

cooperare socială. Posibilitățile înnăscute ale omenirii de a crea capital social nu explică modul în care apare capitalul social în împrejurări specifice. Elaborarea anumitor reguli de comportament ține mai curînd de cultură decît de natură, și pe tărîmul culturii descoperim că ordinea este adesea rezultatul unui proces orizontal de negociere, dispută și dialog între oameni. Nu este nevoie ca ordinea să se instituie de sus în jos, fie impusă de un legiuitor (sau, în termeni contemporani, de un stat) care stabilește legi, fie de un preot care propovăduiește cuvîntul lui Dumnezeu.

Nici ordinea naturală, nici cea spontană nu sînt suficiente pentru elaborarea tuturor regulilor care instituie ordinea socială. În momentele cruciale trebuie să li se adauge autoritatea ierarhică. Dar dacă privim în trecut, în istoria omenirii, vom constata că indivizi neconstrînși și-au creat în permanență capital social și au reușit să se adapteze la schimbări tehnologice și economice mai mari decît cele cu care s-au confruntat societățile occidentale în ultimele două generații. Și, după cum vom vedea, oamenii creează capital social și astăzi, în locurile de muncă și fabricile din centrul vital al celei mai înalte tehnologii.

Trebuie deci să analizăm cele două mari surse ale ordinii sociale: natura umană și procesul spontan de auto-organizare.

PARTEA A DOUA

DESPRE GENEALOGIA MORALEI

De unde provin normele?

„Melci fără casă“

La câteva mile spre sud de locuința mea din suburbiile orașului Washington D.C., în fiecare dimineață, se desfășoară un ritual ciudat.¹ În fața restaurantului lui Bob, la intersecția dintre Bland Street și Old Keene Mill Road în Springfield, Virginia, dimineața, la ora de vîrf, se formează o coadă pe trotuar. O mașină parchează, iar doi-trei navetiști — dintre care șoferul nu cunoaște pe nimeni — se urcă în ea pentru a ajunge în nord, în centrul Washingtonului. Seara are loc același ritual în sens invers, mașini pline cu oameni necunoscuți se întorc din centrul comercial, depunîndu-și pasagerii, pentru ca aceștia să se urce în propriile mașini și să se îndrepte spre casă.

Cei care călătoresc astfel își spun „melci fără casă“, iar această practică a început în 1973, an în care guvernul, ca reacție la criza petrolului, a decretat ca benzile interioare de pe autostrada Interstate 95, care leagă suburbiile sudice de centrul orașului Washington D.C., să devină benzi HOV-3. HOV înseamnă „high-occupancy vehicle“ („vehicul cu grad înalt de ocupare“), iar cifra 3 indică faptul că, în timpul orelor de vîrf, fiecare mașină care folosește această bandă trebuie să aibă cel puțin trei pasageri la bord. I-95 este cunoscută ca fiind cea mai aglomerată arteră de circulație din zona Washingtonului. Profitînd de restricțiile impuse de HOV, atît conducătorii auto, cît și pasagerii economisesc 40 de minute din timpul navei zilnice.

De-a lungul anilor, „melcii fără casă“ au stabilit o serie de reguli. Nici mașinile, nici pasagerii n-au voie să sară peste rînd; pasagerii

au dreptul să refuze să se urce într-o anumită mașină; fumatul și plata sînt interzise; regulile de politețe ale „melcilor fără casă” impun evitarea subiectelor de conversație legate de sex, religie și politică. Această practică se desfășoară într-o ordine impresionantă. În ultimii 13 ani, au avut loc numai două atacuri, ambele petrecute dimineata, pe timp de iarnă, cînd afară era întuneric și se adunaseră prea puțini oameni la coadă. Drept urmare, nimeni n-avea voie să lase o femeie să aștepte singură la rînd.

În fapt, „melcii fără casă” au creat capital social. Ei au căzut de acord asupra unor reguli de cooperare care le permit să ajungă la serviciu ceva mai repede. Latura interesantă a culturii „melcilor fără casă” este faptul că regulile n-au fost impuse de nimeni. Nici funcționarii guvernului, nici tradiția istorică sau vreun lider charismatic n-au impus la început regulile privind locul de întîlnire sau codul de comportament al oamenilor; ele au apărut ca urmare a simplei dorințe a acestora de a ajunge mai repede la serviciu. Desigur, guvernul este responsabil într-un fel de existența „melcilor fără casă”. Dacă n-ar fi înființat benzile HOV-3, această practică nu s-ar fi dezvoltat niciodată, iar, dacă pe benzile HOV ar fi putut circula și mașinile cu doi pasageri, atunci „melcii fără casă” ar fi dispărut imediat. Dar această practică a apărut spontan în nișa creată de hotărîrea guvernului — un dram de ordine socială impusă de jos în sus de oameni care își urmăreau propriul interes de a ajunge la serviciu.

Mai trebuie făcute unele observații în legătură cu această practică. Deși nu a fost creată deliberat de cineva anume, ea nu putea apărea oriunde. În zona Washingtonului există multe cartiere unde ar fi imposibilă o asemenea ordine. Unele cartiere sînt prea periculoase pentru ca oamenii să stea la coadă, așteptînd pe străzi; în alte cartiere, locatarii rămîn prea puțină vreme sau provin din culturi prea diferite pentru a accepta să se supună unor reguli. „Melcii fără casă” acceptă să se urce în mașinile unor oameni complet necunoscuți — să aibă încredere în ei — pentru că, așa cum afirmă un participant: „Ei lucrează la guvern... Sînt inofensivi.”²

Universul normelor

Povestea „melcilor fără casă” poate părea fără legătură cu subiecte precum delincvența, destrămarea familiei și încrederea, despre care am vorbit în partea întîia a acestei cărți, dar e relevantă pentru că ne arată cum apare capitalul social. Capitalul social nu este, așa cum se spune uneori, o comoară culturală rară transmisă din generație în generație — ceva care, o dată pierdut, nu mai poate fi recîștigat niciodată. Este mai degrabă produs în permanență de oameni care își văd de treburile lor zilnice. A apărut în societățile tradiționale și este produs zilnic de către indivizi și organizații într-o societate capitalistă modernă. Într-adevăr, capitalul social capătă o importanță tot mai mare odată cu progresul tehnologic, pe măsură ce organizațiile își nivelează structurile de conducere, iar rețelele înlocuiesc ierarhiile în structurarea relațiilor de afaceri.

Naveta „melcilor fără casă” este relevantă pentru că e un mic exemplu care arată cum un grad de ordine socială — limitat, dar eficace — se poate dezvolta de jos în sus, contrar sensului pe care îl atribuie cei mai mulți ordinii sociale. În general, oamenii cred că ordinea socială apare pentru că cineva o impune societății. Thomas Hobbes, părintele gîndirii politice moderne, a susținut că starea naturală a omului este cea de război al tuturor împotriva tuturor și că, pentru a se evita acest gen de anarhie, este necesar ca puterul Leviathan al statului să impună ordinea. Tocmai din acest motiv multor oameni le displac conotațiile sintagmei *ordine socială*. Mai ales americanilor expresia le sună vag autoritar și amenințător. Pe de altă parte, oamenii sînt înclinați să-i dea dreptate lui Hobbes dacă se confruntă cu perspectiva dezordinii. Dacă e vorba de progresiști, speriați de efectele „pieței neîngrădite”, ei își doresc ordinea impusă de stat printr-o acțiune de control; dacă e vorba de conservatori tradiționaliști, ei vor deseori ca oamenii să urmeze ordinele autorităților religioase.

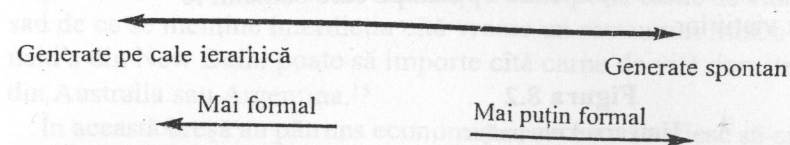
Studiul sistematic al modului în care ordinea, și deci capitalul social, poate apărea în chip spontan și liber reprezintă una dintre cele mai importante direcții de cercetare de la sfîrșitul secolului

XX. În linia întâi s-au aflat economiștii — ceea ce nu e surprinzător, avînd în vedere că științele economice se axează pe studiul piețelor, primele exemple de ordine spontană. Lui Friedrich von Hayek îi revine meritul de a fi inițiat programul de studiu a ceea ce a numit „ordinea extinsă a cooperării umane“, adică totalitatea regulilor, normelor, valorilor și comportamentelor comune care le permit oamenilor să lucreze împreună într-o societate capitalistă.³ Deși Hayek este celebru pentru vederile sale antietatiste și în favoarea piețelor libere, el credea cu tărie în necesitatea ordinii, iar o mare parte din programul de cercetare pe care l-a inițiat se referea la înțelegerea modului în care poate apărea ordinea în absența unor instituții centralizate și ierarhice precum statele.

Dar noțiunea de ordine spontană nu ține doar de economie. De la Darwin încoace, oamenii de știință au ajuns la concluzia că gradul înalt de ordine reprezentat de lumea biologică nu este creația lui Dumnezeu sau a vreunui alt Creator, ci a apărut din interacțiunea unor elemente mai simple. După cum subliniază Kevin Kelly, redactor șef al revistei *Wired*, un roi de albine prezintă un comportament complex, dar nu este controlat de matcă sau de vreo altă albină, ci este generat de albinele înseși, care se supun unor reguli relativ simple de comportament (de exemplu: să zboare spre nectar, să evite obstacolele, să rămână în apropierea altor albine).⁴ Mușuroaiele complicate ale diferitelor specii de termite africane, mai înalte decît un stat de om și dotate cu propriul sistem de încălzire și de aer condiționat, n-au fost proiectate de nimeni, cu atît mai puțin de ființele cu un sistem nervos rudimentar care le-au construit. Și așa mai departe, în întreaga lume vie, ordinea este produsă de procesul orb, irațional al evoluției și selecției naturale.⁵ Calculatoarele pot simula un comportament complex nu prin executarea unor programe detaliate, structurate ierarhic, care să definească toate aspectele aceluia comportament, ci modelînd agenți simpli care se supun unor reguli simple și observînd rezultatele obținute. Institutul din Santa Fe a fost înființat în anii '80 pentru a studia tocmai acest tip de fenomene — așa-numitele sisteme complexe de adaptare.⁶

Este incontestabil că ordinea socială e deseori creată pe cale ierarhică. Dar este util să observăm că ordinea poate apărea dintr-un spectru larg de surse, de la tipurile de autoritate ierarhică și centralizată, pînă la interacțiunile descentralizate și spontane dintre diferiți indivizi. Figura 8.1 ilustrează acest spectru continuu. Ierarhia poate îmbrăca mai multe forme, de la cea transcendentă (de exemplu, Moise coborînd de pe Muntele Sinai cu cele Zece Porunci) la cea mundană (ca în cazul în care președintele consiliului de administrație anunță că o nouă strategie a corporației va domina relațiile cu clienții). Ordinea spontană are de asemenea diverse origini, de la interacțiunea oarbă a forțelor naturale (de exemplu, tabuul incestului, prezentat mai jos) pînă la negocierile sofisticate între juriști privind drepturile asupra pînzelor de apă freatică.

Figura 8.1
Spectrul continuu al normelor



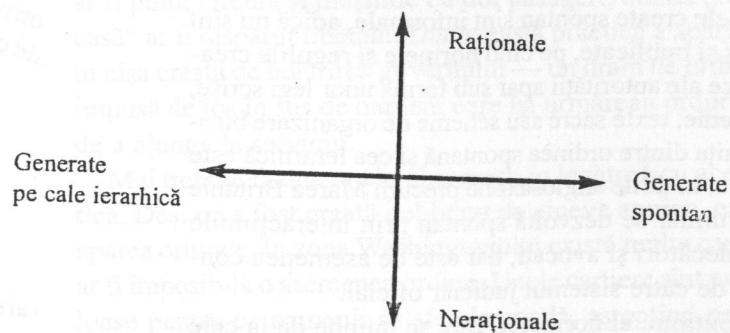
În general, normele create spontan sînt informale, adică nu sînt consemnate în scris și publicate, pe cînd normele și regulile create de sursele ierarhice ale autorității apar sub forma unor legi scrise, constituții, regulamente, texte sacre sau scheme de organizare birocratică. Uneori granița dintre ordinea spontană și cea ierarhică este neclară. De exemplu, în țările anglosaxone precum Marea Britanie și SUA dreptul cutumiar se dezvoltă spontan prin interacțiunile dintre numeroși judecători și avocați, dar este de asemenea considerat obligatoriu de către sistemul judiciar oficial.

Peste spectrul continuu al normelor, care se întinde de la cele generate pe cale ierarhică la cele generate spontan, se poate suprapune un alt spectru continuu de norme care se întinde de la cele create prin alegere rațională la cele moștenite social și cu origine nerațională. Suprapunerea celor două axe are ca rezultat o

matrice cu patru sectoare reprezentînd tipurile posibile de norme, după cum se vede în figura 8.2. Aici, termenul *rațional* se referă numai la faptul că normele alternative sînt analizate conștient și comparate de la început. Este evident că dezbateră rațională poate conduce la opțiuni greșite care nu servesc interesele reale ale celor ce au făcut alegerea, pe cînd normele neraționale se pot dovedi destul de utile, ca în cazul în care credința religioasă sprijină ordinea socială sau progresul economic.

Această distincție dintre rațional și nerațional corespunde, în multe privințe, graniței dintre sociologie și științele economice. La urma urmei, sociologia este o disciplină care se ocupă cu studiul normelor sociale. Sociologii presupun că, pe măsură ce cresc și se maturizează, oamenii sînt socializați într-o serie întreagă de roluri și identități — catolic, muncitor, nonconformist, mamă, birocrat — definite de o serie de norme și reguli complexe. Aceste norme reprezintă liantul comunităților și sînt, la rîndul lor, întărite de acestea, limitînd drastic tipurile de opțiuni pe care oamenii le fac în privința vieții lor.

Figura 8.2
Universul normelor



E de presupus ca mamele să-și iubească copiii; dacă ele îi înecă, așa cum a făcut Susan Smith din Carolina de Sud în 1994, comunitatea le pedepsește crunt prin legile scrise și prin oprobriu moral.

Emile Durkheim era de părere că sociologia are un ascendent asupra științelor economice prin încercarea de a ajunge la stratul cel mai profund al motivațiilor umane. Economistii presupun că, atunci cînd se întîlnesc, oamenii schimbă bunuri pe piețe. Durkheim a arătat că schimbul pe piață presupune existența unor norme sociale non-economice care impun ca, de exemplu, cumpărătorii și vînzătorii să negocieze pașnic, în loc să scoată armele, să se jefuiască și să se omoare între ei.⁷ Ipoteza economistilor, după care mărirea tarifelor în acord duce la creșterea producției, ăra, în opinia lui Max Weber, greșită, pentru că sporirea la maximum a profitului nu este ea însăși decît o normă socială condiționată istoric. În unele societăți tradiționale, mărirea tarifelor în acord ar avea drept rezultat, pentru țărani, încetarea mai rapidă a lucrului, fiindcă ei ar căuta să obțină doar un câștig minim care să le permită să-și ducă traiul de pe-o zi pe alta.⁸

Accentul pus de sociologi pe normele sociale ar putea conduce la concluzia că ceea ce deosebește sociologia de științele economice este faptul că prima se ocupă cu constrîngerile, în cele din urmă cu libertatea de a alege. Într-un articol citat deseori, Dennis Wrong deplînge viziunea „hipersocializată” a colegilor lui sociologi asupra omului: dacă tot ce i-ar caracteriza pe oameni ar fi normele și constrîngerile, cum putem înțelege felul în care indivizii se descurcă pe cont propriu și devin întreprinzători, inventatori sau delincvenți?⁹ Științele economice neoclasice de azi se bazează, dimpotrivă, pe un model al comportamentului rațional de maximizare a profitului, în care opțiunile oamenilor ocupă un loc central. Cu alte cuvinte, oamenii aleg să facă anumite lucruri pe baza unui interes propriu rațional. În unele variante ale curentului de gîndire neoclasic, economistii privesc acțiunile oamenilor ca și cum ele ar consta într-o serie de alegeri raționale succesive ca răspuns la condițiile în schimbare ale mediului, în care regulile sociale de comportament însușite joacă un rol prea puțin important.

