

Ne tako opasne veze sociologije i ekonomike: skica socioekonomskog modela institucionalne promjene

Velimir Šonje
Narodna banka Hrvatske

Aleksandar Štulhofer
Filozofski fakultet, Zagreb
E-mail: astulhof@filozof.ffzg.hr

UDK: 316.75:316.4.05
330.83:316.33:316.4.05
316.4.05:316.33
Izvorni znanstveni rad
Primljeno: 20. srpnja 1995.

Institucije ograničavaju (individualnu i kolektivnu) akciju i utječu na rezultat racionalnog izbora djelujući kao izvanjska i unutarnja ograničenja. Kada se radi o neformalnim institucijama, snaga njihovog utjecaja zavisi o stupnju internalizacije normi koji se razlikuje između pojedinaca i zajednica. Razlika u stupnju internalizacije normi stoga može objasniti razlike u ponašanju. Do razlika u stupnju internalizacije normi dolazi zbog toga što je socijalni kontekst u kojem živi svaki pojedinac ili zajednica specifičan, a funkcionalnost normi provjerava se u svakom socijalnom kontekstu. Pokaže li se neformalna norma nefunkcionalnom u nekom kontekstu, stupanj njene internalizacije se smanjuje, i obratno. Norma ne može trenutno nestati zato što se u nekoliko situacija pokazala nefunkcionalnom; ona mora sustavno, tijekom dugog vremenskog razdoblja, pokazivati nefunkcionalnost da bi bila odbačena. Tako se različitost socijalnog konteksta prikazuje kao prostor evolucije normi. Formalne se institucije temelje na neformalnim normama. Ako su neformalne norme duboko internalizirane, na njima izrasle formalne institucije su stabilne te se teže nasilno mijenjaju i imaju sklonost evolutivnoj promjeni. Vrijedi i obratno. Horizontalne institucije su institucije koje potiču i podržavaju suradnju među akterima, a vertikalne institucije erodiraju suradnju promovirajući eksploataciju i oportunitizam. Skup duboko internaliziranih neformalnih normi među članovima neke zajednice nazivamo sociokulturnim kapitalom te zajednice.

Ključne riječi: RACIONALNI IZBOR, NORME, INTERNALIZACIJA NORMI, NEFORMALNE I FORMALNE INSTITUCIJE, SOCIOKULTURNI KAPITAL, INSTITUCIONALNA PROMJENA, SOCIOLOGIJA I EKONOMIKA

Sociolozi i ekonomisti mogu učiti jedni od drugih čak i ako ne prihvaćaju metodologiju i istraživački program druge strane. (Winship & Rosen)

Uvod

Sociolozi posvećuju veliku pažnju normama i institucijama*. Bez odgovora na pitanja: kako nastaju norme i institucije, kako se održavaju, zašto i/ili kada nestaju, ne može se objasniti dinamika društvenih odnosa. Na iste probleme nailaze ekonomisti koji su odbacili ideju da su kulturne varijable nevažne za objašnjenje ekonomskih pojava i procesa. Zbog toga smo u ovom radu nastojali skicirati odgovore na postavljena pitanja. Naravno, uporaba socioloških i ekonomskih pojmova nije do kraja doručena, jer radi se o relativno neistraženom području društvenih znanosti. Ipak, vjerujemo da će i ovako nesavršen socioekonomijski putokaz biti od pomoći čitatelju kojeg interesira ovaj problem.

U prvom dijelu rada kratko definiramo pojam institucije. U drugom dijelu objašnjavamo model aktera. Naš pristup počiva na metodološkom individualizmu, te pokazujemo kako institucije ograničavaju i pomažu racionalni izbor. U trećem dijelu rada prikazujemo dinamički

* Autori su ravnopravno sudjelovali u izradi rada. A.Štulhofer zahvaljuje Research Support Scheme of the Open Society Institute (grant no. 775/94) na financijskoj pomoći.

model internalizacije normi koji je temelj za skicu teorije institucionalne promjene o kojoj raspravljamo u četvrtom dijelu rada. Tamo oblikujemo naše hipoteze. U petom dijelu nešto opsežnije prikazujemo primjer iz monetarne povijesti Europe, kojim ilustriramo institucionalnu promjenu koja potvrđuje naše hipoteze. U šestom dijelu rada, umjesto zaključka, pojmovno i idejno sažimljemo razmatranja definirajući pojam i dinamiku sociokulturnog kapitala. U tom dijelu rad završava pozivom i okvirnim naznakama za empirijsko istraživanje sociokulturnog kapitala koje će, vjerujemo, pridonijeti razjašnjenju glavnoga socijalnog fenomena - institucionalne promjene.

I. Institucije: pojam i podjela

Sociološki udžbenici definiraju institucije kao "... relativno stabilne sklopove ideja i akcija usmjerenih na obavljanje važnih društvenih zadataka." (Coleman i Cressey, 1984:9), ili kao "... važan strukturalni dio društva koji se odnosi na jednu ili više bazičnih aktivnosti." (Macdonis, 1991:117). Problem je ovih definicija ne toliko u njihovoj pretjeranoj općenitosti koliko u zamaglivanju razlika između dva bitno različita tipa institucija. Prve su formalne institucije - prostorno i proceduralno organizirani kolektiviteti (škole, političke stranke, poduzeća...), a druge neformalne institucije (običaji i kolektivne navike poput nedjeljnog obiteljskog ručka). Općenito, oba se tipa institucija mogu podvesti pod definiciju trajnih i društveno organiziranih skupova normi i sankcija.

Ekonomске definicije, s druge strane, nedovoljno naglašavaju razliku između formalnih i neformalnih institucija (usp. North, 1989:239.; 1991:97.), a prenaplašavaju problem efikasnosti. Većina ekonomskih definicija polazila je od toga da su institucije socijalni mehanizmi koji efikasno rješavaju neki društveni problem, tako da teorija nije priznavala postojanje društveno neefikasnih institucija, ma što to u stvari značilo. Ipak, u posljednje vrijeme nova institucionalna ekonomika (usp. Šonje, 1991) prihvaća da institucije mogu postojati kao društveno neefikasni mehanizmi (Binger & Hofman, 1989; Wallis, 1989; North, 1989)¹, iako su ekonomisti oko tog pitanja daleko od bilo kakvog konsenzusa (usp. Harris, 1989).

II. Institucije i individualni izbor

Institucije djeluju na dva načina. Kao izvanjska ograničenja, institucije djeluju na individualnu percepciju troškova neke akcije. Krivični zakonik tipičan je primjer institucije koja osjetno povećava trošak za prijestupnika inače korisne krađe.

