Foundations of Social Order. *Journal of Social and Evolutionary Systems* 17(1):41-69.
- Hindess, Barry (1988) *Choice, Rationality, and Social Theory*. London: Unwin Hyman.
- Hirsch, Paul, Stuart, Michaels & Ray Friedman (1987) Dirty Hands Versus Clean Models. *Theory and Society* 16:317-36.
- Hirschleifer, Jack (1985) The Expanding Domain of Economics. *American Economic Review* 76(6):53-68.



- Jasso, Guillermina (1985) Marital Coital Frequency and the Passage of Time. *American Sociological Review* 50(2):224-41.
- Kahneman, Daniel, Kretsch, Jack L. & Richard H. Thaler (1987) Fairness and the Assumptions of Economics, in R. M. Hogarth & Reder, M. W. /eds./ *Rational Choice*. Chicago: University of Chicago Press.
- Katz, Jack (1988) *Seductions of Crime*. New York: Basic Books.
- Leibenstein, Harvey (1976) *Beyond Economic Man*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Lewis, Alan (1992) The Psychologist's View of the Exogenous Domain, in U. Himmelstrand /ed./ *Interfaces in Economic & Social Analysis*. London: Routledge.
- Lie, John (1991) Embedding Polanyi's Market Society. *Sociological Perspectives* 34(2):219-35.
- Lyman, Stanford M. & Marwin B. Scott (1970) *A Sociology of the Absurd*. Pacific Palisades, CA: Goodyear Publishing.
- MacRae, Duncan (1978) The Sociological Economics of Gary S. Becker. *American Journal of Sociology* 83(5):1244-58.
- Marinković, Koraljka i Aleksandar Štulhofer (1993) Mjesto pod suncem: Modeli aktera i refrakcija racionalnosti. *Revija za sociologiju* 24:17-30.
- Marris, Robin (1992) Implications for Economics, in M. Egidi & Marris, R. /eds./ *Economics, Bounded Rationality and the Cognitive Revolution*. Brookfield, VT: E. Elgar.
- Martin, Roderick (1993) The New Behaviorism: A Critique of Economics and Organization. *Human relations* 46(9):1085-1101.
- Marwell, Gerald & Ruth E. Ames (1981) Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics* 15:295-310.
- Mueller, Dennis C. (1986) Rational Egoism Versus Adaptive Egoism as a Fundamental Postulate for a descriptive Theory of Human Behavior. *Public Choice* 51(3):3-23.
- Oberschall, Anthony R. (1973) *Social Conflicts and Social Movements*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- (1994) Rational Choice in Collective Protests. *Rationality and Society* 6(1):79-100.
- Oberschall, Anthony R. & Eric M. Leifer (1986) Efficiency and Social Institutions. *Annual Review of Sociology* 12:233-53.
- Olson, Mancur (1965) *The Logic of Collective Action*. New York: Schocken.
- Piliavin, Jane A. & Hong-Wen Charng (1990) Altruism: A Review of Recent Theory and Research. *Annual Review of Sociology* 16:27-65.

- Rogowski, Ronald (1985) Causes and Varieties of Nationalism: A Rationalist Account, in A. Tirykian & Rogowski, R. /eds./ *New Nationalisms of the Developed West*. Boston: Allen & Unwin.
- Sawyer, Jack (1966) The Altruism Scale: A Measure of Co-operative, Individualistic, and Competitive Interpersonal Orientation. *American Journal of Sociology* 71(4):407-16.
- Sen, Amartya K. (1977) Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy & Public Affairs* 6(4):317-44.
- Simmel, Georg (1964)/1904/ The Mental Life of the Metropolis, in K. Wolff /ed./ *The Sociology of Georg Simmel*. New York: Free Press.
- Simon, Herbert A. (1983) *Reason in Human Affairs*. Stanford: Stanford University Press.
- Swedberg, Richard M. (1985) Economic Sociology and Exogenous Factors. *Social Science Information* 24(4):905-20.
- (1987) Economic Sociology: Past and Present. *Current Sociology* 35(1):1-215.
- (1990) *Economics and Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- (1991) The Battle of the Methods, in A. Etzioni & Lawrence, P. R. /eds./ *Socio-Economics: Toward a New Synthesis*. Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Swedberg, Richard M. & Mark Granovetter (1992) Introduction, in M. Granovetter & Swedberg, R. M. /eds./ *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press.
- Šonje, Velimir i Aleksandar Štulhofer (1995) Kuda nakon ekonomskog imperijalizma? (II): Institucije, društveni kapital i racionalnost (rukopis).
- Toennies, Ferdinand (1957)/1887/ *Community and Society*. New York: Harper & Row.
- Treas, Judith (1993) Money in the Bank: Transaction Costs and the Economic Organization of Marriage. *American Sociological Review* 58(3):723-34.
- Tversky, Amos & Daniel Kahneman (1987) Rational Choice and the Framing of Decisions, in R. M. Hogarth & Reder, M. W. /eds./ *Rational Choice*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1982) Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases, in D. Kahneman, P. Slovic & Tversky, A. /eds./ *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
- Udehn, Lars (1986) Economics, Exogenous Factors and Interdisciplinary Research. *Social Science Information* 25(1):259-76.
- (1992) The Limits of Economic Imperialism, in U. Himmelstrand /ed./ *Interfaces in Economic & Social Analysis*. London: Routledge.

- Ulen, Thomas S. (1990) *The Theory of Rational Choice, Its Shortcomings, and the Implications for Public Policy Decision Making*. Knowledge 12(2):170-98.
- Weber, Max (1976)/1904-1905/ *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Allen & Unwin.
- Wilson, Edward O. (1977) *Biology and Social Sciences*. Daedalus 106: 127-40.
- Williamson, Oliver E. (1981) *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach*. American Journal of Sociology 87(3):548-77.
- (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Winship, Christopher & Sherwin Rosen (1988) *Introduction: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*. American Journal of Sociology 94(Supplement):1-16.
- Wortman, Camille B. & Elizabeth F. Loftus (1988) *Psychology*. New York: Alfred Knopf.
- Wrong, Dennis (1961) *The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology*. American Sociological Review 26(2):183-93.

Aleksandar Štulhofer

*WHAT AFTER ECONOMIC IMPERIALISM?  
SOCIOCULTURAL STRATEGIES OF RATIONAL CHOICE*

*Summary\**

The paper examines the influence of neoclassical economics on sociological approach to individual and collective behavior. The first part discusses the limitations of the Beckerian "hardcore" rationality model (*homo economicus*) — leading to a dead-end street crowded with blinded economists and misled sociologists as well as the virtues of the Simonesque "softcore" (or "contextual") rationality model, embracing the necessary sociocultural extensions. The second part of the paper confronts the "contextual", rational choice model with the "homo socioeconomicus" model of "embedded" rationality. Rejecting the "exogenous" (cynical) treatment of various effects of social interaction, displayed through the notion of refraction of rationality, the latter approach offers a more complex view of human motives partially molded by evolutionary (institutional) imperatives.

\* Summary translated by author.