Și totuși, în ultimul timp, economistii au acordat din ce în ce mai multă atenție rolului normelor și regulilor în viața economică.¹⁰

Ronald Heiner a subliniat că oamenii raționali pur și simplu nu pot face alegeri raționale în fiecare moment al vieții cotidiene. Dacă am acționa astfel, comportamentul nostru ar fi deopotrivă imprevizibil și supus blocajului din pricina calculelor permanente: dăm sau nu bacșiș chelnerului, îl plătim sau nu pe taximetrist, economisim sau nu ceva bani în fiecare lună.¹¹ De fapt, este rațional ca oamenii să-și impună reguli de simplificare a comportamentului, chiar dacă aceste reguli nu conduc întotdeauna la decizii corecte în orice împrejurare, deoarece luarea deciziilor este în sine un proces costisitor și necesită deseori informații care sînt fie imposibil de obținut, fie incomplete. Reguli autoimpuse de genul: „Nu cumpăra nimic la îndemnul impulsului“ sau „Nu-i da voie să te atingă acolo chiar de la prima întâlnire“ pot conduce la luarea unei decizii greșite cînd dai de un pulovăr sau de un iubit trăznit, dar în medie, și pe termen lung, oamenii consideră că interesele lor sînt mai bine apărute dacă își limitează opțiunile prin reguli precise. După cum vom vedea, se pare că există și o puternică bază biologică în respectarea anumitor reguli: oamenii vor să se supună regulilor și doresc ca și alți oameni să le respecte. Simt vinovăție cînd ei înșiși nu le respectă, și furie cînd ceilalți nu le respectă.

Întregul domeniu al științelor economice numit „noul instituționalism“ se întemeiază pe observația că regulile și normele sînt esențiale pentru comportamentul economic rațional.¹² Ceea ce istoricul economiei Douglass North numește „instituție“ este o normă sau o regulă, scrisă sau nescrisă, care guvernează interacțiunea socială dintre oameni.¹³ El subliniază că normele sînt esențiale pentru reducerea costurilor tranzacțiilor. Dacă nu ar exista normele — de exemplu, respectul reciproc al drepturilor de proprietate — am fi siliți să negociem regulile de proprietate în fiecare caz în parte, ceea ce ar duce la dispariția schimburilor de pe piață, a investițiilor și a creșterii economice.

Astfel, economiștii sînt de acord cu sociologii atunci cînd subliniază importanța normelor. Îi deosebește însă ceea ce ei consideră a fi capacitatea lor de a explica originile normelor și regulilor. În general, sociologii (ca și antropologii) se pricep mult mai bine

să descrie normele sociale decît să explice cum s-a ajuns la ele. Multe descrieri sociologice sînt imagini statice ale societății umane, care iau act, de pildă, de faptul că băieții de condiție umilă din cartierele italienești ale New York-ului sînt socializați de „grupuri de presiune ale semenilor“ pentru a se alătura bandelor.¹⁴

Dar acest gen de afirmație ne face imediat să ne întrebăm cum au apărut normele acelor grupuri de presiune. Le putem urmări în trecut, cu o generație sau două în urmă, dar sfîrșim prin a fi confrunțați cu absența unor date privind originea lor mai îndepărtată. A existat o școală de sociologie și antropologie numită „funcționalistă“ care a încercat să găsească motive raționale utilitare pentru cele mai bizare reguli sociale. De exemplu, interdicția hindușilor de a consuma carne de vită a fost pusă pe seama faptului că vitele trebuiau protejate pentru alte scopuri, cum ar fi aratul și muncile zilnice din gospodărie. Ceea ce nu putea fi explicat era faptul că, deși confrunțați cu aceleași condiții ecologice și economice, musulmanii din India mînceau cu mare poftă carne de vită, sau de ce se menține interdicția cîtă vreme un restaurant McDonald's din New Delhi poate să importe cîtă carne de vită dorește din Australia sau Argentina.¹⁵

În această breșă au pătruns economiștii, care nu se sfîesc să-și aplice metodologia în tot mai multe aspecte ale comportamentului social. Teoria jocurilor, această vastă și dezvoltată ramură a științelor economice, caută să explice cum au apărut normele și regulile sociale.¹⁶ Economiștii nu neagă că acțiunea umană e îngrădită de reguli și norme. Însă felul în care oamenii au ajuns la aceste norme reprezintă pentru ei un proces rațional, deci explicabil.

Pentru a simplifica, teoria economică a jocurilor pornește de la premisa că nu ne naștem într-o lume ca aceea a lui Dennis Wrong, de comunități suprasocializate, cu o mulțime de legături și obligații sociale reciproce, ci ne naștem ca indivizi izolați, încărcăți cu dorințe și înclinații egoiste. Totuși, de multe ori ne putem satisface mai bine acele înclinații cooperînd cu ceilalți, iar astfel sfîrșim prin a negocia norme de cooperare care reglementează interacțiunile sociale. Conform acestei perspective, oamenii pot

acționa și în chip altruist, dar numai pentru că au calculat la un anumit nivel că altruismul e în avantajul lor (probabil pentru că ceilalți se vor purta de asemenea cu generozitate). Aparatul matematic care se află în spatele teoriei jocurilor caută să reprezinte formal strategiile prin care oamenii trec de la interese egoiste la cooperare.

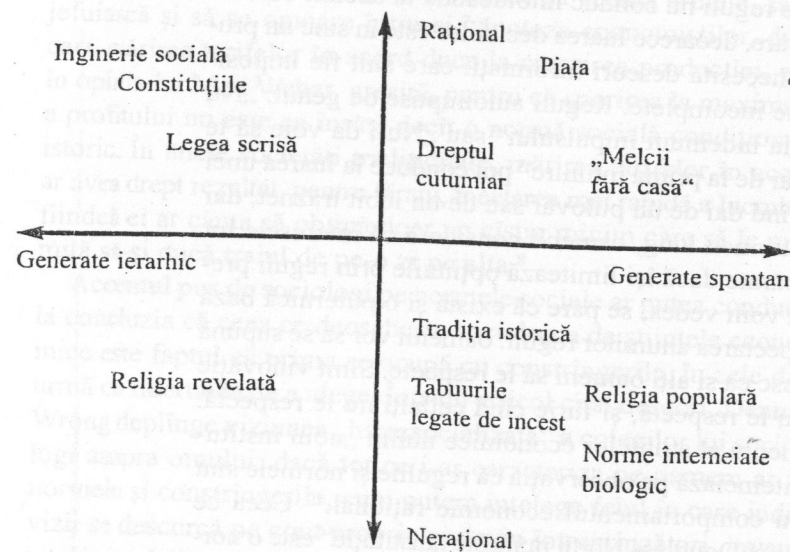
Încercarea de a înțelege originea normelor sociale pe baza teoriei jocurilor este în fond o prelucrare amplă a concepțiilor liberalilor clasici precum Hobbes, Locke și Rousseau în legătură cu originea societății. Pentru fiecare dintre acești gânditori starea naturală e populată de indivizi izolați și egoiști.¹⁷ Hobbes afirmă că societatea civilă a apărut atunci când acești indivizi au negociat între ei un contract social prin care au instaurat Leviathanul — un stat care să impună ordinea și să garanteze drepturile pe care le aveau, dar de care nu se puteau bucura pe deplin în starea naturală. Deși viziunea lui Locke despre starea naturală este mai pașnică decât acea război al tuturor împotriva tuturor despre care vorbește Hobbes, Locke, ca și Hobbes, nu atribuie omului nici un fel de instinct social natural în afara familiei. Pentru Rousseau, izolarea oamenilor primitivi e împinsă și mai departe: sexul e natural, nu și familia. Societatea e creată mai târziu, prin interacțiunile dintre oameni în epocile istorice.

Acest „individualism metodologic“ continuă să domine gândirea moștenitorilor din ziua de azi ai liberalismului clasic¹⁸, între care specialiști în teoria jocurilor și economiști precum Gary Becker și James Buchanan, care au încercat să extindă domeniul de studiu al disciplinei lor spre alte aspecte ale vieții sociale decât cele economice: politica, relațiile dintre rase, familia.

Dacă încercăm să așezăm diferitele tipuri de norme în matricea cu patru cadrane definită mai sus (vezi figura 8.2), obținem ceva ce seamănă cu figura 8.3. Regulile „melcilor fără casă“, cu care am început acest capitol, aparțin cadranelor regulilor generate rațional și spontan. Regulile evoluează descentralizat, probabil însă în urma unor discuții și a unor încercări și eșecuri. Legea scrisă, fie ea promulgată de dictaturi sau de democrații¹⁹, se încadrează în sectorul

rațional ierarhic, la fel ca elaborarea constituțiilor, ingineria socială și toate celelalte demersuri de a conduce comunitățile de sus în jos. Pe de altă parte, dreptul cutumiar este generat, ca și regulile „melcilor fără casă“, în chip spontan și rațional.

Figura 8.3
Sursele ordinii

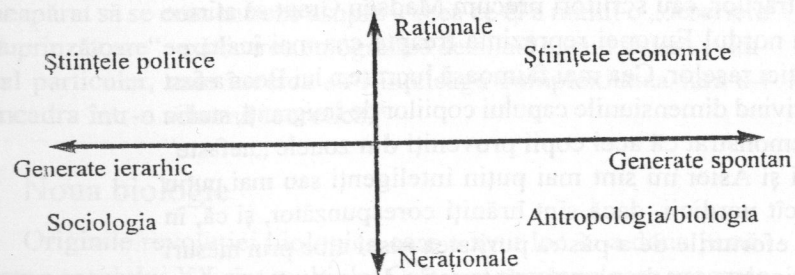


De obicei, religia relevantă instituționalizată provine de la o sursă ierarhică — chiar autoritatea ierarhică supremă, Dumnezeu — iar regulile pe care le impune nu sînt adoptate în urma unor dezbateri raționale. Este posibil ca unele religii populare (de exemplu, daoismul și șintoismul din Extremul Orient) și anumite practici culturale cvasi-religioase să fi evoluat pe o cale descentralizată, nerațională. În timpurile moderne, religia populară a fost înlocuită de un sectarism voluntar, congregațional, care depinde mai puțin de o autoritate ierarhică, cît de credințele colective ale comunităților mici. Aceste forme de norme religioase se încadrează deci în sectorul din stînga jos, respectiv în cel din dreapta jos. În sfîrșit,

anumite norme sînt de origine biologică și se încadrează clar în sectorul normelor neraționale, generate spontan. Tabuul incestului intră în această categorie. Cele mai recente cercetări arată că, deși sînt convenționale, tabuurile umane legate de incest provin din aversiunea naturală a oamenilor de a avea relații sexuale cu rudele apropiate. Probabil că tabuul incestului ar continua să existe, sub o formă sau alta, chiar dacă nu ar avea un sprijin cultural fătîș.

În sfîrșit, este posibil să se încadreze diferite științe sociale în aceeași matrice (vezi figura 8.4). Științele economice, studiul piețelor, se ocupă în primul rînd cu regulile schimburilor raționale, spontane. Științele politice, studiul statului, se concentrează asupra legilor și instituțiilor guvernamentale formale. O mare importanță în sociologie o au religia și alte norme ierarhice, neraționale, pe cînd antropologia și, într-o măsură tot mai mare, biologia se ocupă de normele neraționale, care apar pe altă cale decît cea ierarhică. Evident, fiecare dintre aceste discipline a tîns să depășească granițele sectorului căruia îi aparține prin excelență. Există o sociologie a dreptului și a economiei, politicienii acordă atenție culturii politice și altor norme neraționale, non-ierarhice, iar recent economia a încercat să-și aplice impresionantul aparat metodologic al opțiunilor raționale practic asupra tuturor aspectelor comportamentului uman.

Figura 8.4
Diviziunea muncii pe discipline



Acum, după ce am identificat cele patru categorii largi de norme, ne putem întreba cum apar ele.

Natura umană și ordinea socială

În mod bizar, economiștii (care au înclinații politice de dreapta) împărtășesc cu sociologii (care sînt în general de stînga) credința că normele sînt construcții sociale. Felul în care ei interpretează această construcție este însă diferit. Pentru economiști pare să fie vorba despre o negociere rațională între indivizi mai mult sau mai puțin egali, în vreme ce pentru sociologi deseori cel mai puternic (definit prin clasă, sex, rasă sau altă categorie de statut) este acela care stabilește regulile prin care îl poate domina pe cel slab. În secolul XX ipoteza fundamentală a științelor sociale a fost că normele sociale sînt construcții sociale și, dacă se dorește explicarea unui anume fapt social, trebuie să se facă apel, după cum afirma Durkheim, la „fapte sociale anterioare“, nu la biologie sau la moștenirea genetică.¹ Sociologii nu contestă că trupurile oamenilor sînt modelate mai degrabă de natură decît de hrană. Dar așa-numitul model sociologic standard susține că biologia guvernează numai corpul; mintea, care e sursa culturii, valorilor și normelor, este un domeniu cu totul aparte.²

Acest domeniu e definit de o serie de ipoteze privind natura cunoașterii umane. Conform unei tradiții care începe cu filozoful englez John Locke din secolul XVII și ajunge pînă la școala lui John Watson și B.F. Skinner, mintea este o „tabula rasa“, o tablă nescrisă dotată cu capacitatea de a calcula, a face asociații, a-și aminti, dar aproape nimic mai mult. Cunoștințele, obiceiurile, asociațiile și toate cîte există într-o minte adultă, au ajuns acolo numai după naștere și sînt doar produsul experienței. Regulile prin care ne limităm opțiunile ne-au fost inculcate fie prin opțiune rațio-

nală (opinia economiştilor), fie în urma socializării din copilăria timpurie (conform sociologilor şi antropologilor).

Ştiinţele vieţii ne oferă însă tot mai multe dovezi că modelul sociologic standard este inadecvat; se pare că oamenii se nasc cu structuri cognitive şi capacităţi de învăţare preexistente, care îi conduc firesc spre societate. Cu alte cuvinte, există ceva numit „natură umană”. Pentru sociologi şi antropologi, existenţa naturii umane are drept consecinţă faptul că relativismul cultural trebuie regândit şi că se pot distinge universale culturale şi morale care, dacă sînt utilizate judicios, pot contribui la evaluarea anumitor practici culturale. Mai mult, comportamentul uman nu este atît de maleabil, şi deci manipulabil, cum au considerat aceste discipline de-a lungul aproape întregului secol XX. Pentru economişti, existenţa naturii umane are drept consecinţă faptul că perspectiva sociologilor, după care oamenii sînt fiinţe intrinsec sociale, e mai corectă decît propriul lor model individualist. Iar pentru cei care nu sînt nici antropologi, nici sociologi, nici economişti, existenţa naturii umane confirmă anumite constatări de bun-simţ legate de felul în care oamenii gîndesc şi acţionează, constatări ce au fost respinse ferm de sociologii din trecut — de exemplu, că bărbaţii şi femeile se deosebesc în chip natural şi că sîntem fiinţe politice şi sociale, dotate cu simţ moral. Observaţia este extrem de importantă în dezbaterea asupra capitalului social, întrucît conduce la ideea că acesta e generat de oameni în mod instinctiv.

Originile istorice ale relativismului

Pentru a înţelege importanţa redescoperirii conceptului de „natură umană”, trebuie să facem o incursiune în istoria gîndirii sociale din prima jumătate a secolului XX.

Relativismul cultural este convingerea conform căreia regulile culturale sînt arbitrar, artefacte socialmente construite ale diferitelor societăţi (sau grupuri din cadrul acestora) şi că nu există standarde universale de moralitate şi nici o modalitate de a judeca normele şi regulile altor culturi. Convingerea că valorile sînt rela-

tive se inculcă astăzi oricărui şcolar şi s-a înrădăcinat adînc în societatea americană. În ultimă instanţă, originile relativismului cultural pot fi găsite la filozofi moderni precum Nietzsche şi Heidegger şi în critica lor la adresa raţionalismului occidental. După cum a explicat Allan Bloom în cartea sa *The Closing of the American Mind (Închistarea spiritului american)*, în acest secol, virtutea liberală a toleranţei s-a transformat încet dar sigur în opinia că, în principiu, nu există temeieri raţionale pentru judecata morală sau etică. În loc să ni se ceară să tolerăm diversitatea, astăzi ni se ordonă să o proslăvim, iar această schimbare are implicaţii considerabile asupra şanselor comunităţii într-o societate democratică.