Djelovanje institucija kao unutarnjih ograničenja - ili, Freudovim rječnikom, djelovanje "unutarnjeg tiranina" - plod je uspješne socijalizacije, dovršenog procesa internalizacije normi. Skup internaliziranih normi ograničava skup izvedivih akcija pojedinca tako što neke akcije čini psihički prohibitivno "skupima". Primjerice, i sama pomisao na akciju zabranjenu duboko internaliziranom normom može izazvati osjećaj velike nelagode koji će spriječiti svjesnu procjenu troškova i koristi od dotične akcije te navesti aktera da odustane od nje.

Ipak, ne postoje potpuno internalizirane norme kojima bismo se svojim ponašanjem podredili bez ikakvog pritiska izvanjskih ograničenja. Čak i kod duboko internalizirane norme koja propisuje mjesta za nuždu, određenu ulogu igra očekivani (neformalni) prijekor socijalne okoline koji bi se na nas sručio kada bismo normu prekršili. Stoga se sve norme mogu razlikovati prema stupnju internaliziranosti. Kako individue čine populaciju, "zbrcanjem" stupnjeva internalizacije neke norme za sve članove zadane populacije i dijeljenjem s brojem članova po-

¹ "Institucije pružaju okvir, strukturu koja pomaže različitim vrstama razmjene, iako treba pažljivo uočiti da to ne kazuje ništa o njihovoj efikasnosti." (North, 1989:238-239.).

pulacije može se izračunati stupanj prosječne internaliziranosti neke norme u promatranoj populaciji².

Ako stupanj internaliziranosti norme može varirati na individualnoj i kolektivnoj razini, postavlja se pitanje: koji ga faktori određuju? Svaki akter stupa u niz složenih socijalnih situacija i u svima njima implicitno ili eksplicitno preispituje svaku relevantnu normu. Već spomenuta norma vršenja nužde na za to predviđenim mjestima uvijek se dokazuje kao vrlo razumno rješenje problema izbora, pa je riječ o normi visokog stupnja (rane) internalizacije koja usmjerava naše ponašanje na podsvjesnoj razini. Higijenska korist od takvog ponašanja jest očigledna i uvijek se iznova dokazuje, tako da ne moramo rješavati inače vrlo složen problem izbora akcije na svjesnoj razini. Naši svjesni kognitivni kapaciteti ostaju otvoreni za rješavanje drugih, složenijih pitanja dok, potaknuti fiziološkim impulsom, kročimo u društveno poželjnom smjeru.

Zanimljivije je, međutim, analizirati normu nižeg stupnja internalizacije - normu jednakosti. Ona ima mnoge pojavne oblike od kojih jedan kaže: "Uvijek udijeli novčić prosjaku". Zamislimo da u restoranu u centru grada sjede osobe A i B, koje imaju jednaka primanja i jednak iznos novca u novčaniku. Pristupa im prosjak. Osobe A i B ne vide jedna drugu te ne znaju da li se prosjak prethodno već nekome obratio. Osoba A prosjaku daje četiri kune, osoba B dvije kune. Nakon desetak minuta pristupa im drugi prosjak. Osoba A daje dvije kune, osoba B jednu kunu. Nakon što je prošlo još deset minuta, pristupa im treći prosjak. Obje osobe odbijaju pokloniti novac, što nameće dva pitanja: Zašto osoba A daje više nego osoba B? Zašto obje osobe ne daju ništa trećem prosjaku?

Primamljivo jednostavan odgovor glasi: osoba A "više voli" prosjake. No, objašnjavati razlike u ponašanju razlikama u preferencijama je besmisleno, jer na taj način možemo objasniti bilo što i blokirati svaki dalji analitički napor (Šonje, 1995). Dublji uvid u uzroke ponašanja dobit ćemo ako pretpostavimo da su preferencije osoba A i B jednake i stabilne, a razlike u ponašanju pokušamo objasniti razlikama u usvojenim normama, to jest razlikama u stupnjevima njihove internalizacije. Prema tome, na temelju opaženog ponašanja, zaključit ćemo da je osoba A dublje internalizirala normu jednakosti. Zašto onda ni A ni B trećem prosjaku ne daju ništa, premda im novčanik nije prazan? Odgovor glasi: zbog toga što je norma samo djelomično internalizirana u oba posjetitelja restorana. *Djelomična* internalizacija norme posljedica je toga što se ona ne pokazuje funkcionalnom u svim socijalnim situacijama. Opisana situacija jedna je od takvih. Postoji, naime, neizvjesnost glede nadolazećeg broja prosjaka koji će zatražiti novac, kao i neizvjesnost glede njihovog stvarnog socijalnog statusa. Također, nepoznata je i razlika u socijalnom statusu između samih prosjaka. Stupanj neizvjesnosti čini nemogućom primjenu nekoga jednostavnoga, konzistentnog pravila ponašanja kao što je opisani vid norme jednakosti³.

² Zbrajanje ovdje treba shvatiti samo figurativno. Nemamo standardiziranu mjeru internalizacije niti raspravljamo o načinu mjerenja stupnja internalizacije. Problem mjere se može jednostavno riješiti, jer se traži relativna mjera. Stupanj internalizacije stoga možemo mjeriti na kontinuiranom intervalu između nule i jedinice, gdje nula označava potpuno izvanjsku normu, a jedinica potpuno internaliziranu normu. Kako te krajnosti ne postoje, krajnje točke možemo isključiti.

Ideja o prosječnom intenzitetu internalizacije normi ključna je za razmatranje koncepcije sociokulturnog kapitala. Za detaljnije objašnjenje usp. šesti odjeljak.

³ Zanimljivo je kako u upravo prikazanom socijalnom kontekstu nastaje nova, neformalna (običajna) norma. Zbog očitih problema s operacionalizacijom norme jednakosti, konobar (ovdje institucionalni poduzetnik) štiti goste od prosjaka tjerajući ove druge izvan kruga u kojemu gosti sjede. Premda su cijene u tom restoranu jednake kao i u onome u koji prosjaci nikada ne zalaze - što jasno pokazuje da konobar za taj posao nije plaćen - opisana je akcija efikasan odgovor na realnu mogućnost da najezda prosjaka smanjuje promet a time, dakako, i prihod konobara. On to, dakle, čini potaknut maksimizacijom osobne koristi, a ne iz ljubavi prema nepoznatim gostima.

III. Model evolucije internalizacije normi

Gost poklanja novac prosjaku jer je u određenoj mjeri internalizirao normu jednakosti (primjerice, kroz katolički odgoj). Pritom sigurno osjeća neki oblik zadovoljstva - barem zbog izbjegnute unutarnje psihičke kazne osjećajem nelagode. Zadovoljstvo osjeća i prosjak. Njegovo je zadovoljstvo lakše mjeriti, jer možemo pretpostaviti da odgovara vrijednosti poklonjenog novca. No, i korist donatora možemo, prema načelu oportunitetnih troškova, aproksimirati kao najmanje jednaku iznosu poklonjenog novca; kada bi korist bila manja, i udijeljena bi svota bila manja.