Relativism a devenit un cuvînt familiar în Statele Unite nu numai ca urmare a influenţei gînditorilor de elită citaţi de Bloom, ci şi datorită popularizării unor concepte-cheie din antropologie. Antropologul Franz Boas de la Universitatea Columbia şi studentele sale Margaret Mead şi Ruth Benedict au jucat în această privinţă un rol esenţial.

Boas a afirmat că diferenţele percepute între grupurile umane — de exemplu, nivelul lor tehnologic, creaţiile artistice, realizările intelectuale, ba chiar şi inteligenţa lor — n-au fost determinate genetic, ci sînt rezultatul educaţiei şi culturii. Boas a combătut pe bună dreptate acel darwinism social de la sfîrşitul secolului XIX şi începutul secolului XX care a făcut ca gînditori precum Herbert Spencer să pretindă că stratificarea socială reflectă o ierarhie naturală a înzestrărilor, sau scriitori precum Madsen Grant să afirme că albi din nordul Europei reprezintă treapta cea mai înaltă pe scara evoluţiei raselor. Cea mai faimoasă lucrare a lui Boas a fost un studiu privind dimensiunile capului copiilor de imigranţi, studiu în care a demonstrat că acei copii proveniţi din zonele „nefastе” ale Europei şi Asiei nu sînt mai puţin inteligenţi sau mai puţin capabili decît nordicii, dacă sînt hrăniţi corespunzător, şi că, în consecinţă, eforturile de a păstra puritatea rasei albe prin măsuri anti-imigraţioniste sau de eugenie sînt profund greşite. Boas a susţinut modelul sociologic standard, conform căruia nu există deosebiri cognitive sau psihologice semnificative între grupurile umane,

și a afirmat cu tărie că încercările americanilor sau ale europenilor de a judeca practicile culturale ale popoarelor așa-zise primitive erau iremediabil etnocentrice. Ruth Benedict și Margaret Mead au făcut mult pentru popularizarea acestor idei și pentru aplicarea lor la practicile culturale occidentale legate de sex, familie și rolul sexelor.

Deși aceste progrese realizate de antropologia academică și neacademică au pregătit terenul pe plan intelectual, genocidul nazist a fost acela care a discreditat total ideea că biologia ne-ar putea spune ceva relevant despre comportamentul uman. Credința naziștilor în ierarhia rasială și abuzul macabru de argumente biologice pentru a-l legitima au produs o reacție negativă împotriva oricărei perspective ce ar așeza comportamentul mai curînd pe baze genetice decît pe baze culturale, reacție care rămîne și astăzi cît se poate de evidentă în Europa. Discreditarea teoriilor biologice se leagă direct de ascensiunea relativismului cultural, căci, dacă nu există o natură umană stabilă pe care să se întemeieze comportamentul social, atunci nu pot exista nici standarde universale după care să poată fi judecate diferitele practici culturale. Prin urmare, întregul comportament uman a fost considerat ca fiind un „construct social“, adică guvernat de norme culturale care au modelat comportamentul după naștere. Absența unor tipare cuprinzătoare de comportament cultural i-a făcut pe unii antropologi precum Clifford Geertz să afirme că disciplina antropologiei culturale trebuia neapărat să se concentreze asupra a ceea ce el a numit o „descriere cuprinzătoare“, explicarea etnografică detaliată a unui sistem cultural particular, care încerca să-i înțeleagă complexitatea fără a-l încadra într-o schemă teoretică.³

Noua biologie

Originile revoluției biologice care a avut loc în a doua jumătate a secolului XX sînt multiple. Cele mai spectaculoase progrese s-au realizat la nivelul biologiei moleculare și biochimiei, unde descoperirea structurii ADN-ului a dus la apariția unei întregi indus-

trii dedicate manipulării genetice. În neurofiziologie s-au făcut mari progrese în înțelegerea bazei chimice și fiziologice a fenomenelor psihologice, între care și o perspectivă nouă, conform căreia creierul nu este o mașină de calcul de uz general, ci un organ modular în cel mai înalt grad, cu aptitudini specific adaptate. Și, în sfîrșit, la nivel macro-comportamental, s-a realizat un număr uriaș de cercetări noi în domenii precum etologia animală, genetica comportamentală, primatologia, psihologia evoluționistă și antropologia evoluționistă, cercetări care au arătat că anumite tipare comportamentale au un caracter mult mai general decît se crezuse pînă atunci. O generalizare precum aceea prezentată în capitoulul 5 — femelele sînt mai selective decît masculii în alegerea partenerului — se dovedește a fi valabilă nu numai pentru toate culturile umane cunoscute, ci și pentru toate speciile care se reproduc sexual. Joncțiunea între cercetarea la nivel micro și cea la nivel macro pare să fie doar o chestiune de timp. O dată cu completarea hărții genetice pentru șobolani, drosofile, nematode și, în cele din urmă, oameni, va fi posibil să se acționeze asupra lanțurilor genetice și să se observe imediat efectele asupra comportamentului.

În opoziție cu ipotezele profund relativiste ale antropologiei culturale, mare parte din noua biologie demonstrează că diversitatea culturală umană nu este atît de mare pe cît pare. La fel cum limbile vorbite de oameni pot fi infinit de variate, dar reflectă structuri lingvistice comune profunde care își au originea în zonele lingvistice ale neocortexului, culturile umane reflectă cerințe sociale comune, determinate nu de cultură, ci de biologie. Nici un biolog care se respectă n-ar putea nega importanța culturii și faptul că adesea aceasta exercită o influență care poate învinge instinctele și tendințele naturale. Cultura însăși — capacitatea de a transmite reguli de comportament din generație în generație pe o cale non-genetică — este adînc înrădăcinată în creierul omenesc și constituie sursa unui avantaj evolutiv major al speciei umane. Dar acel conținut cultural se sprijină pe o substructură naturală care limitează și canalizează creativitatea culturală a indivizilor. Noua biologie nu conduce către determinism biologic, ci mai curînd către

o perspectivă mai echilibrată asupra interacțiunilor între natură și educație în modelarea comportamentului uman.

În general, comportamentele controlate genetic care influențează fenomenele sociale, cum sînt relațiile de rudenie sau tendința de asociere în societatea civilă, sînt mediate de cultură, astfel încît nu se pot stabili legături cauzale directe între, de pildă, familia nucleară și vreo predispoziție genetică spre reproducere. La oameni, mare parte din comportamentele care par să fie controlate genetic nu sînt impulsuri sau instincte deterministe, ci mai degrabă înclinații de a învăța în anumite etape de dezvoltare ale unui individ. Din nou, exemplul lingvistic reprezintă un mijloc util de a înțelege interacțiunea între forțele genetice și cele culturale. Capacitatea de a învăța o limbă pare să fie strict controlată genetic, apare la vîrsta de aproximativ 12 luni și este cea care îi face pe copiii mici să învețe uimitor de multe cuvinte noi în fiecare zi. Această capacitate nu durează decît cîțiva ani, copiii care au crescut fără să fi învățat să vorbească, sau adulții care încearcă să învețe limbi străine, nu ajung niciodată la fluența pe care o au copiii. Structura limbajului pare de asemenea să fie prezentă chiar de la naștere; copiii se așteaptă la anumite regularități ale normelor legate de timpurile verbelor, formarea pluralului etc., fără să fie nevoie să li se predea în amănunt toate acestea. Pe de altă parte, cuvintele și mare parte din structura sintactică a unei limbi sînt determinate cultural, la fel ca și conotațiile subtile ale unor expresii în contextul unei anumite culturi. *Faptul că*, la o anumită vîrstă, copiii vor învăța anumite lucruri potrivit unei anumite structuri, este determinat de biologie. *Ceea ce ei învață ține de cultură.*

Tabuul incestului

Probabil că una dintre cele mai bune ilustrări ale modului în care instinctele naturale pot modela direct normele sociale este tabuul incestului. Tabuurile incestului există practic în toate societățile umane. În ciuda acestui caracter universal, mult timp sociologii au crezut că tabuul incestului era un construct social și avea

rolul de a înăbuși o dorință naturală profundă. În *Totem și Tabu* Freud a afirmat că dorința de a săvîrși incestul era unul din impulsurile cele mai profunde și obscure ale omului, și deci trebuia controlat cu ajutorul unor norme sociale deosebit de puternice. Se credea că animalele viețuiau în promiscuitate și că incestul era frecvent. Evitarea incestului era, din această perspectivă, actul cultural suprem care a început să diferențieze specia *homo sapiens*, care transmitea comportamentul pe cale culturală, de speciile animale al căror comportament era dominat numai de instincte. După părerea lui Freud, tabuul incestului era doar o născocire umană artificială.

După cum a subliniat Robin Fox în studiul său foarte bine documentat despre tabuul incestului, teoria freudiană a incestului nu era singura care circula la acea vreme.⁴ Un tînăr om de știință finlandez pe nume Edward Westermarck a elaborat o teorie care era în multe privințe exact opusul celei a lui Freud. Westermarck susținea că animalele, inclusiv oamenii, simțeau o aversiune naturală față de săvîrșirea incestului și că tabuurile culturale împotriva incestului mai degrabă încurajau decît înăbușeau tendințele naturale. Nu mai este cazul să reluăm aici polemica Freud-Westermarck, de care s-au ocupat pe larg în ultimul timp mai mulți autori.⁵ Fox arată că există acum o cantitate uriașă de dovezi care îi dau dreptate lui Westermarck împotriva lui Freud, printre care și cîteva studii remarcabile făcute în Israel și Taiwan, demonstrînd că, dacă cresc ca frați de la o vîrstă fragedă, se dezvoltă la copii o aversiune marcată de a avea relații sexuale între ei.⁶ Teoriile conform cărora oamenii primitivi și animalele trăiesc în promiscuitate și incest s-au dovedit false; de exemplu, incestul este relativ rar la rudele cele mai apropiate ale omului, primatele. Fox susține că normele privitoare la incest există în toate societățile și au ca ultim scop controlul accesului bărbaților tineri la femei.⁷

Normele privind incestul sînt formulate și impuse în diferite feluri. Apașii considerau incestul o mîrșăvie îngrozitoare și aplicau pedepse cumplite celor care încălcau tabuul. Pe de altă parte, locuitorii Insulei Trobriand, studiați de Bronislaw Malinowski, priveau

incestul cu mult mai multă îngăduință, iar anumite familii regale chiar îl încurajau. Totuși, toate societățile trebuie să dețină un mecanism prin care să impună relații exogame, pentru ca oamenii să plece din sânul familiilor în care au crescut și să stabilească un sistem de schimburi sociale, așa cum a postulat Claude Levy-Strauss.⁸

Prin urmare, tabuul incestului este o bună ilustrare a normelor încadrate în categoria celor neraționale, spontane din figura 8.2. Norma pare să fi evoluat spontan în practic toate societățile omenesti, pe baza aversiunii naturale a oamenilor față de incest și a nevoii grupurilor umane de a controla accesul sexual și schimburile sociale. Această normă nu pare să fi fost creată de vreo sursă ierarhică de autoritate; pe de altă parte, religia și cultura au susținut-o din plin și au modelat formele particulare pe care această interdicție le îmbracă în diferite societăți⁹.

Destinul lui *Homo oeconomicus*

Între biologie și științele economice a avut loc o puternică influență reciprocă în ultimele trei decenii.¹⁰ Dar marea apropiere la nivel metodologic între biologie și științele economice a făcut să treacă neobservat faptul că propriile concluzii ale noii biologii evoluționiste susțin mai curînd ideea unui *homo sociologus* decît a unui *homo oeconomicus*. Altfel spus, aceste concluzii sugerează că oamenii sînt, în chip natural, ființe politice și sociale, nu indivizi izolați și egoiști. Dar sociabilitatea umană nu este un fel de altruism nediferențiat față de ceilalți. Chiar dacă oamenii sînt dotați cu capacități deosebite de cooperare și creare a capitalului social, ei le realizează pe acestea pe căi care protejează interesele lor ca indivizi.

Atît biologii evoluționiști, cît și economiștii acceptă așa-numitul individualism metodologic, adică încearcă să explice comportamentul grupurilor în termenii intereselor indivizilor, și nu invers.¹¹ În trecut, mulți dintre cei care au scris și meditat asupra vieții sociale au presupus că unitatea umană primordială a fost grupul și

că natura pregătea indivizii să-și sacrifice propriile interese spre binele unor grupuri mai mari. Chiar Darwin a afirmat în câteva rînduri că selecția naturală acționează mai degrabă asupra raselor și speciilor decît asupra indivizilor, iar mulți dintre sociologii darwiniști de la începutul secolului XX au aplicat conceptul de selecție naturală asupra competiției dintre națiuni sau rase.¹² Cea mai recentă teorie biologică importantă privind selecția grupului a fost avansată de biologul englez V.C. Wynne-Edwards, care a afirmat că uneori animalele își reduc șansele proprii de reproducere de dragul supraviețuirii speciei.¹³

Revoluția din biologia evoluționistă care a început în anii '60 s-a petrecut atunci cînd George Williams și William Hamilton au atacat teoria lui Wynne-Edwards privind selecția grupului și au afirmat că toate exemplele de comportament altruist din lumea animală trebuie explicate doar în termenii interesului propriu al indivizilor. Williams s-a folosit de argumentul că genele se transmit nu prin grupuri, ci doar prin indivizi. Dacă ar exista o genă altruistă care să favorizeze supraviețuirea speciei dar să pună în pericol șansele de reproducere ale purtătorului ei individual, atunci ea ar dispărea repede.¹⁴ Interesele de grup ar trebui să coincidă cu interesele individuale pentru o perioadă de timp suficient de scurtă astfel încît indivizii altruști să aibă șanse mai bune de a-și transmite genele descendenților.

Teoria jocurilor, elaborată de economiști pentru a explica evoluția piețelor, și în special teoria evoluționistă a jocurilor s-au dovedit extrem de utile pentru biologi în încercarea de a găsi un model matematic care să descrie felul cum anumite caracteristici comportamentale altruiste ar putea fi selectate și răspîndite în rîndul populațiilor de indivizi aflați în competiție.

În ciuda împrumuturilor metodologice între biologie și științele economice, descoperirile proprii ale biologiei subminează pe mai multe căi premisele comportamentale din științele economice. Deși interesul individual poate constitui explicația ultimă a dezvoltării tuturor tendințelor altruiste, anumite forme de altruism și cooperare socială le asigură indivizilor avantaje substanțiale. Într-ade-

văr, capacitatea de a crea capital social prin intermediul unor forme complexe de cooperare socială reprezintă poate avantajul principal pe care îl deține specia umană și explică de ce actuala populație de pe glob, de peste cinci miliarde de oameni, domină într-o măsură atât de mare mediul natural. Mai mult, acest proces se petrece în decursul evoluției, iar rezultatele sale se codifică în genele generațiilor viitoare. Cu alte cuvinte, oamenii care sînt produsul concret al acestei evoluții au tendințele de cooperare încorporate în țesutul cerebral și de aceea nu trebuie să reinventeze roata la fiecare generație.¹⁵

Adesea economiștii se arată surprinși că există atîta cooperare în lume, din moment ce teoria jocurilor sugerează că soluțiile de cooperare sînt deseori greu de atîns. Ei se chinuie mult să explice de ce se duc la vot atît de mulți oameni, de ce fac donații pentru operele de binefacere sau de ce le rămîn fideli patronilor, din moment ce modelele lor de comportament bazat pe interesul propriu arată că este irațional să acționeze astfel. Cei mai mulți dintre cei care nu se ocupă cu științele economice ar răspunde că relația de cooperare apare spontan deoarece oamenii sînt prin natura lor sociabili și n-au nevoie să elaboreze strategii complicate ca să găsească diferite căi de a lucra împreună cu alții. Biologia evoluționistă susține această opinie și ne permite să înțelegem mult mai bine cum a apărut sociabilitatea și cum se manifestă ea. Biologia evoluționistă arată că elaborarea de reguli, respectarea acestora și pedepsirea celor care încalcă regulile comunității (chiar și auto-pedepsirea) au o bază naturală, iar mintea omenească are capacități cognitive deosebite care îi permit să facă diferența între indivizii cooperanți și escroci.