Pretpostavimo da se radi o iznosu od četiri kune. Taj iznos očitavamo u gornjoj lijevoj kućici prikaza socijalne situacije (SLIKA 1a). Broj lijevo od zareza označava korist gosta, a broj desno od zareza označava korist prosjaka. Takav ishod socijalne situacije događa se kada i prosjak i gost "igraju" *suradničku strategiju*, označenu velikim slovom S, a to je moguće samo ako gost u sebi nosi internaliziranu normu jednakosti i ako prosjak nije prevarant. Naime, u gosta postoji sumnja da prosjak možda igra *nesuradničku strategiju*, označenu velikim slovima NS; možda prosjak uopće nije socijalno ugrožen i možda postoje mnogi drugi kojima je pomoć potrebnija. Pokloni li gost novac (strategija S), a prosjak se služi ekonomskom mimikrijom (strategija NS), gost zapravo gubi - prevaren je - a "prosjak" je zaradio 4 kune⁴.

S druge strane, gost je možda neugodan čovjek koji vjeruje da su svi prosjaci prevaranti i voli glasno vrijeđati na način da ga njegova socijalna okolina uoči. U tom slučaju, dobronamjeren prosjak, koji je doista egzistencijalno zavisao o milostinji koju prikupi, može doživjeti velike uvrede i poniženja. Rezultat je prikazan na presjecištu suradničke strategije za prosjaka i nesuradničke za gosta. Prosjak zbog uvreda (poniženja) i uskraćene milostinje gubi 8 jedinica, a neugodni gost dobiva 4 jedinice jer je pronašao žrtvu na kojoj je iskalio svoj neopravdani bijes. Konačno, ako je gost arogantan dendi a prosjak prevarant, n.iko ništa ne gubi niti dobiva. Kako će završiti ovaj socijalni kontakt?

Slika 1a. Prikaz socijalne situacije 1

		PROS JAK	
		S	NS
GOST	S	4, 4	-8, 4
	NS	4, -8	0, 0

⁴ Pretpostavljeno je da gost gubi iznos koji je poklonio plus neki monetarni ekvivalent osjećaja nelagode zbog prevare. Za taj je iznos potpuno arbitrarno pretpostavljeno da je jednak iznosu poklona; budući da se radi o gubitku, broj ima minus predznak.

Ovo je igra tzv. *zatočeničke dileme*, koja je u socioekonomskoj literaturi često "dokaz" nepodudarnosti individualne i kolektivne racionalnosti. Kolektivna se racionalnost definira kao tzv. socijalni optimum ili pareto-optimalno stanje u kojem se blagostanje jednog člana društva ne može poboljšati a da se pritom blagostanje nekog drugog ne pogorša. Takva je situacija u kojoj prosjak i gost igraju suradničku strategiju, dok to ostala stanja očito nisu: dovoljno je zbrojiti koristi prosjaka i gosta za svaki pojedini rezultat da biste se uvjerali u to. Međutim, u uvjetima potpune neizvjesnosti o tome kakav će potez povući drugi igrač, individualno je racionalno igrati tako da se minimizira mogućnost maksimalnog gubitka (tzv. minimax strategija). Prikaz socijalne situacije jasno upućuje na to da strategija S obojici nosi mogućnost gubitka 8 jedinica, dok strategija NS uopće ne podrazumijeva mogućnost gubitka. Ravnotežni (stabilan) ishod socijalne situacije na koji navodi individualna racionalnost prema tome je (NS;NS) = (0,0), što "dokazuje" razliku između individualnog i kolektivnog optimuma, a ljude prikazuje kolektivno iracionalnim bićima.

Problem s "dokazom" jest u tome što se pretpostavlja da između socijalnih aktera nema nikakve komunikacije⁵, kao u slučaju dvaju zatočenika koje istražitelj ispituje u zasebnim prostorijama. U stvarnosti, dakako, svaka socijalna situacija prema definiciji uključuje određeni oblik komunikacije. U našem primjeru gost i prosjak najprije razgovaraju, gledaju se u oči, prate geste, analiziraju odjeću, a neki se čak upuštaju u kraći razgovor procjenjujući kakav je tip "igrača" onaj drugi: radi li se o suradnji sklonome ili nesklonom akteru?

Na tragu Roberta Franka (1988, 1991), analizu nastavljamo odbacujući pretpostavku o nemogućnosti komunikacije i promatramo što se događa kada se gost i prosjak obostrano procjenjuju. Procjena uvijek "košta", oduzima vrijeme i zahtijeva priličan mentalni napor. Stoga pretpostavljamo da trošak otkrivanja tipa suigrača iznosi 2 jedinice. To znači da će u slučaju pribjegavanja (relativno) pouzdanoj procjeni, temeljenoj na iskustvu procjenjivanja (uloga dobi!), koristi od suradničkog ponašanja iznositi 2 jedinice (4 jedinice koristi minus 2 jedinice troškova). Plaćanje toga troška može se izbjeći, no tada suradnji sklon akter riskira igru sa suradnji nesklonim akterom. U tom je slučaju važno koliku korist akter očekuje od suradničke strategije (označavamo je s $E(U_s)$), pri čemu korist ovisi o subjektivnoj percepciji vjerojatnosti nalaženja suradnji sklonog suigrača. Označimo li tu vjerojatnost malim slovom p , možemo zapisati:

$$E(U_s) = 4p - 8(1-p) = 12p - 8$$

Uz vjerojatnost p , koja se nalazi na intervalu između nule i jedinice, igrač nailazi na suradnji sklonog suigrača i dobiva 4 jedinice koristi, a uz vjerojatnost $(1-p)$ nailazi na suradnji nesklonog suigrača i gubi osam jedinica. Kako plaćanje troškova otkrivanja mimikrije uklanja rizik nalaženja na nekooperativnog igrača⁶, poticaj za plaćanje tih troškova postoji ako je očekivana korist kada se ne plaća trošak otkrivanja manja od koristi kada se plaća trošak otkrivanja, tj. kad je:

$$12p - 8 < 2.$$

⁵ Drugi je problem s "dokazom": ako igrači očekuju ponavljanje socijalne interakcije beskonačno mnogo puta u budućnosti, onda rezultat postaje neodređen (igra s većim brojem mogućih ravnoteža) i zavisn o subjektivnom diskontnom faktoru. Rezultat je u teoriji igara poznat pod imenom *Folk teorem* (usp. Fundenberg & Tirole, 1994).

⁶ U modelu se pretpostavlja da se plaćanjem troškova taj rizik može potpuno ukloniti. U stvarnosti, pak, takve idealne situacije ne postoje, jer i nakon plaćanja (koje je stvorilo subjektivnu sigurnost da je suigrač kooperativan) ostaje, objektivno gledajući, određeni rizik nekooperativnosti. Međutim, ovo objektivno ograničenje ne utječe na logičku konzistentnost modela i ne mijenja njegove rezultate.

Rješavanjem nejednadžbe po p dobiva se rezultat $p = 5/6$. Poticaj za plaćanje troškova otkrivanja mimikrije postoji ako je vjerojatnost pojave suradnji sklonog tipa partnera u socijalnoj situaciji manja od $5/6$. Štoviše, kada se stvarni udio suradnji nesklonih osoba u populaciji poveća iznad $1/6$, svi kooperativni igrači plaćaju trošak otkrivanja i na taj način uspješno detektiraju i izoliraju nekooperativne tipove, osiguravajući sebi socijalni kontakt samo s kooperativnim tipovima. Zbog toga je udio nekooperativnih tipova u populaciji veći od $1/6$ nestabilan i neodrživ, jer kooperativni tipovi su uspješniji (igrajući međusobno zarađuju 4, a nekooperativni tipovi igrajući međusobno zarađuju 0). No, i manji je udio nestabilan, jer kooperativni tipovi nemaju poticaja za plaćanje troškova otkrivanja kada udio nekooperativnih tipova teži nuli. Zbog toga podjela na $5/6$ kooperativnih tipova i $1/6$ nekooperativnih tipova u populaciji predstavlja stabilno, ravnotežno rješenje.

Ova se ravnoteža može mijenjati zbog *egzogenih* promjena socijalnog konteksta. Prije nego što prikazemo tu promjenu, važno je uočiti: ako se ravnotežni udio nekooperativnih tipova može povećavati, onda (barem) neki od nas nisu jednom zauvijek, po rođenju, kooperativni to jest nekooperativni, ili se pak generacije razlikuju prema stupnju internalizacije norme kooperativnosti. Svi u sebi nosimo u većoj ili manjoj mjeri internalizirane norme koje nas navode na suradnju, no zbog razlika u socijalnom iskustvu i stupnju internalizacije normi, promjene socijalnog konteksta mogu usmjeriti naš racionalni izbor prema izboru akcije koju smo prethodno izbjegavali. Jasno je da nevelika promjena socijalnog konteksta malo mijenja ravnotežne omjere, a velika mnogo, jer potiče preispitivanje funkcionalnosti norme kod većeg broja ljudi. U nastavku prikazujemo kako se ta promjena događa.

Pretpostavimo da je došlo do rasta realnog dohotka od 50%, pa poznatu nam socijalnu situaciju opisujemo novim prikazom. Zbog rasta dohotka sve novčane veličine povećavamo za 50% (SLIKA 1b).

Slika 1b. Prikaz socijalne situacije 2

		P	
		S	NS
G	S	6, 6	-8, 6
	NS	6, -8	0, 0

Očekivana korist od igranja suradničke strategije sada iznosi:

$$E(U_S) = 6p - 8(1-p) = 14p - 8$$

Trošak otkrivanja mimikrije također raste 50% (i iznosi 3), tako da korist u slučaju plaćanja toga troška iznosi 3 (6 bruto koristi minus 3 troška otkrivanja). Poticaj za plaćanje postoji, dakle, kada je:

$$14p - 8 < 3$$

Slijedi rezultat: $p < 11/14$. Ravnotežni udio suradnji sklonih igrača u populaciji sada iznosi 11/14, što podrazumijeva pad u odnosu na prvi rezultat. Prema tome, *porast realnog dohotka, uz nepromijenjene ostale veličine, utječe na smanjenje ravnotežnog udjela suradnji sklonih aktera u populaciji.* (Rezultat vrijedi samo ako je vrijednost nemonetarnog gubitka ostala nepromijenjena).

Drugu vrstu promjene pokazujemo uz pretpostavku da dolazi do egzogenog povećanja troškova otkrivanja mimikrije. Troškovi mimikrije relativno su niski u populaciji čiji su članovi izrasli u okviru iste kulture. Različite geste, pokreti mišića lica, način govora, mnoštvo detalja koje često i ne registriramo na svjesnoj razini govore mnogo o čovjeku iz našeg socijalnog okruženja (Frank, 1988). Međutim, postane li zajednica multikulturalna (dosele li pojedinci i skupine različitoga kulturnog naslijeđa), tumačenje socijalnih signala postat će nepouzdanost. Morat ćemo, drugim riječima, uložiti više interpretativnog truda.⁷

Pretpostavimo da zbog imigracija troškovi otkrivanja mimikrije narastu s 3 na 5 jedinica; korist od suradnje, uz plaćanje troška otkrivanja mimikrije, sada iznosi 1 (6 bruto koristi minus 5 troškova). Poticaj za plaćanje troškova postoji kada je:

$$14p - 8 < 1$$

Ravnotežni udio suradnji sklonih igrača pada na 9/14, što znači da *kroskulturalne imigracije smanjuju udio suradnji sklonih igrača u populaciji.*

Budući da su omjeri arbitrarni, jer zavise o načinu mjerenja troškova i koristi, mnogo je važnije analizirati zašto ravnotežni omjeri variraju: kako je moguće da je netko do jučer kooperativan odjednom postao nekooperativan?

Zbog različitog socijalnog iskustva akteri različito internaliziraju istu normu. Da bi se norma duboko internalizirala, potrebno je da bude jednostavna i da se potvrđuje kao funkcionalna u većini socijalnih situacija. Potvrda funkcionalnosti često se odvija na podsvjesnoj razini, no kada se pokaže da ju je nemoguće operacionalizirati u nekom socijalnom kontekstu, onda se razmatranje njezine funkcionalnosti "premješta" na svjesnu razinu. Akteri kalkuliraju koliko će novca dati prosjaku ako 20 metara dalje ugledaju još jednog prosjaka. U onom trenutku kada se o nekoj internaliziranoj normi počne mnogo razmišljati, kada njezina operacionalizacija postane (osvještenu) problem, tada je stupanj njezine internaliziranosti ugrožen, jer norma očito više ne olakšava svakodnevni život.

Općenito, norme koje stalno potvrđuju svoju funkcionalnost bivaju sve dublje internalizirane i nove ih generacije sve lakše usvajaju.⁸ Utoliko se proces internalizacije (i eksternalizacije, ili odbacivanja, što se događa s normama koje se pokazuju nefunkcionalnima) može promatrati kao proces selekcije normi, koju vršimo s ciljem prijenosa stabilnih (funkcionalnih, jednostavnih) mentalnih procesa na podsvjesnu razinu. Time se u svijesti otvara prostor za racionalno donošenje odluka u složenim i novim socijalnim situacijama koje nam život svakodnevno donosi. Upravo to nas čini prilagodljivom i inteligentnom vrstom.