De la maimuța antropoidă la om

Poate că cea mai ușoară cale de a demonstra că tipul de comportament cooperant existent la oameni are o bază genetică și nu e doar un construct cultural, este să ne îndreptăm atenția nu asupra oamenilor, ci asupra rudelor lor cele mai apropiate din punct de

vedere genetic, cimpanzeii. Cimpanzeii au un comportament social care este deseori ciudat de omenesc. Primatologul olandez Frans de Waal a studiat mult timp comportamentul cimpanzeilor din cea mai mare colonie de cimpanzei de la grădina zoologică Burger din Arnhem, Olanda. În anii '70, aici a avut loc o luptă demnă de Machiavelli. Bătrînul mascul Yeroen, „șeful“ coloniei, a fost treptat înlocuit din funcția de lider de către un mascul mai tînăr, Luit. Luit n-ar fi reușit să-l detroneze bazîndu-se doar pe propria sa forță fizică, așa încît s-a coalizat cu Nikkie, un mascul mai tînăr. Totuși, nici n-a ajuns bine Luit în fruntea coloniei, că Nikkie s-a întors împotriva lui și s-a aliat cu liderul detronat pentru a ajunge el însuși șef. Dar ceilalți cimpanzei nu-l considerau pe Nikkie un bun conducător; printre alte calități, liderii grupurilor de cimpanzei trebuie să poată menține ordinea în cadrul coloniei. Luit a rămas în umbră, ca o amenințare la adresa poziției sale dominante, astfel că, într-o zi, el a fost asasinat cu premeditare și cruzime de Nikkie și Yeroen.¹⁶

De Waal și alți primatologi subliniază că cimpanzeii nu ajung lideri prin dominarea fizică a celorlalți. În coloniile de 20–30 de indivizi, nici un cimpanzeu nu este destul de puternic ca să-i supună pe ceilalți; el trebuie mai degrabă să formeze coaliții și să se angajeze într-un fel de acțiuni politice — să cerșească, să lingusească, să păcălească, să mituiască și să-i amenințe pe ceilalți pentru a-i atrage de partea lui. Formarea coalițiilor implică un repertoriu standard de gesturi și mimică. Cimpanzeii își întind mîinile într-un gest de implorare atunci cînd cer ajutor, huiduie și arată spre cei împotriva cărora solicită ajutorul partenerului de coaliție. Cimpanzeii își exprimă bunăvoința și intențiile pașnice scărpinîndu-se unul pe altul; le arată posteriorul rivalilor, prin gesturi de supunere. Masculului dominant i se cere chiar să aplice un fel de justiție rudimentară în cadrul coloniei, intervenind ca mediator pentru a pune capăt luptelor care amenință stabilitatea grupului ca întreg.

Ca și oamenii, cimpanzeii luptă cu înverșunare pentru poziții sociale ierarhice. Într-o colonie de cimpanzei, ordinea socială se

realizează în primul rînd prin instaurarea unei ierarhii a dominației. Richard Wrangham, specialist în antropologie biologică, explică:

„...nu exagerăm prea mult cînd afirmăm că în tinerețe un cimpanzeu mascul își organizează întreaga viață în jurul a tot ce ține de rang. Tentativele lui de a ajunge mascul dominant și apoi de a-și păstra statutul dovedesc viclenie, perseverență, forță și sînt îndelungate. Alegerea tovarășilor de drum, a celor pe care îi scarpină, cît de des îi scarpină, direcția în care privește, încotro se îndreaptă, ora la care se trezește dimineața — toate sînt puse în slujba încercării de a ocupa o poziție dominantă. (Masculii dominanți nervoși se trezesc devreme și adesea îi trezesc și pe ceilalți prin atacuri înverșunate.) Toate aceste manifestări izvorăsc nu dintr-o pornire spre violență de dragul violenței, ci dintr-un șir de emoții care, dacă ar fi exprimate de oameni, ar fi etichetate drept «mindrie» sau, mai rău, «aroganță».”¹⁷

Este evident că cimpanzeii sînt furioși cînd nu li se acordă respectul pe care sînt că-l merită prin rangul pe care îl dețin în ierarhie — cu alte cuvinte, atunci cînd sînt „excluși”.

Cimpanzeii se aseamănă foarte mult cu oamenii în privința capacității de a se organiza în grupuri cînd e vorba de competiție sau acte de violență, precum și în privința fenomenului de asociere a masculilor. Wrangham descrie felul în care cimpanzeii din Parcul Național Gombe din Tanzania s-au împărțit în ceea ce nu poate fi numit altfel decît două bande rivale, una în nordul, cealaltă în sudul domeniului.¹⁸ Cete de 4-5 masculi din grupul nordic plecau nu numai ca să-și apere teritoriul, ci și pentru face dese incursiuni departe, pe teritoriul grupului rival, unde înșfăcau sistematic indivizii pe care îi găseau singuri sau nepregătiți. Adesea crimele erau înfrorătoare, iar atacatorii celebrau succesul prin huiduieli și urlete dezlănțuite. În cele din urmă, absolut toți masculii și cîteva femele din grupul sudic au fost uciși, iar femelele rămase în viață au fost forțate să se alăture grupului din nord. Cu o generație în urmă, antropologul Lionel Tiger afirmase că bărbații posedă resurse psihologice speciale pentru a se asocia pe baza nevoii de a vîna în grup.¹⁹ Cercetările lui Wrangham arată că asocierea masculină are rădăcini biologice mult mai îndepărtate și datează dinaintea apariției speciei umane.

Aceste exemple de comportament social la cimpanzei sînt semnificative, deoarece oamenii și cimpanzeii sînt atît de strîns înrudiți. În prezent, primatologii consideră că cimpanzeii și oamenii descind dintr-un strămoș comun, cu aspect de cimpanzeu, care a trăit în urmă cu mai puțin de 5 milioane de ani. Nu numai la nivelul tiparelor comportamentale cimpanzeii sînt mai apropiați de oameni decît miile de specii de mamifere existente, ci și la nivel molecular genomul cimpanzeului și cel al omului sînt strîns înrudite. Mai mult, deși există dovezi că maimuțele pot dezvolta ceva asemănător culturii — un comportament învățat și transmis din generație în generație — e imposibil de susținut că viața socială a cimpanzeilor e un construct social. Cimpanzeii nu posedă limbaj, cel mai important instrument de creare și transmitere a culturii.²⁰

Firește, este deopotrivă ușor și riscant să facem comparații facile între comportamentul animalelor și cel al oamenilor. Oamenii se deosebesc de cimpanzei tocmai pentru că posedă cultură și rațiune și își pot modifica, pe căi complexe, comportamentul determinat genetic. Pe de altă parte, descoperirile din primatologie ne ajută să înțelegem mai bine controversile în jurul esenței naturii umane, care se află la originea teoriei politice moderne și a noțiunilor contemporane de moralitate și justiție. După cum am observat mai sus, filozofi precum Hobbes, Locke și Rousseau, ale căror lucrări au constituit sursele liberalismului modern, și-au întemeiat cu toții teoriile politice pe viziunea lor asupra omului „în starea naturală”, adică într-o stare premergătoare schimbărilor care au survenit ca urmare a intrării omului în societatea civilă și a progresului ulterior al civilizației. Deși nu cunoaștem direct starea naturală a omului, nu putem afirma că acel comportament al strămoșilor omului apropiați de maimuță ar fi fost un artefact al civilizației umane. Admițînd că oamenii primitivi nu erau foarte deosebiți nici de primatelor care i-au precedat și nici de oamenii civilizați de mai tîrziu, putem presupune că în starea naturală a existat o continuitate între comportamentul cimpanzeilor și cel al oamenilor. Reiese astfel că unele dintre postulatele avansate de acești filozofi n-au fost corecte.

De exemplu, cea mai celebră aserțiune a lui Hobbes este că starea naturală e caracterizată printr-un război al „tuturor împotriva tuturor“ și, în consecință, viața e „dezgustătoare, săracă, sălbatică și scurtă“. Mai corect ar fi să caracterizăm starea naturală ca un război al „unora împotriva altora“, din moment ce de la început oamenii primitivi aveau o organizare socială rudimentară care făcea posibile acțiunile de cooperare și pacea în interiorul grupului. Desigur, această pace era întreruptă de conflicte interne, oamenii luptând între ei pentru supremația în micul grup sau în tribul în care trăiau, și de războaiele purtate între grupuri sau triburi. Pe baza a ceea ce știm despre societățile de vânători-culegători și pe baza mărturiilor arheologice privind societățile preistorice de vânători-culegători, se pare că violența se situa la un nivel apropiat de cel din societățile contemporane, în ciuda uriașelor deosebiri în ce privește organizarea socială și tehnologia.²¹ Nu s-a petrecut o tranziție dramatică de la stare naturală și violență la societate civilă și pace: adesea, societatea civilă a servit ca mijloc de organizare a grupurilor umane pentru ca acestea să-și poată canaliza violența în exterior într-un mod mai organizat.

În mod similar, în *Al doilea discurs* Rousseau a afirmat că în starea naturală omul era atît de izolat și de singuratic, încît nici familia nu era ceva natural. Deși *amour de soi* („interesul propriu“) exista în mod natural, ceea ce Rousseau numea *amour propre* („egoism“) și orgoliu — compararea cu ceilalți — au apărut numai o dată cu progresul civilizației și inventarea proprietății private. Cu excepția milei, oamenii nu erau legați între ei prin sentimente naturale.

Și în această privință, altul pare să fie adevărul. Oamenii sînt în mod natural gregari; pentru cei mai mulți nu sociabilitatea, ci izolarea produce simptome patologice de nefericire. Dacă este posibil ca un anumit tip de familie să nu fie natural, relația de înrudire cu siguranță este naturală și are anumite structuri comune deopotrivă oamenilor și animalelor. Nu numai oamenii, ci și alte primatete se compară unii cu alții. Și, din cîte știm, cimpanzeii se simt extrem de mîndri cînd li se recunoaște statutul social și cît se poate de furioși și mînioși cînd nu se întîmplă acest lucru.

Este desigur adevărat că nici Hobbes, nici Locke sau Rousseau n-au dorit ca sintagma „stare naturală“ să fie luată *ad litteram*, ca descrierea unei anumite perioade din evoluția omului. Aceasta a fost mai degrabă o metaforă, reprezentînd natura umană desprinsă de toate acumulările sale culturale. Dar chiar la acest nivel, cercetările din primatologie sînt revelatoare, deoarece ne arată că mare parte din comportamentul social nu este învățat, ci face parte din moștenirea genetică a strămoșilor comuni ai omului și maimuței antropoide.

Neajunsul tuturor acestor descrieri ale stării naturale făcute de clasicii gîndirii liberale este ipoteza pe care se bazează ele: individualismul primordial. Cu alte cuvinte, toate pornesc de la premisa că oamenii sînt ceea ce Mary Ann Glendon, specialistă în teoria dreptului, numește „deținători singuratici de drepturi“, adică indivizi fără înclinație naturală pentru societate, și care se asociază și cooperează în cadrul diferitelor activități numai pentru a-și atinge scopurile individuale.²² Aceasta nu este totuși singura perspectivă filozofică posibilă asupra naturii umane. La începutul *Politicii* lui Aristotel se află afirmația că omul este prin natura lui un animal *politic*, undeva între animal și zeu.²³ Această opinie se bazează pe observația de bun-simț că oamenii se organizează pretutindeni și întotdeauna în comunități politice care se deosebesc de alte tipuri de structuri sociale, cum sînt familia și satul, și a căror existență este necesară pentru deplina satisfacere a dorințelor naturale ale oamenilor.²⁴ Ei nu sînt zei potențiali, cum a presupus aripa marxistă a Iluminismului — „ființe ale speciei“ capabile de un altruism fără margini. Dar oamenii nu sînt nici animale. În chip natural oamenii nu se organizează doar în familii și triburi, ci și în grupuri la nivel mai înalt și sînt capabili de virtuți morale necesare susținerii unor asemenea comunități. Biologia evoluționistă contemporană susține în întregime această perspectivă.

cît cel
au în
arițele
i con-
obser-

i între
eneti-
ers a
ru al-
copii,
entru
este
cuci
puii
uriția
ater-

uis-
uzie
atea
ori-
fapt
i și
iate
un-
agă
tul
de
—
rul
ar-
le
ă-

Originile cooperării

Dacă acceptăm faptul că înclinația oamenilor de a coopera în cadrul grupurilor nu este pur și simplu un construct social sau produsul unei opțiuni raționale, și că există o bază naturală sau genetică a cooperării, se pune întrebarea cum s-a ajuns aici. După cum am observat mai sus, biologia evoluționistă contemporană pornește de la aceeași premisă ca științele economice moderne: este imposibil de explicat comportamentul grupului altfel decât în funcție de interesele indivizilor care îl alcătuiesc. Cum putem explica atunci apariția altruismului și a comportamentului social?

La început a fost relația de înrudire

Căile principale prin care interesele individuale conduc la cooperarea socială sînt selecția pe bază de înrudire și reciprocitatea. Selecția pe bază de înrudire, cunoscută și sub numele de „potrivire care înglobează“, este o teorie elaborată de William Hamilton în anii '60¹ și popularizată de Richard Dawkins în cartea sa *The Selfish Gene* (*Gena egoistă*).² Orice teorie a comportamentului social trebuie să înceapă cu interesele egoiste ale indivizilor, însă interesele proprii se exprimă prin transmiterea genelor la urmași, nu neapărat prin supraviețuirea individului ca atare. Deci, afirmă Dawkins, nu organismele individuale sînt egoiste, ci genele. Hamilton a arătat că altruismul de care dau dovadă rudele una față de alta este strict proporțional cu numărul de gene pe care le au în comun. Părinții și copiii, frații și surorile au în comun jumătate din genele lor (dacă nu cumva frații sînt gemeni, caz în care au toate genele identice); este deci de așteptat ca altruismul pe care

îl manifestă unii față de alții să fie de două ori mai mare decât cel ce se manifestă între veri sau între mătuși și nepoate, care au în comun numai un sfert din genele lor.³ S-a constatat că veverițele fac discriminări între puii proprii și cei vitregi atunci cînd își construiesc vizuina, iar un comportament asemănător a fost observat la multe alte specii.⁴

Selecția pe bază de înrudire este mult mai complicată, căci între rudele care au în comun numai o parte din moștenirea lor genetică apare nu doar cooperarea, ci și competiția. Robert Trivers a arătat că, în cadrul familiilor, există diferite stimulente pentru altruismul parental, nu doar în rîndul mamelor și taților pentru copii, ci și invers, pe măsură ce copiii cresc și devin independenți.⁵ Pentru multe specii, între care și oamenii, a ști cine este și cine nu este rudă e o problemă nu tocmai simplă. Succesul reproducerii la cucii depinde de incapacitatea altor specii de a deosebi ouăle și puii cucilor de ouăle și puii lor. În ce-i privește pe oameni, doar apariția testului ADN îi poate asigura pe deplin pe bărbați în privința paternității.

Sociabilitatea umană începe deci cu relația de înrudire; altruismul este proporțional cu gradul de rudenie. Aceasta e o concluzie de bun-simț. Este totuși util să ne amintim că pînă și în societatea în care legile sînt cel mai strict respectate nepotismul și favoritismul față de rude continuă să fie impulsuri puternice. Acest fapt explică uriașele transferuri unilaterale de resurse între părinți și copii, și de ce marea majoritate a noilor afaceri care sînt inițiate peste tot în lume sînt afaceri de familie, bazîndu-se deseori pe munca neremunerată a rudelor. Aceasta explică de ce nici cea mai dragă dintre persoanele străine de familie nu va reuși să treacă de testul azilului, dar mama în mod sigur îl va trece. Aceasta explică de asemenea mai multe efecte sociale care nu sar imediat în ochi — de exemplu, faptul că numai foarte puține dintre crimele din cadrul familiei sînt săvîrșite împotriva rudelor de sînge⁶ și faptul, remarcat anterior, că abuzurile împotriva copiilor s-au înmulțit în Statele Unite și în alte țări occidentale ca urmare a creșterii numărului părinților vitregi.⁷

Reciprocitatea

În vreme ce sociabilitatea poate avea ca punct de pornire relația de înrudire, există de asemenea în natură un comportament evident altruist și cooperant între indivizi neînrușiți. Exemplele de cooperare dintre cimpanzei, menționate la începutul capitoului precedent, cum ar fi raidurile cetelor de masculi sau coalițiile pentru obținerea supremației, se referă în mare măsură la animale neînrușite. Există multe alte cazuri de acest gen, cum este cel al liliecilor care hrănesc alți lilieci cu care nu se înrudesc sau cel al babuinilor care protejează puii altor maimuțe din cadrul grupului.⁸ Mai mult, există legături altruiste între specii diferite, ca în cazul relației dintre anumite specii de pești-sanitar și peștii pe care îi curăță.⁹ Antropologii știu prea bine că, în multe societăți umane, ceea ce trece drept relație de înrudire este de fapt fictiv. Membrii unui clan chinezesc cred că sînt înrușiți, dar în realitate îi leagă un strămoș comun în urmă cu zeci de generații.¹⁰ Și totuși, ei reușesc să colaboreze de parcă ar avea în comun o mare parte a genelor lor.

Pe lîngă selecția pe bază de înrudire, a doua sursă naturală de comportament social unanim recunoscută este altruismul reciproc.¹¹ Teoriile biologice privind altruismul reciproc s-au inspirat mult din științele economice și din teoria jocurilor pentru a demonstra cum se poate dezvolta reciprocitatea la indivizii conduși de gene egoiste, mai ales prin aplicarea soluției iterative a lui Robert Axelrod la dilema prizonierului.¹²

Teoria jocurilor pune problema cooperării în următorii termeni: Cum reușesc agenți raționali dar egoiști să ajungă la norme de cooperare care maximizează bunăstarea grupului, din moment ce ei se simt tentați să abandoneze soluția cooperării și să obțină beneficii mai sigure pe cont propriu? Problema clasică din teoria jocurilor se numește „dilema prizonierului“. Sam și cu mine ne aflăm la închisoare și punem la punct un plan de evadare. Dacă noi doi cooperăm, scăpăm. Dar dacă eu respect înțelegerea, iar Sam mă toarnă la gardieni, eu voi fi sever pedepsit. Invers, dacă Sam respectă înțelegerea, iar eu îl torn, gardienii mă vor răsplăti pe mine.

Dacă trădăm amîndoi, nimeni nu se alege cu nimic. Pentru amîndoi ar fi mai bine să respectăm înțelegerea inițială, dar riscul ca Sam să mă trădeze este important, iar eu voi primi o recompensă dacă îl trădez. Așa încît amîndoi ne hotărîm să trișăm. În ciuda avantajelor reciproce ale cooperării, pericolul trădării împiedică să apară colaborarea.

Jocurile de tipul dilemei prizonierului pun în dificultate participantii fiindcă soluția în care ambii jucători trișează reprezintă ceea ce specialiștii în teoria jocurilor numesc „echilibru Nash“. Pentru tine, cea mai bună strategie posibilă este: minimizează riscul de a fi prins în așa-numita „răsplată a fraierului“, în care celălalt jucător primește o recompensă pentru că te-a turnat, iar tu ai respectat înțelegerea. În același timp, „răsplata fraierului“ te îndeamnă să trădezi. Dar, deși a trăda este o strategie mai bună decît a coopera, pentru tine ca individ, trădarea conduce la un rezultat mai rău cînd se ține cont de acțiunile ambilor jucători — ceea ce economiștii numesc un rezultat social sub-optimal. Se pune atunci întrebarea: cum pot ajunge jucătorii la rezultatul cooperării?

Un singur rînd al jocului dilema prizonierului, în care jucătorii se întîlnesc doar o dată, nu conduce la soluția cooperării din cauza lipsei strategiilor elaborate prin care jucătorii să se angajeze în prealabil pe calea cooperării. (Angajamentul luat în prealabil nu rezolvă dilema prizonierului; nu face decît să transforme problema într-una legată de felul în care jucătorii își pot face cunoscută din timp hotărîrea de a respecta angajamentul și sînt crezuți.) Luînd în considerare mai multe strategii concurente, Robert Axelrod a arătat cum se poate obține soluția cooperării într-un joc *iterat* (repetat) în care aceiași jucători sînt obligați să interacționeze unul cu altul în mod repetat.¹³ Aplicînd o strategie simplă „dinte pentru dinte“, în care jucătorul răspunde prin cooperare la cooperare și prin trădare la trădare, rezultă un proces de învățare la capătul căruia fiecare jucător recunoaște că, pe termen lung, strategia cooperării îi aduce un câștig mai mare decît strategia trădării, și este deci optimă din punct de vedere rațional.

Motivul pentru care strategia „dinte pentru dinte” funcționează ca soluție la dilema prizonierului poate fi înțeles și în termeni care n-au a face cu teoria jocurilor. Dacă cineva trebuie să ia decizia de a-i acorda sau nu încrederea unei persoane pe care nu o cunoaște și pe care n-o va mai vedea niciodată, e probabil să fie prudent, fiindcă nu are suficiente motive de încredere. Pe de altă parte, interacțiunile repetate permit oamenilor să-și creeze reputații, fie de oameni cinstiți, fie de trădători.¹⁴ Trădătorii vor fi ocoliți, pe când oamenii corecți se vor apropia pentru a colabora. Având în vedere că trecutul nu e o garanție a viitorului, este mereu posibil ca o persoană care astăzi cooperează mâine să mă trădeze. Dar chiar și o capacitate aproximativă de a-i deosebi pe cei care cooperează de trădători conferă un avantaj substanțial capacității individuale de a stabili relații de cooperare.

Teoria jocurilor a progresat mult față de momentul publicării rezultatelor competiției între strategiile lui Axelrod, și au apărut multe alte strategii în afară de strategia „dinte pentru dinte”, care s-au dovedit a fi cel puțin stabile în timp. Dar observația fundamentală a lui Axelrod ne spune foarte mult despre felul în care apar încrederea și cooperarea în diferite situații, de la cei care au învățat să vîneze împreună în societățile de vînători-culegători, pînă la corporațiile din ziua de azi, care încearcă să-și convingă clienții de calitatea produselor lor. Cheia este *iterația*: dacă știi că trebuie să lucrezi cu același grup de oameni un timp mai îndelungat și dacă știi că ei vor ține minte cînd ai fost corect cu ei și cînd i-ai înșelat, va fi în interesul tău să fii corect. Într-o asemenea situație, va apărea spontan o normă a reciprocității, deoarece reputația devine un bun de preț. Omul cavernei nu va da înapoi în fața responsabilității de a izgoni mastodontul din pădure, pentru că a doua zi se va confrunta cu tovarășii lui mînioși; fabrica de medicamente își va scoate imediat din vînzare medicamentul dubios, deoarece nu dorește să-și știrbească reputația în privința calității produselor.

Strategia „dinte pentru dinte” repetată este aplicată de obicei de oameni raționali și, dacă ei învață să colaboreze pe baza experienței în cadrul unui grup, acea normă devine un artefact cultural.

Cu toate acestea, în joc pot intra și ființe fără rațiune (i.e. animale) care interacționează unele cu altele orbește, iar procesul de învățare poate să nu ia forma înclinațiilor culturale, ci pe cea a înclinațiilor genetice de a-i răsplăti pe colaboratori și de a-i pedepsi pe trădători. Astfel, ființe care nu se înrudesesc, dar care s-au ajutat una pe alta, pot dobîndi de-a lungul timpului un mai mare succes în reproducere decît cele care au trădat, ajungîndu-se la situația în care reciprocitatea să fie codificată în genele care sînt răspunzătoare de comportamentul social.

E mai probabil ca altruismul reciproc să se dezvolte la specii care cunosc interacțiuni repetate, au vieți relativ lungi și posedă capacități cognitive de a-i deosebi pe cei care cooperează de trădători, pe baza unei mulțimi de semnale subtile. Biologul Robert Trivers afirmă că tocmai asemenea mecanisme ale altruismului reciproc s-au dezvoltat la oameni:

„Se pare că în decursul evoluției noastre recente (cel puțin în ultimele 5 milioane de ani) strămoșii noștri au fost supuși unei severe selecții pentru a dezvolta o multitudine de interacțiuni reciproce. Îmi întemeiez această concluzie în parte pe puternicele sentimente pe care se bazează relațiile noastre cu prietenii, colegii, cunoștințele și așa mai departe. De obicei, oamenii se ajută cînd se află în pericol (de exemplu, accidente, furt sau atacuri din partea altor oameni). [...] În timpul pleistocenului, și probabil că și înainte, o specie de hominizi trebuie să fi întrunit condițiile preliminare pentru evoluția altruismului reciproc: de exemplu, o viață îndelungată, un grad scăzut de dispersie, traiul în grupuri sociale mici și stabile, dependente unul de altul, și o lungă perioadă de îngrijiri acordate copiilor, care conduc la contacte intense cu rudele apropiate pe durata multor ani.”¹⁵

Bineînțeles, acesta este unul dintre scenariile pe care sociobiologii sînt frecvent acuzați că le inventează. Dar ne punem întrebarea: cum se face că sistemul emoțional omenesc este dotat cu sentimente precum mînia, mîndria, rușinea și vinovăția, toate apărînd ca reacții și față de oameni cinstiți care cooperează și față de cei ce înșală și încalcă regulile, în situații de tipul dilemei prizonierului?

Rolul vânătorii ca sursă atîta a sociabilității masculine, cît și a celei umane în general a fost sugerat și de alți antropologi evoluționiști. Mai ales vînarea animalelor mari s-a dovedit stimulativă pentru sociabilitate. În societățile de vînători-culegători, carnea se împarte în mult mai mare măsură în afara familiei nucleare decît hrana formată din plante și larve de insecte, din motive lesne de înțeles. Pentru uciderea animalelor mari este nevoie de eforturile unite ale cîtorva bărbați, fiecare contribuind în mod egal. În același timp, cantitatea de proteine obținută este mai mare decît poate consuma o singură familie și nu poate fi pusă la păstrare, devenind astfel o răsplată a colaborării.¹⁶ Trebuie remarcat faptul că, în toate culturile cunoscute, actul de a mînca este aproape întotdeauna un eveniment public. În vreme ce majoritatea funcțiilor trupului sînt exersate doar în intimitate, se pare că avem o dorință naturală de a împărți hrana cu alți oameni, de la dejunurile oficiale la picnicuri cu colegii și mesele în familie. Antropologul Adam Kuper subliniază că, pînă și în Statele Unite, unde individualismul și concurența reprezintă valorile culturale supreme, cele mai importante sărbători sînt Ziua Recunoștinței și Crăciunul, sărbători desfășurate în jurul unor mari festine care nu celebrează succesul individual, ci solidaritatea socială.¹⁷ Toate acestea sugerează că mediul omului primitiv a stimulat dezvoltarea înclinației spre reciprocitate, care nu era doar de natură culturală.

Există o imprecizie în folosirea termenilor *reciprocitate* sau *altruism reciproc*, presupunîndu-se că ar fi același lucru cu *schimbul de pe piață*. Fals. În cadrul schimburilor de pe piață, mărfurile se schimbă simultan, iar cumpărătorii și vînzătorii țin socoteli contabile precise. În cazul altruismului reciproc, schimbul e decalat în timp; una dintre părți poate oferi ceva fără a aștepta răsplată pe loc și fără a se aștepta la o compensație strict echivalentă. Altruismul reciproc este mult mai aproape de ceea ce înțelegem noi prin schimb moral în cadrul unei comunități, și în consecință e investit cu o încărcătură emoțională foarte diferită în raport cu schimbul de mărfuri. Pe de altă parte, altruismul reciproc nu este același lucru cu altruismul pur și simplu. În afară de cazul rudelor de sînge,

sînt greu de găsit în natură multe exemple de altruism unilateral. După cum vom vedea mai tîrziu cînd vom analiza diferența dintre schimburile de pe piață și schimbul moral, aproape tot ce înțelegem prin comportament moral implică un anumit tip de schimb bilateral și, în cele din urmă, acordă avantaje reciproce acelor care participă la el.

Cooperarea în slujba concurenței

În dezbaterile legate de opoziția dintre individualism și colectivism sau de cea dintre capitalism și socialism, există tendința de a cita selectiv exemple din lumea naturală pentru a demonstra că oamenii sînt în chip natural fie agresivi, în competiție și ierarhizați, fie, dimpotrivă, cooperanți, pașnici și ocrotitori. Cu toate acestea, la o privire mai atentă se va vedea că aceste caracteristici aparent contradictorii sînt, în realitate, strîns legate în cadrul evoluției. Cooperarea și altruismul reciproc au apărut pentru că au oferit avantaje celor la care se manifestau. Capacitatea de a lucra împreună în cadrul unor grupuri — capitalul social — a constituit un avantaj competitiv pentru oamenii primitivi și pentru strămoșii lor, maimuțele antropoide, și astfel s-au răspîndit acele calități care stimulau cooperarea în cadrul grupurilor. Pe măsură ce se formează grupurile, începe concurența dintre ele, stimulînd astfel un nivel și mai înalt de colaborare în cadrul grupului. Comportamentul social al cimpanzeilor din Parcul Național Gombe este legat măcar în parte de nevoia de a lupta în grupuri unii împotriva altora. După cum a spus biologul Richard Alexander, oamenii cooperează pentru a concura.¹⁸

Politologii au descris un fenomen numit „modernizare defensivă”: apariția unei noi tehnologii militare într-un stat silește statele concurente nu numai să-și procure tehnologia respectivă, ci să-și formeze și instituțiile politice și economice necesare pentru a produce tehnologia respectivă, cum ar fi autoritățile fiscale și administrative, sistemul standard de măsuri și greutăți și sistemele de învățămînt. Ceva asemănător s-a petrecut în Turcia la începutul secolului

XIX și în Japonia 40 de ani mai târziu atunci când japonezii s-au confruntat cu forța militară occidentală.¹⁹ Cu alte cuvinte, concurența militară pe plan extern stimulează cooperarea politică pe plan intern.

Volumul mare și dezvoltarea rapidă (la scara de timp a evoluției) a creierului uman se află în legătură cu o serie de „curse ale înarmărilor” între oameni, o evoluție care a dus la apariția limbajului, societății, statului, religiei și a tuturor celorlalte instituții sociale bazate pe colaborare, pe care oamenii le-au creat. Wrangham dă exemplul cimpanzeului pitic (bonobo) ca alternativă evolutivă ce demonstrează că oamenii n-aveau nevoie să devină atât de violenți și agresivi pe cât sînt acum. Bonobii sînt visul oricărui social-democrat: masculii sînt mult mai puțin violenți decît la celelalte specii de cimpanzei; atât masculii, cît și femelele concurează mai puțin pentru obținerea unui statut superior; femelele joacă un rol politic mult mai mare în cadrul grupului; toți se lasă în voia plăcerilor sexuale, atât hetero- cît și homosexuale. Întrebarea care se pune, și la care nu vom putea răspunde probabil niciodată din lipsa probei, este dacă e doar un accident faptul că descindem dintr-un strămoș cimpanzeu și nu dintr-un strămoș bonobo, întrucît este posibil ca agresivitatea și violența strămoșului cimpanzeu — atât al oamenilor, cît și ai cimpanzeilor de astăzi — să fi fost motorul inteligenței, sociabilității și al multor altor caracteristici ale naturii umane legate de cooperare.

Între înger și demon

Teoria evoluționistă a jocurilor este utilă nu doar pentru că ne oferă o explicație cu privire la modul în care instinctele sociale s-au putut dezvolta la primate și la om. Ea ne poate de asemenea spune cîte ceva despre motivele pentru care trăsăturile cognitive și emoționale au devenit ceea ce sînt. Și, ca o ironie, ne ajută să înțelegem de ce majoritatea descrierilor comportamentului uman pe baza teoriei jocurilor nu se potrivesc prea bine cu comportamentul real al oamenilor.

Cînd afirm că oamenii sînt ființe sociabile de la natură, nu vreau să spun că ei sînt îngeri. Oamenii nu posedă rezerve nelimitate de altruism, nu sînt absolut cinstiți și nu au pornirea de a așeza binele speciei, sau măcar al unui număr restrîns de indivizi cu care nu se înrudesesc, deasupra binelui propriu. Teoria evoluționistă a jocurilor explică de ce lucrurile stau așa și nu altfel. Chiar dacă ne-am putea imagina o societate formată din îngeri, în care toți sînt absolut cinstiți și înclinați să colaboreze cu semenii lor, unindu-și eforturile fie din motive genetice, fie culturale, o astfel de situație nu ar fi stabilă. Știind că toată lumea își va respecta obligațiile, un oportunist ar putea profita mult mai mult decît dacă s-ar afla într-un grup de oameni care nu colaborează. Și e suficient un singur oportunist care să se bucure de un succes fulminant pentru a-i transforma pe îngeri în muritori obișnuiți, suspicioși. Acest lucru e valabil deopotrivă la nivel genetic și cultural: gena oportunismului se va răspîndi printre oamenii cooperanți, la fel cum oportunismul se va extinde într-o societate de oameni cinstiți. Aceasta explică de ce escrocheriile de tipul jocurilor piramidale au avut mare succes în statul Utah, unde cinstea și buna-credință a comunității de mormoni a fost exploatată în mai multe rînduri cu nerușinare de diferiți șarlatani (adesea chiar de către un mormon care cunoaște mult mai bine decît alții punctele vulnerabile ale comunității).