⁷ Dobro je poznata golema razlika u signalnoj važnosti glasnog podrigivanja za stolom u zapadnoeuropskoj i kineskoj kulturi.

⁸ Dobar je primjer nova norma nastala u generaciji T, koja se, pokazavši se uspješnom, proširila. Čini se logičnim da će ista norma biti dublje internalizirana u sljedećoj generaciji T + 1, jer će je pripadnici te generacije usvojiti u ranijoj dobi. Ovo držimo hipotezom koju bi tek valjalo provjeriti.

Funkcionalnost norme u danom socijalnom kontekstu jest presudni kriterij te evolucije, no nije dovoljno da se neka norma jednom ili dvaput pokaže nefunkcionalnom pa da bude eliminirana, tj. zaboravljena. Stupanj njene internalizacije nedvojbeno će se smanjiti, jer će njezina nefunkcionalnost u nekom socijalnom kontekstu pobuditi našu dvojbu u njezinu svrsishodnost, no ne možemo biti sigurni da norma neće biti funkcionalna u nešto izmijenjenom socijalnom kontekstu. Zbog toga skup naših neformalnih, internaliziranih normi možemo promatrati kao rezervoar, izvor rutina koje nam pomažu ovladati neizvjesnostima svakodnevnog življenja i nikako nismo skloni brzopleto smanjiti količinu goriva u tom rezervoaru. Da bi neka norma bila zaboravljena, ona mora sustavno, u dužem vremenskom razdoblju, dokazivati svoju nefunkcionalnost u različitim socijalnim situacijama. Ova činjenica može stvoriti privid iracionalnosti kod osobe koja koristi normu u neprikladnom socijalnom kontekstu (iako je "iracionalnost" tu, zapravo, proces učenja, pa možemo govoriti o brzem ili sporijem učenju kod različitih osoba) te može objasniti pojavu institucionalne inercije. Pretpostavljamo da se inercija, kao psihološki fenomen, temelji na trošku koji se javlja osvještavanjem nefunkcionalnosti norme i ponovnim započinjanjem procesa učenja na svjesnoj razini.

IV. Skica teorije promjene formalnih institucija

Kada se govori o institucionalnoj promjeni i institucionalnoj inerciji, onda se najčešće misli na formalne institucije. Navedena razmatranja evolucije neformalnih normi bila su nužna kako bismo jasnije mogli skicirati promjenu formalnih institucija.

Kao što smo na početku istaknuli, *formalne institucije su trajni i društveno organizirani skupovi formalnih i neformalnih normi, sankcija i uloga, kojih je svrha postizanje i održavanje funkcionalnosti (djelotvornosti, efikasnosti) individualnih i kolektivnih akcija određene skupine/zajednice*. Ciljevi formalnih institucija, koje uključuju (i) složen sustav neformalnih institucija, jesu trostruki:

1. Smanjivanje transakcijskih troškova socijalne interakcije

Pravila koja organiziraju dinamiku socijalne interakcije povećavaju efikasnost komunikacije među članovima zajednice i broj mogućih socijalnih interakcija u istom vremenskom razdoblju, a time i raznolikost socijalnih situacija u kojima se funkcionalnost neformalnih normi (na kojima formalne institucije počivaju) preispituje. Tipične formalne institucije koje smanjuju troškove socijalne interakcije jesu novac, HPT služba ili osiguravajuće društvo. (Posljednja institucija smanjuje rizik interakcije kao važan element ukupnih transakcijskih troškova interakcije).

2. Smanjivanje broja kolektivno iracionalnih posljedica individualne racionalnosti

"Zatočenička dilema" pokazuje kako individualna racionalnost vodi kolektivnoj iracionalnosti ako je socijalna interakcija među akterima zapriječena. Pokazali smo kako socijalna interakcija i neformalne norme uspješno rješavaju ovaj problem, ali i naglasili da je norma kooperativnosti osjetljiva na promjene socijalnog konteksta, posebno na promjene troškova otkrivanja mimikrije. Zajednica može odlučiti formalno zaštititi neke pojave oblike kooperativnosti. Možda je jedan od razloga tome i želja da se spriječe oscilacije u bazičnoj kooperativnosti u uvjetima naglih društvenih promjena. Ne ulazeći u pitanje njegovog nastanka, pravni sustav čini to formalizacijom neformalnih normi.

3. Održavanje hijerarhijske strukture autoriteta/moći

Ova zadaća institucija nosi Janusov biljeg. Premda je odnos autoriteta nužan kako bi zajednica efikasno funkcionirala, na taj se način u društvenoj strukturi uspostavlja vertikalnost

(Roderick, 1993; Putnam, 1993). Ta vertikalnost, potom, omogućava iskorištavanje kooperativnosti podređenih, što trećem cilju formalnih institucija daje specifičnu politologijsku težinu. Institucionalni autoritet (elite), koji formalno normira život zajednice i po definiciji se nalazi pod (nesavršenom) kontrolom svih članova zajednice, može instrumentalizirati svoju socijalnu funkciju. U takvim je situacijama vrlo teško razlučiti u kojoj mjeri institucije služe povećanju opće efikasnosti socijalnih interakcija, a u kojoj su mjeri podređene uskim interesima.

Velike formalne institucije sustavi su u čijem su okviru prisutna sva tri cilja. Razmotrimo institucionalni sustav poštanske službe. Na prvi pogled, rekli bismo da se radi o instituciji koja smanjuje transakcijske troškove socijalne komunikacije. To je, međutim, njezina socijalna funkcija a ne obilježje. Poštanski sustav u sebi ujedinjuje tehnološki sustav i ljude koji pružaju usluge (struktura koja služi smanjenju broja kolektivno iracionalnih ishoda individualne racionalnosti), ali i upravnu strukturu ili hijerarhizirani autoritet. Prema organizacijskoj teoriji, koja naglašava *socijalne funkcije* institucija, prva struktura je horizontalna, a druga vertikalna. Naša se uporaba ovih termina, međutim, bitno razlikuje, jer se oslanja na *društvena obilježja* institucija. *Horizontalnu institucionalnu strukturu povezujemo sa široko rasprostranjenom kooperativnošću temeljenom na inicijalnom povjerenju i univerzalnom reciprocitetu. Vertikalnu institucionalnu strukturu obilježava monopolizacija moći koja potiče nekooperativnost, oportunističnost i cinizam.* Drugim riječima, takva struktura erodira kooperativnost čineći je neisplativom strategijom. Putnamova (1993) analiza talijanskih regija pruža uvjerljivu empirijsku argumentaciju. Geografske razlike u ekonomskoj i društvenoj efikasnosti Putnam tumači prevlašću horizontalnih institucija na sjeveru, te vertikalnih na jugu Italije.