Pe de altă parte, o societate în care oamenii sînt cu toții niște demoni care încearcă să-și înșele și să-și escrocheze semenii de cîte ori pot, n-ar putea nici ea rezista prea mult. Apariția unui număr restrîns de oameni cooperanți și cinstiți în societatea demonilor îi va face pe aceștia să obțină beneficii foarte mari în detrimentul demonilor. Demonii vor fi incapabili să își unească eforturile, și vor pierde întruna teren în fața îngerilor care colaborează. În exemplul clasic din teoria evoluționistă a jocurilor, o populație mixtă de șoimi și porumbei nu va putea fi stabilă dacă toți porumbeii vor fi mîncăți de șoimi; aceștia vor începe să se devoreze între ei, lipsindu-le hrana.

În consecință, ceea ce ne spune teoria evoluționistă a jocurilor este că toate societățile au populații mixte de îngeri și demoni sau,

mai precis, că ele sînt alcătuite din oameni care posedă, în grade diferite, în același timp însușiri angelice și demonice. Proporția îngerilor și demonilor depinde de recompensele pe care le primește fiecare în parte — recompensele pe care le primesc îngerii care pot colabora între ei, respectiv cele pe care le primesc demonii al căror oportunism are succes. O dată cunoscute aceste recompense, teoria jocurilor ne poate ajuta să prevedem care va fi proporția îngerilor și demonilor, și ce strategii stabile din punct de vedere evoluționist vor apărea în acest amestec.

Dat fiind că toți oamenii trăiesc într-o lume în care îngerii se amestecă cu demonii, ce trăsături psihologice vor fi mai utile pentru a prospera? E clar că răspunsul nu este că ar trebui cu toții să ne transformăm în îngeri, căci astfel am deveni vulnerabili atunci cînd am fi confrunțați cu demonii. Avem mai degrabă nevoie de trăsături care să ne permită să rezolvăm multiple probleme de tipul dilemei prizonierului, cu care ne confruntăm zilnic. În primul rînd, ne-ar fi de folos capacități cognitive speciale care să ne permită să deosebim îngerii de demoni. În al doilea rînd, ne-ar trebui emoții sau instincte speciale care să ne asigure că aplicăm consecvent strategia „dinte pentru dinte”: trebuie să-i recompensăm pe îngeri și să ne dăm peste cap pentru a-i pedepsi pe demoni. Și se pare că exact acest lucru s-a întîmplat în decursul evoluției psihicului uman.

Psihologul Nicholas Humphrey și biologul Richard Alexander au sugerat că unul din motivele pentru care creierul uman s-a dezvoltat atît de rapid a fost nevoia oamenilor de a colabora, a înșela și a descifra comportamentul semenilor.²⁰ În cele aproximativ 5 milioane de ani de cînd evoluția umană s-a desprins de ramura care a dus la cimpanzei, creierul și-a triplat volumul și s-a mărit pînă la limitele permise de colul uterin. În raport cu scara de timp a evoluției, această schimbare s-a produs cu o viteză uimitoare. Mulți ani, oamenii au crezut că avantajele inteligenței datorate unui creier voluminos erau evidente la vînătoare, la confecționarea uneltelor etc. Dar și alte animale vînează, confecționează și folosesc unelte, ba chiar creează și transmit un fel de cultură rudimentară, fără să posede capacități cognitive atît de avansate ca ale omului. Humphrey

și Alexander au afirmat că, pentru om, ceilalți oameni au devenit rapid cea mai importantă și periculoasă parte a mediului înconjurător, astfel încît dezvoltarea însușirilor cognitive pentru contactele sociale a devenit curînd condiția esențială pentru adaptarea evolutivă. O dată ce grupurile umane au devenit principala sursă a competiției, a apărut un fel de „cursă a înarmărilor”, în care nu există limite reale în privința gradului de inteligență necesar pentru a controla viața socială, din moment ce și ceilalți participanți la viața socială își dezvoltau inteligența în același ritm.²¹

Oamenii se pot baza pe o gamă largă de indicatori ai comportamentului pentru a-și da seama dacă sînt înșelați de alții, și au mecanisme neurologice specializate care îi ajută în procesul cunoașterii sociale.²² Cînd cineva minte, acest lucru e corelat cu multe caracteristici fiziologice precum modificări ale timbrului vocii, abaterea privirii, palmele umede, intensificarea ritmului cardiac și nervozitatea. Mare parte din extrem de sofisticatul cortex vizual uman este proiectat astfel încît să recunoască diferite chipuri — lucru important dacă încerci să îți minte cine ți-e rudă sau cine ți-a făcut un bine — și să interpreteze expresiile feței.²³ Pînă acum, calculatoarele sînt încă departe de capacitatea umană de a interpreta modificările subtile ale mimicii sau limbajului trupului, ceea ce explică poate de ce Internetul n-a reușit să înlocuiască contactul direct între oameni.

Pe lîngă observarea directă a comportamentului semenilor, cea mai importantă sursă de informație privind încrederea pe care o putem avea în cineva provine din evaluările altor oameni care au avut de-a face cu aceea persoană — un fel de memorie socială colectivă care înlocuiește contactele sociale repetate. De fapt, nevoia de a birfi — de a transmite informații despre alți oameni aflați în diferite poziții sociale, de a le evalua credibilitatea și calitățile de prieteni, parteneri de afaceri, profesori, camarazi de arme și așa mai departe — a stimulat dezvoltarea inteligenței umane. Pentru a birfi, trebuie să stăpînești un anume limbaj, iar cimpanzeii și celelalte primat, în ciuda rafinamentului lor social, nu posedă așa ceva. (Imaginați-vă cum ar comunica un cimpanzeu următorul gînd: „În

situații obișnuite se poate conta pe el, dar în împrejurări grele o șterge, iar mai târziu se bate cu pumnul în piept că succesul i se datorează lui.”²⁴

Limbajul este folosit și pentru a spune minciuni, dar și pentru a detecta minciunile. Capacitatea lingvistică este o însușire strict umană, iar din punct de vedere fizic ocupă o mare porțiune din neocortex, acea parte a creierului care s-a dezvoltat cel mai recent pe scara evoluției.²⁵ Când cineva minte, pe lângă semnele vizuale, mai există și cele auditive. Totuși, cea mai importantă, și mai dificil de înțeles, este capacitatea umană de a evalua care permite cuiva să combine cunoștințele despre trecutul interlocutorului cu cele despre acțiunile sale din prezent pentru a judeca în ce măsură se poate bizui pe el și cât este de credibil — capacitatea de a judeca, de pildă, plauzibilitatea unei povești care ți se spune („Îți propun să facem târgul ăsta, care e prea grozav ca să-l ratezi...”). Mare parte din rezolvarea acestei probleme presupune informații culturale — de exemplu: „Să mă feresc oare de individul ăla, îmbrăcat bizar, care se îndreaptă spre mine pe o stradă întunecoasă, noaptea târziu?” Dar capacitatea de a aduna și prelucra astfel de informații este înăscută.

John L. Locke (un neurofiziolog, nu filozoful din secolul XVII) subliniază că ceea ce el numește „discuția intimă” este de fapt o activitate esențială și specific umană.²⁶ El susține că oamenii nu discută neapărat pentru a-și comunica anumite fapte sau informații, ci mai degrabă pentru a stabili o relație socială cu interlocutorul. Astfel, pălăvrăgeala — despre starea vremii, prieteni comuni, problemele personale — constituie pretutindeni cea mai mare parte din substanța conversațiilor, de la societățile de vânători-culegători pînă la cele postindustriale, și au ca scop principal cuprinderea oamenilor în rețeaua relațiilor și obligațiilor sociale.

Geoffrey Miller a afirmat că tocmai exigențele cognitive ale curtării — să fii amuzant, spiritual, să înșeli și să descoperi înșelătoria — sînt cele care au dus la dezvoltarea neocortexului.²⁷ Bărbații și femeile participă la un joc continuu: bărbații încearcă să aibă cât mai multe parteneri sexuale, iar femeile bărbatul cel mai potrivit

să aibă grijă de ele și copiii lor.²⁸ Bărbatul are motive puternice să pretindă că va fi protector și loial, cînd în realitate n-are de gînd să se poarte astfel, în timp ce femeia are motive puternice să detecteze această înșelătorie. Pe de altă parte, femeia are un motiv puternic să se asigure că progeniturile ei au tatăl cu cele mai bune gene posibile, chiar dacă nu el este cel care îi va asigura resursele economice necesare, în timp ce bărbatul are un motiv puternic să nu se lase încornorat și să nu-și risipească resursele pentru a crește progeniturile altuia. Spre a se evita acest tip de înșelătorie, s-a ajuns la o mulțime de practici sociale — căsătoriile cu virgine, centurile de castitate, feregeaua, sihăstria, clitorectomiile și diferitele pedepse îndreptate împotriva infidelității masculine și feminine, codificate în numeroase sisteme legislative.²⁹ Capacitățile cognitive ale ființei care poate răspunde corect la întrebarea din cîntec „Dar mă vei mai iubi și mîine?” trebuie să fie remarcabile.

Modularitatea creierului

Perspectiva lui Locke conform căreia creierul este un calculator bun la toate, în care datele sînt încărcate abia după naștere, a fost puternic contestată și înlocuită cu ideea radical diferită conform căreia creierul e o serie de module specializate. Aceste module au fost modelate de condițiile specifice de mediu cu care s-au confruntat oamenii primitivi atunci cînd creierul se afla în plin proces de formare, și de aceea posedă capacitatea înăscută de a rezolva problemele puse de acel mediu. În opoziție cu concepțiile lui Locke și Skinner, copiii mici par să dețină anumite cunoștințe înăscute privind mediul. De exemplu, cînd li se prezintă o imagine ce sugerează că două obiecte ocupă același spațiu fizic, ei se tulbură și devin dezorientați, pentru că știu într-un fel că așa ceva este imposibil.³⁰

Cele mai faimoase module cerebrale sînt emisferile stîngă și dreaptă ale cortexului, care par să îndeplinească funcții parțial specializate și parțial suprapuse, funcții ce pot fi testate separat prin sec-

ționarea corpului calos sau a mănunchiului de nervi care unesc cele două emisfere.³¹ Dar există module specializate și pentru vorbire, văz, muzică, luarea deciziilor sau chiar pentru opțiunile morale.

Una dintre cele mai uluitoare specializări ale modulelor cerebrale este cea legată de cooperarea socială și a fost pusă în evidență de psihologii John Tooby și Leda Cosmides cu ajutorul așa-numitului test Wason. Testul Wason a fost conceput în anii '60 pentru a verifica dacă subiecții puteau aplica în mod corect negația asupra unor fraze condiționale de tip „dacă – atunci“, întorcând niște cartonașe pe care erau tipărite mai multe răspunsuri posibile. În varianta originală a testului Wason, acest tip de raționament logic s-a dovedit extrem de dificil pentru majoritatea oamenilor atunci când era vorba de propoziții abstracte; numai 25% dintre subiecții testați au reușit să răspundă corect. Dar, când Tooby și Cosmides au aplicat același test utilizând reguli condiționale care exprimau contracte sociale, performanțele subiecților s-au îmbunătățit substanțial. Negațiile unor fraze de genul „Poți să bei bere dacă ai 21 de ani“ sau „Ai dreptul la un beneficiu dacă participi la fondul comun“ au fost identificate mult mai prompt de către subiecții testați decât negațiile frazelor care se refereau la situații curente, în care însă nu e implicat vreun contract social (de exemplu: „Dacă o persoană se duce la Boston, ia metroul“).³² Tooby și Cosmides susțin că aceste rezultate indică existența unei funcții cerebrale speciale, superioare, folosită în rezolvarea problemelor de cooperare socială de tipul dilemei prizonierului.

Alegerea irațională

Teoria evoluționistă a jocurilor explică de ce o populație de demoni n-ar prospera, dar nu prezice că vom deveni cu toții îngeri adevărați. Prezice mai degrabă că vom deveni ceea ce Immanuel Kant a numit „demoni raționali“, demoni care ajung să se comporte moral sau altruist pentru că este în propriul lor interes s-o facă. Un înger adevărat, după Kant, ar respecta regula de dragul ei, în special în cazurile în care comportamentul moral e în detrimentul pro-

priului său interes. În *Republica* lui Platon, Glaucon vorbește de inelul lui Gyges, al cărui purtător devine invizibil.³³ Există vreun motiv să ne purtăm drept, întreabă el, dacă am putea purta inelul lui Gyges și am putea făptui ticăloșii fără să fim prinși? Teoria jocurilor ne-ar da un răspuns negativ: răsplata este renumele de a fi cinstit, nu cinstea în sine. Economistul Robert Frank extinde teoria, sugerând că cea mai bună modalitate de a obține renumele de om cinstit este pur și simplu aceea de a fi cinstit, deoarece oamenii care sînt cinstiți numai din calcul vor face în cele din urmă o gafă și-și vor submina credibilitatea.³⁴ Dar în cele din urmă nu mai impresiile contează.

În ultimă instanță, nici cea mai rafinată teorie a jocurilor nu ne va putea furniza un model corect de comportament uman moral. Cu siguranță că în cea mai mare parte a timpului sîntem buni și altruști din calcul. Bineînțeles că fabrica de medicamente nu își retrace de pe piață produsul dubios numai din considerente etice. Dar oamenii au crezut întotdeauna că un comportament moral este un scop în sine, și îi prețuiesc în cel mai înalt grad nu pe demonii raționali, ci pe îngerii adevărați. Nu numai Platon și Kant, ci practic toți ceilalți filozofi importanți s-au luptat cu întrebarea dacă regulile noastre morale sînt doar mijloace de a atinge alte scopuri sau sînt scopuri în sine. Chiar dacă ajungem la concluzia că ele sînt doar mijloace pentru a atinge alte scopuri, faptul că dezbatem permanent acest subiect arată că, în psihicul uman, comportamentul moral are un statut aparte.

Am arătat mai devreme că teoria evoluționistă poate explica apariția altruismului reciproc la oameni și că mare parte din ceea ce înțelegem noi prin comportament moral implică un schimb bilateral de avantaje, decalat în timp, care, pe termen lung, îmbunătățește adaptarea celor ce îl practică. Și totuși oamenii vorbesc cu insistență de forme mai pure de altruism, chiar dacă nu ajung la ele decât rareori. Reflectă oare aceasta faptul că, așa cum ar fi susținut Kant și Hegel, ființele umane sînt în realitate agenți morali liberi, nedeterminați de biologie? Sau există o bază evoluționistă pentru respectarea strictă a regulilor, chiar dacă violează spiritul de conservare al individului?

Recentele progrese din neurofiziologie ne pot oferi o perspectivă mai pătrunzătoare asupra fenomenului și ne pot ajuta să explicăm de ce comportamentul moral — făurirea și respectarea normelor — este mult mai complicat decât reiese din modelele teoriei jocurilor întemeiate pe alegerea rațională, modele folosite de economiști. Ceea ce economiștii numesc preferințe, iar alții dorințe, nădejdi, impulsuri și așa mai departe, provine din sistemul limbic, o străveche parte a creierului care include hipocampusul și amigdala. Sistemul limbic este sediul emoțiilor, iar hipotalamusul se află în legătură directă cu sistemul endocrin, care, la rândul său, secretă hormonii ce reglează temperatura corpului, ritmul cardiac etc.³⁵ Pe de altă parte, alegerea rațională — ordonarea și compararea alternativelor și selectarea celei optime — are loc în neocortex, partea din creier care s-a dezvoltat cel mai recent și care este sediul conștiinței, limbajului etc.

Toate bune pînă aici. Un economist ar afirma că sistemul limbic e sursa preferințelor, pe cînd neocortexul caută strategiile prin care să le satisfacă în cadrul unui proces rațional de tipul celor din teoria jocurilor. Neajunsul acestei perspective e că emoțiile par să joace un rol mult mai important în cadrul alegerii raționale decât indică acest model, după cum arată cercetările lui Antonio Damasio, un neurofiziolog care și-a dedicat întreaga carieră studierii pacienților cu leziuni ale zonei ventromediane a cortexului prefrontal.³⁶ Cel mai celebru dintre acești pacienți a fost un muncitor de la căile ferate pe nume Phineas Gage, care în 1840 a suferit un accident cumplit: în urma unei explozii, o tijă de fier cu grosimea de 4 cm i-a sfîrtecat obrazul, traversîndu-i craniul pînă în creștet. Printr-un miracol, Gage a reușit să supraviețuiască, dar personalitatea lui a suferit o schimbare profundă după accident. Dacă înainte fusese un muncitor modest și harnic, după accident a devenit brusc grosolan și total insensibil la efectele comportamentului său asupra celorlalți. N-a mai putut avea un serviciu stabil și și-a petrecut restul vieții apărînd în diferite spectacole de bilci, iar în cele din urmă a murit în sărăcie.

Phineas Gage și pacienții cu leziuni ale cortexului prefrontal studiați de Damasio au trăsături comune.³⁷ Ei și-au păstrat capacitatea de a face alegeri raționale, în sensul că erau în stare să analizeze o situație, să prevadă diferitele variante pe care le aveau în față și să le compare între ele. Dar le lipsea inițiativa și nu erau în stare să aleagă vreuna din variantele pe care le analizaseră. Mai mult, pierduseră ceea ce putem numi simțul moral: erau incapabili să înțeleagă ce simt ceilalți și, ca și Gage, au devenit insensibili la efectul acțiunilor lor asupra altora. Elliott, un pacient al lui Damasio, n-a manifestat nici o emoție în fața unor imagini tulburătoare, dezgustătoare sau erotice; el putea vorbi rațional despre efectele posibile ale acestor imagini asupra altor oameni, dar era total detașat de ele.

Damasio afirmă că procesul alegerii raționale este puternic influențat de emoții, care nu trebuie privite doar ca surse ale preferințelor. Oamenii sînt perfect conștienți de efectul comportamentului lor asupra celorlalți. Conduși de sentimente de simpatie sau jenă, oamenii își adaptează în permanență acțiunile astfel încît să țină cont de sentimentele altora. Iar acest proces nu este un calcul rațional: nici Phineas Gage și nici Elliott nu se puteau descurca în societatea din jurul lor deoarece deveniseră, de fapt, simple mașini de analizat soluțiile optime.

Damasio susține că creierul produce numeroși indicatori somatici — senzații de atracție sau repulsie care ajută creierul să calculeze prin eliminarea multor opțiuni posibile care i se oferă. Atunci cînd procesul gîndirii ajunge la un indicator somatic, calculele încetează și se ia o hotărîre. Damasio dă exemplul unui patron care încearcă să se hotărască dacă să facă afaceri cu cel mai mare dușman al celui mai bun prieten al său. O abordare pur rațională a problemei ar necesita un calcul extrem de complicat în privința a ceea ce economiștii numesc „valoarea scontată” a afacerii pe care crede că o va face cu clientul, dar și în privința consecințelor asupra prieteniei. Există de asemenea un număr imens de strategii posibile pe care el le poate urma, de exemplu să încerce să-și ascundă noua relație față de prietenul lui sau să ceară de la început apro-

barea prietenului. Indicatorii somatici înlesnesc mult decizia, atașând reacții emoționale la anumite soluții ale deciziei și oprind orice analiză rațională a acestor variante, ca în cazul în care, de exemplu, patronul își închipuie privirea celui mai bun prieten al său atunci când i-ar vorbi despre noul lui client.

Cu alte cuvinte, mintea omenească atașază indicatori somatici chiar normelor și regulilor, care la început nu erau decât produse secundare intermediare ale unui calcul rațional.³⁸ Ajunși în acest punct, noi respectăm o normă nu pentru că ne este folositor să procedăm astfel, ci pentru că respectarea normei a devenit un scop în sine — unul în care am investit foarte mult din punct de vedere sentimental. Ceea ce înainte fusese poate un mijloc în vederea atingerii unui scop, acum devine mai important decât scopul însuși. Cunoaștem cu toții oameni care devin obsedați de respectarea unor reguli simple de comportament, cum ar fi să nu ne trădăm un prieten, chiar dacă respectarea acestei reguli ne afectează și pe noi și societatea în care trăim. Piesa lui Shakespeare *Măsură pentru măsură* se concentrează pe dilema morală cu care se confruntă Isabel, care refuză să-și sacrifice castitatea pentru a salva viața fratelui său. Nici nu se pune problema care ar fi fost rezultatul unui calcul strict utilitar în acest caz.

Sentimentele cele mai implicate în respectarea normelor sînt aceleași cu cele legate de competiția pentru obținerea unui statut social superior și pentru recunoaștere: mînie, vinovăție, mîndrie și rușine. Adesea oamenii acționează împotriva propriilor interese materiale din mînie cînd cineva încalcă o normă pe care o împărtășesc sau din cauza vinovăției pe care o simt cînd încalcă ei înșiși o astfel de normă. Putem ilustra încărcătura emoțională a normelor întrebîndu-ne cum se face că oamenii respectă ceea ce Axelrod numește „metanorme“. O normă obișnuită reglează direct cooperarea socială („împarte moștenirea în mod egal între frați“), pe cînd o metanormă se referă la mijloacele corecte prin care se definesc, se difuzează și se aplică normele obișnuite („cea mai bună cale de a instaura o societate armonioasă este respectarea tradițiilor confucianiste“; „oamenii trebuie să respecte autoritatea

poliției“).³⁹ Toți au interesul să fie aplicate normele obișnuite pe care le-au negociat, pentru că acesta este propriul lor interes imediat. Dacă nu mă asigur că fratele meu respectă norma moștenirii, s-ar putea să rămîn fără partea din moștenire care îmi revine. Totuși, teoretic, oamenii raționali n-ar trebui să fie prea interesați de aplicarea metanormelor. Metanorme sînt ceea ce economiștii numesc bunuri obștești: este foarte greu ca un individ să obțină avantaje din aplicarea lor, astfel încît persoanele particulare sînt puțin stimulate în acest sens.

Și totuși oamenii fac tot ce le stă în putință pentru ca metanorme să fie puse în practică — sau, mai simplu spus, să vadă că s-a făcut dreptate — întotdeauna și în împrejurări în care n-au vreun interes direct. Cu alte cuvinte, ei dau dovadă de ceea ce biologul Robert Trivers numește „agresivitate moralizatoare“.⁴⁰ Stau mărturie mulțimile care au ieșit în stradă, după ce O.J. Simpson a fost achitat la Los Angeles, pentru a protesta împotriva a ceea ce ei considerau a fi un verdict nedrept. Cu siguranță că oamenii nu protestau de teamă că, în cazul în care n-ar fi fost închis, O.J. Simpson i-ar fi urmărit amenințîndu-i cu un cuțit. Din perspectiva teoriei jocurilor asupra soluției la dilema prizonierului, posibilitatea de a trișa este considerată ca una dintre strategiile alternative, care poate fi sau nu urmată, în funcție de felul în care calculăm un set de rezultate posibile ce se condiționează reciproc. În lumea reală, a trișa nu e niciodată o alegere neutră din punct de vedere sentimental sau moral. Aproape toate limbile sînt pline de termeni peiorativi pentru trădători: *vinzători*, *lepre*, *ticăloși* și *dezertori*. Deși cuvintele sînt convenționale, sentimentele legate de ele, precum mînia și rușinea, sînt firești.

Oamenii nu se înfurie doar pe cel care încalcă regulile; ei se pot înfuria sau se pot simți dezamăgiți și de ei înșiși, avînd sentimentul pe care îl numim vinovăție. Deseori oamenii se simt vinovați pentru lucruri pe care sînt în stare să le raționalizeze*: nu l-am

* Termenul *raționalizare* e împrumutat din psihanaliză și reprezintă acel procedeu prin care subiectul încearcă să dea o explicație coerentă din punct de vedere logic sau acceptabilă din punct de vedere moral unei atitudini,

ajutat pe acel vagabond care mi-a cerut bani, pentru că i-ar fi aruncat pe băutură sau pe droguri; deși am înșelat compania de asigurări, completând o cerere de despăgubiri false, e vorba de o firmă mare și nu se va observa, iar oricum ei se așteaptă ca oamenii să-și umfle pretențiile. Din perspectiva teoriei jocurilor, n-are nici un rost să te dai de ceasul morții pentru că ai încălcat o normă care, în fond, nu este decât rezultatul unui calcul rațional; și totuși, normele au o încărcătură emoțională atât de puternică, încât îi numim psihopați și nu oameni normali pe cei care-și cîntăresc propriul interes într-un calcul rece, pur rațional.

Se pare că oamenii și primatele din care au descins au participat la jocuri de tipul dilemei prizonierului timp de sute de mii, dacă nu chiar milioane de ani, căutând să coopereze între ei și adaptându-se din ce în ce mai bine la capacitatea crescândă a semenilor de a înșela. Întrucît aplicarea metanormelor este foarte utilă la rezolvarea problemelor ridicate de colaborare, se pare că ne-am dezvoltat sentimente specializate care să-i determine pe indivizi să furnizeze benevol acest bun obștesc.

Robert Frank sugerează un alt motiv pentru care sentimentele au devenit atât de strîns legate de respectarea normelor în decursul evoluției creierului uman. Sentimentele rezolvă problema implicării credibile în situații de tipul unui singur rînd al jocului dilemei prizonierului. E evident că la un singur rînd al jocului dilemei prizonierului nu se obține soluția de cooperare decât dacă în prealabil jucătorii pot cumva să-și ia un angajament, ceea ce transformă dilema prizonierului într-un joc în care problema participanților este cum să se convingă de credibilitatea angajamentului. Frank afirmă că sentimentele îi silesc pe indivizi să facă alegeri care par să fie împotriva intereselor personale imediate, dar le servesc pe cele pe termen lung, prin demonstrarea angajamentului credibil.⁴¹ În cadrul jocului „negocierii ultimative”, jucătorului nr. 1 i se oferă 100 de dolari pe care să-i împartă cu jucătorul nr. 2.

acțiuni, idei sau unui sentiment ale căror motive adevărate nu-i sînt accesibile. (Cf. J. Laplanche, J.-B. Pontalis, *Vocabularul psihanalizei*, Humanitas, București, 1994), (N.ed.)

Dacă cei doi jucători nu se înțeleg cum să împartă banii, nici unul nu mai primește nimic. O strategie logică ar fi ca jucătorul nr. 1 să păstreze 99 de dolari și să-i dea 1 dolar jucătorului nr. 2, bazîndu-se pe faptul că acesta va prefera să primească măcar 1 dolar decât nimic. Dar cînd acest joc se joacă în realitate, cu oameni adevărați, se dovedește că, aproape întotdeauna, jucătorul nr. 1 îi oferă celui alt aproape jumătate din sumă, întrucît presupune că dacă își va opri 99% din sumă celălalt îl va considera un om josnic (ceea ce s-ar și întîmpla) și prin urmare îl va refuza. Cu alte cuvinte, mîndria jucătorului nr. 2 de a refuza o împărțire inechitabilă a banilor îi îngustează din start spectrul opțiunilor de cooperare care ar fi existat în absența sentimentului mîndriei și astfel servește interesele pe termen lung ale jucătorului nr. 2. Frank remarcă în continuare că sentimentele controlează multe fenomene fiziologice precum dilatarea nărilor și respirația grea, care constituie semnale adresate altor oameni privind credibilitatea cuiva.

Creierul uman nu posedă doar mecanisme înnăscute pentru depistarea trădătorilor și pentru evaluarea contractelor sociale; el este dotat și cu o structură emoțională, programată să-i pedepsească pe trădători, chiar și cu prețul intereselor imediate. Prin urmare, a afirma că oamenii sînt în chip natural animale sociale *nu* înseamnă a susține că ei sînt intrinsec pașnici, cooperanți sau demni de încredere, întrucît este evident că ei sînt violenți, agresivi și înșelători. Mai degrabă înseamnă că ei posedă anumite însușiri care le permit să-i depisteze pe cei ce înșeală și pe escroci, și să negocieze cu ei, precum și să se apropie de oamenii cooperanți și de cei care respectă regulile morale. Drept urmare, ei ajung la normele de cooperare mult mai repede decât prevăd anumite ipoteze mai individualiste privind natura umană.

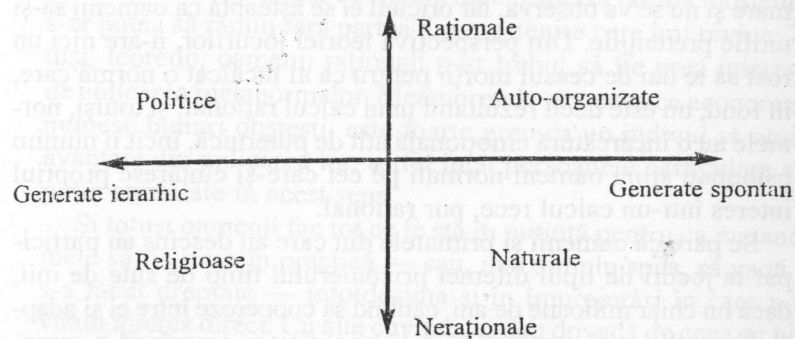
Auto-organizarea

Biologia umană creează o predispoziție de a rezolva problemele ridicate de acțiunile colective, dar normele și metanormele specifice selectate de un anumit grup de indivizi reprezintă o opțiune culturală, nu un produs al naturii. După cum oamenii se nasc cu capacitatea de a învăța și de a utiliza limbajul, limbajul pe care și-l însușesc depinde de cultura în care cresc. Trebuie deci să trecem dincolo de structurile cognitive și emoționale, care sînt aceleași pentru toți oamenii, și să ajungem la normele propriu-zise care au fost create și dezvoltate de societățile umane.

În acest scop trebuie să răspundem la două întrebări: cum au fost create normele și cum au evoluat ele, o dată create. Cele patru cadrane din figura 11.1, definite pe baza clasificării normelor din capitolul 8, conturează patru modalități prin care pot fi create normele. Ele pot apărea în urma unei opțiuni raționale, ierarhice, ca în cazul Constituției americane; ele pot proveni din surse ierarhice neraționale, ca atunci cînd Moise a adus cele Zece Porunci de pe Muntele Sinai; ele pot fi rezultatul unei negocieri raționale, spontane, ca în cazul „melcilor fără casă” sau ca în cazul dreptului cutumiar din jurisprudența anglo-saxonă; în fine, ele pot apărea spontan din surse neraționale, ca în cazul tabuului incestului sau al religiei populare.

Pentru a simplifica, am putea descrie aceste sectoare ca reprezentînd norme politice, religioase, auto-organizate sau naturale. Ar fi hazardat și nefondat să facem generalizări în legătură cu importanța relativă a fiecăruia dintre cele patru cadrane în crearea de noi norme, exceptînd afirmația că fiecare reprezintă o categorie semnificativă.

Figura 11.1
Universul normelor, 2



Se poate presupune, așa cum au făcut mulți, că, pe măsură ce societățile se modernizează, se creează mai puține norme în cadranele inferioare decît în cele superioare, și mai ales decît în cadrulul din stînga sus (prin autoritatea guvernului). Termenii asociați în mod tradițional cu modernizarea de către teoreticieni precum Maine, Weber, Durkheim și Tönnies — *raționalizare, birocratizare, trecerea de la statut la contract* și de la *Gemeinschaft* la *Gesellschaft* — sugerează cu toții că autoritatea oficială, legal rațională, deseori întemeiată pe stat, devine sursa principală de ordine în societățile moderne. Totuși, după cum știe oricine a încercat să-și croiască drum prin hățîșul de reguli nescrise privind relațiile dintre sexe la un loc de muncă sau într-o școală din America zilelor noastre, normele informale n-au dispărut din viața modernă și probabil că nu vor dispărea nici în viitor.