Budući da formalne horizontalne institucije izrastaju na mreži neformalnih normi visokog stupnja internalizacije, slijedi: što je stupanj internalizacije neformalnih normi na kojima formalna institucija počiva veći to će institucija biti stabilnija i efikasnija (uključujući i otvorenost za inovacije) i pružati veći otpor svakoj ideji o nasilnoj, egzogenoj, promjeni socijalnog značaja institucije. Odatle slijede dvije hipoteze predložene teorije institucionalne promjene:

H1: *Zbog visokog stupnja internalizacije normi kooperativnosti (suradnja se isplati!), egzogeno mijenjanje ili nasilno ukidanje horizontalnih institucija izaziva velike otpore i troškove; zbog toga se takve institucije mijenjaju evolutivno, uz visok stupanj inercije, jer je za institucionalnu promjenu potreban niz potvrda nefunkcionalnosti institucije i neformalnih normi na kojima ona počiva.*

H2: *Zbog odsustva visokog stupnja internalizacije normi kooperativnosti (suradnja se ne isplati!), egzogeno mijenjanje ili nasilno ukidanje vertikalnih institucija izaziva manje troškove i otpore; zbog toga se takve institucije mijenjaju ne evolutivno nego revolucionarno, jer se institucija ne potvrđuje kroz stalnu provjeru funkcionalnosti. Takva institucija može ostati nepromijenjenom kroz duže vremensko razdoblje, a zatim postati predmetom nagle revolucionarne promjene.*

V. Primjer iz povijesti novčarstva

"Dvanaest penija je šiling, dvadeset šilinga je funta." Ova je nominalna monetarna norma u Britaniji vrijedila do 1971. godine, iako njeni povijesni korijeni sežu čak dvanaest stoljeća u povijest, do Pipina Maloga koji je proglasio da na području karolinškog carstva "dvanaest denara čini sou, a dvadeset soua livru" (Chown, 1994). Livra je bila toliko vrijedna moneta (s visokim sadržajem plemenitog metala) da se nije kovala za potrebe optjecaja novca. U širem optjecaju nalazili su se samo denari, a sou je prihvaćen zbog trgovine s Istokom. Naime, u to je doba zlatni soldius bio bizantska novčana jedinica, a u trgovini između dvaju carstava trgovci su uspostavili takav tečaj da je za 1 soldius u prosjeku trebalo dati 12 denara pa je Pipin Mali ispravno zaključio da je praktično imati jedinicu čija je vrijednost jednaka bizantskom soldiusu. Temeljno je pitanje: kako to da se nigdje drugdje na području Europe, osim u Britaniji, nije očuvala apoenska norma 1:20:12 kroz čak dvanaest stoljeća?

Nakon raspada karolinškog carstva uočava se velika razlika između monetarne povijesti kontinentalne Europe i Engleske. Na Kontinentu prevladava feudalna autarkija, dok se na Otoku uočavaju čvršći oblici centralne vlasti. Novac u to doba nastaje u brojnim kovnicama. Građani, trgovci, moreplovci, kraljevi, svi u kovnice donose plemeniti metal koji se tamo preda u kovani novac tako da donositelj plemenitog metala zauzvrat dobiva približno istu težinu u kovanicama jednake finoće. Približno istu, zbog toga što je vraćena težina kovanica bila nešto manja od težine donesenoga plemenitog metala, i to zbog dva razloga. Prvo, kovnice su uzimale proviziju za pokriće svojih troškova. Drugo, na kovanom novcu nalazio se lik vladara koji je svojim autoritetom i reputacijom jamčio za finoću i težinu kovanica. Kako je novac zapravo predstavljao uslugu, to jest instituciju koja je bitno olakšavala razmjenu smanjujući transakcijske troškove i neizvjesnost, raširila se konvencija da i vladaru pripada pravedna naknada. Tako je tzv. *seigniorage* (razlika između finoće i/ili težine donesenog plemenitog metala i finoće i/ili težine primljenih kovanica) jednim dijelom pripadao vladaru, a drugim vlasniku kovnice. Vladari su očito imali motiva nadzirati kovnice kako ih kovničari ne bi varali, a nadzirući kovnice došli su u priliku diskrecijski kontrolirati obilježja novca i na umjetan način povećavati svoj *seigniorage* (prihod).

S druge strane, u kontinentalnoj feudalnoj Europi velik je broj feudalaca kontrolirao kovnice. Pretpostavlja se da je nakon naglog širenja trgovine u 13-14. st. na području današnje Francuske i Njemačke radilo oko 400 kovnica. Njihovi su nadziratelji mnogo trošili i uvijek su željeli trošiti još i više, tako da su različitim prijevarama nastojali povećati *seigniorage*. Potajice su smanjivali težinu i/ili finoću kovanog novca koji se donositeljima isplaćivao u zamjenu za plemeniti metal. Velike trgovce koji su najčešće donosili plemeniti metal nije se moglo prevartiti, no i njima je bilo u interesu očuvati dobre odnose s feudalcima i vladarima. Stoga su prihvaćali obezvrijeđeni novac i brzo ga puštali u optjecaj kupujući robu za nominalnu vrijednost kovanice po još nepromijenjenim cijenama. No kada bi im se taj „lošiji“ novac vraćao u vidu potražnje za njihovim robama, prihvaćali su ga uz diskont - što je bio ekvivalent inflacije. Pojašnjenja radi, zamislimo da kovanica službeno sadrži 5 gr srebra i da veliki trgovac kovničaru mora predati 6 gr srebra za kovanicu, što znači da *seigniorage* iznosi gram srebra. Kovnica, međutim, izdaje kovanicu sa sadržajem od 4 gr srebra udvostručujući *seigniorage*. Trgovac prihvaća lošiju kovanicu (na kojoj je ispisana ista nominalna vrijednost kao i na kovanicama s 5 grama srebra) i njome kupuje 1 metar tkanine po cijeni: kovanica za metar tkanine. Nakon nekog vremena lošija se kovanica vraća u ruci malog trgovca koji od velikoga potražuje tkaninu po postojećoj cijeni. Veliki trgovac uočava da se lošiji novac počinje vraćati i zbog toga podiže cijenu tkanine na 1,25 kovanica za metar kako bi za tkaninu i dalje dobivao 5 a ne samo 4 grama srebrne baze. Tako se povećanje *seignioragea* razotkriva kao inflacijski porez koji plaćaju vlasnici lošijeg novca. (Veliki trgovac je ključna karika u lancu prijevara, kojega vladar može privući u igru nudeći postotak/proviziju od povećanog *seignioragea*).

Naravno, svaka bi takva prijevara na kraju bila otkrivena, područjem na kojemu je novac kolao brzo bi se proširila vijest o padu vrijednosti novca, što se pak još brže odražavalo u općoj inflaciji cijena i bržem kolanju lošijeg novca kojega su se sada svi nastojali što prije riješiti. Tada bi vladar bio prisiljen priznati prijevaru i oglasiti novi paritet novca u plemenitom metalu. Zbog toga je monetarna povijest kontinentalne Europe u Srednjem vijeku obilježena nepovjerenjem i nestabilnošću, devalvacijama, deprecijacijama, promjenama nominalnih vrijednosti, nazivlja i izgleda pojedinih valuta. Sjećanje na polaznu karolinšku monetarnu normu potpuno je izbljedito u takvom institucionalnom sustavu.

Engleska je monetarna povijest bitno drukčija. Od Pipina Malog pa do godine 1700. (kroz više od osam stoljeća) engleski je novac izgubio samo 2/3 svoga srebrnoga sadržaja, što znači da je gubio vrijednost po nevjerovatno niskoj prosječnoj stopi od 0,13% godišnje. Kolektivno sjećanje na duh Pipinove monetarne reforme ostalo je živjeti u nepromijenjenoj apoenskoj normi: funta = 20 šilinga, šiling = 12 penija.

Stabilnost apoenske norme i vrijednosti novca može se objasniti čvršćom centralnom monetarnom vlašću na području Engleske u usporedbi s Kontinentom. Kraljevi su uspješno kontrolirali sve kovnice na velikom području na kojemu se odvijala trgovina, tako da su uz zanemarlivo male, gotovo neprimjetne promjene srebrnog sadržaja kovanica uspijevali ostvariti dovoljan seigniorage. Trgovci i građani su, naravno, stalno preispitivali vrijednost novca važući ga i mjereći njegovu finoću, ali mjerenje je uvijek ukazivalo na to da prijevare nema, što je jačalo političku i monetarnu stabilnost, pogodovalo rastu razmjene i uzajamnog povjerenja. Potvrda norme povjerenja kroz uzastopna i brojna mjerenja vrijednosti novca opravdavala je internalizaciju norme, koja je postala samorazumljiva i jednostavna, te se na njoj mogao razviti čitav sustav formalnih tržišnih institucija koji se evolutivnim putem razvijao. Također, evolutivni razvoj formalnih tržišnih institucija na Otoku jedan je od bitnih uzroka što Engleska nije iskusila makroinstitucionalnu promjenu revolucionarnog tipa, kakva je potresala Kontinent u 18. i 19. stoljeću.

Prema tome, u otočkom monetarnom sustavu prevladavao je (evoluirajući) horizontalni institucionalni okvir utemeljen na duboko internaliziranim normama na individualnoj razini. U kontinentalnom monetarnom sustavu prevladao je vertikalni institucionalni sustav, čije su se česte egzogene promjene (koje su ponekad bile "revolucionarne") događale zbog toga što norme monetarne stabilnosti i povjerenja nikada nisu uspjele postati duboko internalizirane. Otočki je sustav tako osiguravao evolutivnu institucionalnu stabilnost, a kontinentalni revolucionarnu nestabilnost. Konačno, moglo bi se predložiti, otočki je sustav tada osigurao razvoj, jer su kognitivni kapaciteti aktera - oslobođeni brige za zaštitu individualnog bogatstva od obezvrijeđivanja - mogli biti posvećeni proizvodnim aktivnostima, inovacijama i širenju trgovine. Na kontinentu je situacija bila upravo obrnuta.

Ovaj primjer jasno pokazuje već spomenutu razliku između organizacijske definicije vertikalnosti i horizontalnosti i našeg tumačenja tih pojmova. Otočki je monetarni sustav očigledno bio vertikalniji u smislu organizacijske teorije: sustav kovnica nalazio se pod čvrstim centralnim nadzorom, za razliku od sustava u kontinentalnom dijelu Europe. U kontekstu naših definicija, u otočkom monetarnom sustavu prevladalo je horizontalno povezivanje, utemeljeno na rasprostriranju kooperativnosti zaštićene autoritetom kralja. S druge strane, premda je kontinentalni sustav bio horizontalniji prema tumačenju organizacijske teorije, po svom je značaju bio izrazito vertikalniji, jer je podrazumijevao instrumentalizaciju hijerarhijskog položaja. Naime, egzogeno mijenjajući pravila igre (težinu i sastav novca), feudalna je elita monetarnim prijevarama održavala vlast. U takvom sustavu kooperativnost očito nije bila isplativa⁹.

VI. Umjesto zaključka: sociokulturni kapital i pravci njegova istraživanja

Sociokulturni kapital možemo definirati kao *sustav internaliziranih neformalnih institucija*¹⁰. Drugim riječima, vertikalnost i horizontalnost samo su različiti vidovi sociokulturnog kapitala - i jedan i drugi omogućuju efikasnu društvenu akciju (pojedinačnu i/ili kolektivnu) u *specifičnom* kontekstu. Sociokulturni kapital, stoga, nije vrijednosna kategorija: riječ je ne o tome da veća ili manja "količina" sociokulturnog kapitala određuje gospodarski rast i razvoj već

⁹ Treba naglasiti da ovaj primjer nije imao za svrhu poslužiti kao tvrdnja da stabilnost ekonomskih institucija nužno determinira stabilnost drugih socijalnih institucija. Naprotiv, otočka monetarna stabilnost sigurno je uzrokovana i nekim drugim faktorima socijalne stabilnosti, kao što je i ona sama, istodobno, pridonijela očuvanju ukupne socijalne stabilnosti u usporedbi s kontinentalnom Europom.

¹⁰ Sintagmu *sociokulturni kapital* koristimo kako bismo naglasili razliku spram Bourdieuovog razumijevanja *kulturnog kapitala* (ograničenoga na kodove dominantne kulture; Bourdieu, 1986) i Colemanova (1988) tumačenja *socijalnog kapitala* koji uključuje i materijalne i nematerijalne resurse koji stoje na raspolaganju određenoj skupini/zajednici.

da skup neformalnih normi čini određeni oblik ponašanja isplativim. U sustavu vertikalnih institucija ta se isplativost ne podudara i često, dapače, suprotstavlja općem dobru (Štulhofer, 1995).

Sociokulturni kapital svake zajednice je specifičan; određen je specifičnostima njezinoga povijesnog razvitka, a posebice (a) značajkama okruženja zajednice te (b) vrstom njezine unutrašnje organizacije i socijalne komunikacije.

Prema tome, stanje i evolucija sociokulturnog kapitala jesu nenamjerne posljedice individualnih akcija koje omogućavaju veću efikasnost onih budućih u zadanom vremenskom i prostornom okviru neke društvene zajednice. Na psihološkoj razini pojedinačnog člana zajednice to se očituje kroz mogućnost duboke internalizacije stabilnih funkcionalnih normi i suživljavanje sa na njima izraslim formalnim institucijama koje smanjuju transakcijske troškove i neizvjesnost socijalne komunikacije. Nadalje, sociokulturni kapitali različitih zajednica isprepliću se u okviru globalnih tržišta i međunarodne politike. Tako dolazi do miješanja institucionalnih struktura koje podrazumijevaju miješanje sociokulturnih kapitala. No, iluzorno je vjerovati da je na taj način moguće provesti neku vrst "kulturnog inženjeringa", svjesnog makroinstitucionalnog preplitanja različitih zajednica sa ciljem beskonfliktnog stvaranja novih, superiornijih oblika kulturnog kapitala. Takvi pokušaji u pravilu podrazumijevaju egzogeno nameatanje vertikalnih institucija koje, kako smo pokazali, smanjuju kulturni kapital i povećavaju stupanj potencijalnog konflikta (revolucije).

Prema tome, zajednica se može razvijati u punom smislu te riječi samo ako razvija horizontalne institucije. Zbog toga je empirijsko istraživanje sociokulturnog kapitala nužan uvjet svakoga smislenog promišljanja razvoja. U metodološkom smislu, takvo istraživanje mora obuhvatiti istraživanje povijesti zajednice, ali i standardne metode modernih socioloških i ekonomskih istraživanja (ankete, analize vremenskih serija...). Pritom se istraživanje mora odvijati u tri koraka:

1. Definiranje vremenskog i prostornog obuhvata zajednice čiji se kulturni kapital istražuje;
2. Razlikovanje vertikalno od horizontalno strukturiranih institucija i njihove geneze;
3. Identifikacija uzroka i posljedica preplitanja kulturnih kapitala različitih podzajednica.

Bio bi to okvirni plan empirijskog istraživanja usmjerenoga na ispitivanje sociokulturnog kapitala određene zajednice. Za društva obilježena tzv. postkomunističkom tranzicijom takav se pothvat čini važnim ne samo kako bi se preciznije iscrtale kulturne prepreke političkoj i gospodarskoj decentralizaciji već i zbog razumijevanja aktualne logike razvoja.

Konkretnije, predloženi bi model valjalo testirati nizom *studija slučaja* koje bi, primjerice, nastojale rasvijetliti parametre i intergeneracijsku dinamiku solidarnosti i povjerenja (kao komparativnih prednosti) u specifičnim, poduzetnički aktivnim, etnokulturnim ili regionalnim skupinama. Jednako bi važno bilo analizirati sociokulturne promjene u sindikalnom sustavu, institucionalnoj strukturi znanosti i obrazovanja itd. Takva bi i slična istraživanja jasno potvrdila plodnost suradnje sociologa i ekonomista. Iščekujući takvu provjeru, autori se nadaju da će i izložena preliminarna skica evolucionog modela institucionalne promjene pomoći u prištiživanju kritika koje se - i sa sociološke i s ekonomske strane - često upućuju naporima za približavanje ovih dviju srodnih disciplina.

LITERATURA

- Binger, Brian R. & Elizabeth Hoffman (1989) Institutional Persistence and Change: The Question of Efficiency. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 145(1):67-84.
- Bourdieu, Pierre (1986) The Forms of Capital, in J.G.Richardson /ed./ **Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education**. New York: Greenwood Press.
- Chown, John F. (1994) **A History of Money: From AD 800**. London: Routledge.
- Coleman, James S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital. **American Journal of Sociology** 94(Supplement):95-120.
- Coleman, James & Donald Cressey (1984) **Social Problems**. New York: Harper & Row.
- Frank, Robert H. (1988) **Passions Within Reason**. New York: Norton.
- Frank, Robert H. (1991) A New Contractarian View of Tax and Regulatory Policy in the Emerging Market Economies, in E.F.Paul, F.D.Miller & Paul,J. /eds./ **Liberalism and the Economic Order**. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fundenberg, Drew & Jean Tirole (1994) **Game Theory**. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Harris, Frederick H. (1989) Institutional Persistence and Change: The Question of Efficiency: Comment. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 145(1):85-94.
- Macionis, John (1991) **Sociology**. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- North, Douglass C. (1989) Institutional Change and Economic History. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 145(1):238-245.
- North, Douglass C. (1991) Institutions. **Journal of Economic Perspectives**, 5(1):97-112.
- Putnam, Robert D. (1993) **Making Democracy Work**. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Roderick, Martin (1993) The New Behaviorism: A Critique of Economics and Organization. **Human Relations** 46(9):1085-1101.
- Šonje, Velimir (1991) Nova institucionalna ekonomija: prikaz područja. **Ekonomski pregled** 11-12:499-518.
- Šonje, Velimir (1995) Racionalnost i osjećaji. **Revija za sociologiju** 26(3-4).
- Štulhofer, Aleksandar (1995) O racionalnosti, normama i institucijama /Rukopis/
- Wallis, John J. (1989) Towards a Positive Economic Theory of Institutional Change. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**, 145(1):98-112.

NOT SO DANGEROUS LIAISONS: TOWARD A SOCIOECONOMIC MODEL OF INSTITUTIONAL CHANGE

Velimir Šonje

National Bank of Croatia

Aleksandar Štulhofer

University of Zagreb

Institutions constrain (individual and collective) actions and impose internal and external constraints on rational outcomes. The bonding strength of informal institutions depends on the degree of internalization of norms among individuals and communities. Therefore differences in behavior can be explained by differences in the degrees of internalization of norms. Differing degrees of internalization are due to differing levels of usefulness of norms in different social situations. If any norm proves not to be useful in certain social situations, the degree of its internalization declines, and vice versa. However, a norm can not quickly disappear simply because it proved to be not useful in a few social situations; it has to prove its lack of usefulness over a long period of time and in a wide range of social situations in order to disappear. Therefore, different social situations make tests and induce evolution of norms. Formal institutions are based upon informal norms. If the latter are deeply internalized, formal institutions built upon them will be stable, will change in small evolutionary steps, and will strongly resist any exogenous and violent changes, and vice versa. Horizontal institutions support and encourage cooperation among social actors, and vertical institutions erode cooperation. Any set of deeply internalized informal norms shared by members of any community is community-specific capital we label socio-cultural capital.