Oare legile scrise nu fac decît să codifice practicile sociale existente, sau contribuie la modelarea moralității? Fiecare dintre aceste puncte de vedere are susținătorii lui. Juristul Robert Ellickson îi numește „marginali juridici” pe cei care privesc legea scrisă ca pe o reflectare a normelor informale, iar pe cei care consideră că legea joacă un rol esențial în formarea normelor „centraliști juridici”.¹ Opțiuni ideologice ferme fac ca oamenii să nu cerceteze

de unde provin normele, ci să afirme de unde *trebuie* ele să provină. Cel mai drag vis pe care îl împărtășesc deopotrivă *analistii* din secolul XIX, hippies din anii '60, libertarienii antiguvernamentali de dreapta și tehnolibertarienii de stînga este că statul trebuie să dispară pentru a fi înlocuit nu de războiul tuturor împotriva tuturor, despre care vorbea Hobbes, ci de coexistența pașnică bazată pe respectarea benevolă a normelor sociale informale. Cu alte cuvinte, cel mai bun tip de ordine este ordinea spontană. Dimpotrivă, mulți adepți ai stîngii consideră normele informale drept vestigii ale unui trecut elitist, burghez, rasist sau sexist și vor să se folosească de puterea ierarhică oficială a statului pentru a remodela indivizii conform imaginii lor preferate (de exemplu, „omul nou sovietic” sau bărbatul efeminat, grijuliu, din zilele noastre). Adversarii lor de dreapta apelează la religia ierarhizată pentru a atinge scopuri similare.

Întrucît oamenii cunosc mai bine normele instituite de autoritatea ierarhică decît cele provenind din ceea ce Hayek numește „ordinea extinsă a cooperării între oamenii”, este poate util să studiem mai atent cele două sectoare din partea dreaptă a figurii 11.1, pentru a ne forma o idee despre extinderea și limitele ordinii spontane. *Auto-organizarea* e un cuvînt de care au abuzat nu numai economiștii și biologii, ci și profeții tehnologiei informației, consultanții în management și profesorii de la școlile comerciale; mulți dintre aceștia și-au cîștigat pîinea sfătuind diverse organizații să abandoneze ierarhia și să adopte o organizare „biologică”, prin forme de cooperare voluntară descentralizate la maximum.² Dar, deși auto-organizarea este o sursă importantă de ordine socială, ea poate apărea numai în anumite condiții speciale și nu constituie o formulă universală de obținere a coordonării în grupurile umane.

Selecția naturală funcționează orbește pentru a produce diversitatea; deși rezultatul este adaptarea, procesul în sine este deseori neeconomic. Normele umane sînt produse printr-un proces la fel de orb. După cum am văzut, tabuurile incestului par să fi apărut dintr-o aversiune naturală, nerațională față de incest. Presupunem că multe obiceiuri populare n-au fost nici comandate ierarhic, nici

negociate rațional, ci s-au născut pur și simplu pentru că vreun „impresar cultural” a decis, de exemplu, că o stîncă poartă noroc la vînătoare doar pentru a răsîndi cultul stîncii în cadrul comunității. Nici chiar în economiile moderne nu e neapărat adevărat că organizațiile se transformă în chip rațional; adesea ele își diversifică tehnologiile sau organizarea internă în mod aleator și cu speranța că va fi mai bine. Pe termen lung, competiția elimină automat alternativele inferioare.³

Cu toate acestea, crearea normelor umane este adesea mult mai complexă și mai orientată spre un scop decît mutațiile genetice întîmplătoare. Deși este posibil ca normele să fie create într-un mod cvasi-aleator, de cele mai multe ori ele sînt rezultatele negocierii explicite. Cel mai mare număr de cercetări teoretice și empirice despre ordinea spontană au provenit, de-a lungul ultimei generații, din domeniul științelor economice și al disciplinelor înrudite, precum dreptul și studiul preferințelor publicului. Multe dintre cercetările anterioare de acest gen au pus în legătură originea normelor cu drepturile asupra proprietății.⁴ Așa-numitele resurse comune care sînt împărțite în cadrul comunităților — pajiștile, pescăriile, pădurile, apa din pînza freatică, aerul pe care îl respirăm — pun probleme de cooperare deosebit de dificile, deoarece ele fac obiectul a ceea ce Garrett Hardin a numit „tragedia bunurilor comunitare”.⁵ Astfel de resurse comunitare constituie bunuri obștești de care se bucură un grup de oameni, indiferent de efortul fiecăruia de a le produce sau de a le conserva, și care sînt supuse unor externalități pozitive sau negative* (un om ce repopulează cu păstrăvi un rîu nu e singurul care se bucură de acest lucru, ci și oricine pescuiește acolo; invers, el poate polua rîul și impune astfel un cost social restului comunității).

Tragedia bunurilor comunitare nu este în fond decît o variantă lărgită a dilemei prizonierului, la care participă mai mulți jucă-

* Externalități: efecte determinate de activitatea unor agenți economici asupra altor agenți economici (producători sau consumatori). Efectele nocive poartă numele de costuri externe (externalități negative), iar cele benefice — beneficii externe (externalități pozitive). Vezi și p. 32. (N. ed.)

tori, iar fiecare participant are de ales între a contribui la întreținerea resurselor comunitare (cooperare) sau a profita de acestea (a trișa). Spre deosebire de dilema prizonierului, la care participă doi jucători, problema profitorului nu poate fi rezolvată ușor printr-o simplă iterație, mai ales când crește dimensiunea grupului celor care cooperează.

În grupuri mari, profitorii devin mult mai greu de depistat. Problema profitorului s-a bucurat de o atenție extraordinară din partea economiștilor și a altor specialiști în științele sociale în decursul ultimei generații, fiind considerată cheia rezolvării problemei mai vaste a originii cooperării umane.⁶

Hardin a afirmat că tragedia bunurilor comunitare a provocat un dezastru social, întrucât mările au fost secătuite de peste, iar pășunile au fost distruse de pășunatul excesiv. În opinia lui, problema folosirii în comun a resurselor ar putea fi rezolvată numai de către autoritatea ierarhică, probabil de un stat coercitiv, sau chiar de un organism de conducere supranațional.⁷ Exemplul ales de el este suprapopularea: dorința părinților de a avea copii epuizează resursele planetei și trebuie să fie limitată prin măsuri stricte de control demografic. Într-un studiu devenit clasic, economistul Mancur Olson afirmă că problema asigurării bunurilor publice poate fi rezolvată fie prin metodele ierarhice despre care vorbește Hardin (un stat coercitiv care îi silește pe oameni să plătească impozit pe venit, de pildă), fie de către un singur utilizator al bunului public, mult mai important decât toți ceilalți, care acceptă să-l furnizeze în chip unilateral și îi tolerează pe profitorii pentru că bunul este necesar.⁸

Spre deosebire de această abordare ierarhică a originii normelor, mai mulți economiști au sugerat abordări care să pună în evidență caracterul spontan al fenomenului. O soluție simplă este privatizarea resurselor comunitare. Economistul Howard Demsetz a susținut că prin „internalizarea externalităților“, adică prin transformarea proprietății publice în proprietate privată, proprietarii individuali ar fi stimulați să o protejeze.⁹ Așa s-au petrecut lucrurile, afirmă Demsetz, printre indienii din Peninsula Labrador la începutul seco-

lului XVIII. Douglass North și Robert Thomas au extins acest model pentru a explica apariția drepturilor de proprietate în Europa de-a lungul unei perioade îndelungate, de la 1000 d.Cr. până la 1800.¹⁰ Neajunsul acestei abordări este că multe resurse comune, bunuri publice sau externalități nu sînt ușor de privatizat, fie pentru că sînt mobile (aerul sau peștii), fie pentru că sînt greu de împărțit (portavioanele sau armele nucleare).

Sursa unui întreg domeniu, atît în științele juridice, cît și în cele economice, este articolul deseori citat al lui Ronald Coase, de la Universitatea din Chicago, „Problema costului social“, articol în care se afirmă că, atunci cînd costurile tranzacției sînt nule, o schimbare a regulilor formale privind răspunderea nu va avea nici un fel de efect asupra alocării resurselor.¹¹ Cu alte cuvinte, dacă negocierile dintre parteneri privați n-ar implica nici un cost, atunci n-ar fi nevoie ca guvernele să intervină pentru a controla factorii de poluare sau alte surse de externalități negative, pentru că părțile afectate ar avea un stimulente rațional să se organizeze și să-l cointerezeze pe cel ce nu cooperează. Exemplul dat de Coase pentru a susține această idee a fost conflictul dintre marii și micii fermieri legat de vitele ieșite la păscut, care pătrundeau pe terenurile micilor fermieri și produceau pagube. Statul ar fi putut interveni pentru a-i face să răspundă în fața legii pe marii fermieri pentru pagubele produse de vitele lor, dar Coase a arătat că micii fermieri erau oricum stimulați să se răzbune pe marii fermieri pentru a împiedica alte stricăciuni produse de vitele lor. Cu alte cuvinte, normele ce reglementează viața socială se nasc din interacțiunile între interesele proprii ale agenților individuali și nu trebuie impuse prin lege sau instituții oficiale.

Dificultatea de a aplica teorema lui Coase în lumea reală constă în faptul că aproape niciodată costurile tranzacțiilor nu sînt nule. De obicei pe indivizii particulari îi costă scump să stabilească între ei înțelegeri corecte, mai ales atunci cînd unul dintre ei este mult mai bogat și mai puternic decât celălalt. Pe de altă parte, costurile tranzacțiilor au fost destul de reduse în multe cazuri în care economiștii au identificat forme interesante de auto-organizare,

ale căror norme sociale fuseseră create printr-un proces de jos în sus. Robert Sugden descrie regulile de exploatare în comun a lemnului plutitor de pe plajele Angliei, unde primul venit este și primul servit — cu condiția să ia o cantitate rezonabilă de lemn.¹² Robert Ellickson semnalează numeroase exemple de reguli economice spontane. De pildă, vânătorii de balene americani din secolul XIX riscau deseori să ajungă la conflicte atunci când o balenă prinsă cu harponul de un vas reușea să se elibereze și era capturată și vîndută de un alt vas care nu investise timp și efort pentru a o vîna. Vânătorii de balene au elaborat o mulțime de reguli nescrise prin care să reglementeze asemenea situații și să împartă prada în mod echitabil.¹³ Studiul de teren amănunțit al lui Ellickson arată că marii și micii fermieri din Shasta County, California, au stabilit o serie de norme informale pentru a-și apăra interesele, exact așa cum a prevăzut Coase.¹⁴

Multe dintre lucrările despre ordinea spontană tind să surprindă doar aspectele anecdotice și nu oferă o imagine corectă asupra frecvenței cu care, în realitate, noi norme sînt create în mod descentralizat. O excepție este lucrarea politologului Elinor Ostrom, care a adunat peste 5 000 de studii de caz privind resursele comunitare, număr suficient pentru a-i permite să înceapă să facă generalizări fundamentate empiric în legătură cu acest fenomen.¹⁵ În linii mari, concluzia ei este că, de-a lungul timpului și într-o mulțime de locuri, comunitățile umane au găsit mult mai des decît ne-am putea închipui soluții la tragedia bunurilor comune. Multe dintre aceste soluții nu implică nici privatizarea resurselor comune (soluția propusă de numeroși economiști), nici reglementări din partea statului (soluție deseori invocată de cei ce nu sînt economiști). Comunitățile au fost capabile să inventeze reguli informale și uneori reguli scrise, pe cale rațională, pentru a împărți resursele comune într-un mod echitabil și care, în același timp, să nu ducă la epuizarea lor prematură. Aceste soluții sînt înlesnite de aceeași condiție ce face posibilă rezolvarea dilemei prizonierului la care participă doi jucători: iterația. Altfel spus, dacă oamenii știu că vor continua să trăiască împreună în comunități bine delimitate în care co-

operarea permanentă va fi răsplătită, ei devin preocupați de propria lor reputație și, în același timp, de supravegherea și pedepsirea celor ce încalcă regulile comunității.

Mare parte din regulile menționate de Ostrom privind împărțirea resurselor comunitare implică comunități tradiționale din societățile preindustriale. Dar auto-organizarea apare și în comunitățile dezvoltate. Unul dintre exemple se referă la împărțirea resurselor de apă din pînza freatică de către mai multe comunități din sudul Californiei.¹⁶ Aceste resurse ar fi putut fi distribuite de o autoritate ierarhică superioară precum guvernul federal, însă Ostrom arată că regiunile și orașele care au purtat negocieri prin sistemul juridic au fost capabile să stabilească reguli corecte de împărțire a resurselor, fără a le epuiza. Dar nu toate regiunile din sudul Californiei au reușit să ajungă la o astfel de înțelegere, de unde rezultă că nu ne putem bizui de fiecare dată pe auto-organizare.

Pe lîngă exemplele izolate legate de fermieri, vînători de balene și alte comunități care împart resurse comune, găsim comportamentul specific auto-organizării și în locurile de muncă moderne, unde se folosește tehnologia de vîrf. Corporația de la începutul secolului XX, și fabricile și birourile pe care le-a creat au fost adevărate bastioane ale autorității ierarhice care controlau mii de muncitori printr-un sistem de reguli rigide, într-o manieră extrem de autoritară. În întreprinderile de azi însă, lucrurile stau mai curînd pe dos: relațiile formale, rigide, ierarhice sînt înlocuite cu unele aplatizate, care dau subalternilor mai multă autoritate, sau cu rețele informale. În aceste întreprinderi coordonarea apare de jos în sus, în loc să fie impusă de sus, și se bazează pe norme sau valori comune care permit oamenilor să coopereze în vederea unor obiective comune, fără a fi dirijați ierarhic. Cu alte cuvinte, coordonarea se bazează pe capitalul social, care devine tot mai important pe măsură ce economia devine tot mai tehnologizată și mai complexă.

Tehnologia, rețelele și capitalul social

Sfârșitul ierarhiei?

Max Weber a afirmat că autoritatea rațională, ierarhică exprimată prin birocrație reprezenta esența modernității. În a doua jumătate a secolului XX descoperim însă că ierarhia birocrațică a intrat în declin, deopotrivă în politică și economie, și a fost înlocuită cu forme de coordonare mai curînd informale, auto-organizate.

În plan politic, ierarhia e reprezentată de statul autoritar sau, într-o formă extremă, de statul totalitar, în care un dictator sau o elită restrînsă de la vîrf deține puterea asupra întregii societăți. Statele autoritare de toate nuanțele politice, de la Spania lui Franco și Portugalia lui Salazar pînă la Germania de Est și Uniunea Sovietică, s-au prăbușit începînd din anii '70. Aceste state au fost înlocuite dacă nu cu democrații funcționale, măcar cu state care urmăresc să permită un grad mai mare de participare politică.

Democrațiile însele sînt de asemenea organizate ierarhic. În anumite privințe, un președinte al Statelor Unite are astăzi mai multă putere decît a visat vreodată un despot oriental, inclusiv puterea de a nimici o mare parte din planetă cu ajutorul armelor nucleare. Deosebirea nu ține atît de ierarhie, cît în faptul că, într-o democrație, autoritatea este legitimată prin consensul popular și are o putere limitată asupra indivizilor. Există disfuncționalități ale ierarhiilor democratice, ca și în cazul celor autoritare, astfel încît practic în cadrul tuturor democrațiilor contemporane s-au exercitat presiuni mari pentru descentralizare, federalizare, privatizare și delegarea autorității.

Ierarhiile corporațiilor au trecut la rîndul lor prin dificultăți. Companiile mari, superierarhizate și rigide au cunoscut mai multe

reculuri — AT&T și IBM de la începutul anilor '80 sînt exemplele clasice —, devenind victimele concurențelor mai mici, mai rapizi și mai activi. Profesori de științe economice, consultanți în probleme de management și maeștri ai tehnologiei informației, cu toții au subliniat avantajele firmelor cu un grad înalt de descentralizare, iar unii au afirmat că, în secolul următor, corporația masivă, ierarhică va fi înlocuită de o nouă formă de organizare, rețeaua.

Corporațiile centralizate, autoritare au eșuat din același motiv ca și statele centralizate, autoritare: ele nu pot face față cerințelor informaționale ale lumii din ce în ce mai complexe în care se află. Nu întîmplător au ajuns ierarhiile într-un impas exact în momentul în care societățile din întreaga lume treceau de la producția industrială la cea de înaltă tehnologie, informatizată.

Problemele cu care se confruntă ierarhiile centralizate atunci cînd au de-a face cu informația au fost prezentate într-un articol clasic al lui Friederich von Hayek în urmă cu 50 de ani, articol care se baza pe o critică a socialismului făcută anterior de Ludwig von Mises.¹ Pentru a controla tot ce se întîmplă în domeniul lui, un conducător autoritar are nevoie de informațiile și cunoștințele necesare în luarea deciziilor. Într-o societate agricolă în care feudalii sînt stăpînii țăranilor, cunoștințele privind echitația, scrima și ceva politică, la care se adăuga binecuvîntarea episcopului local, erau probabil suficiente pentru a asigura monopolul puterii. Dar, pe măsură ce economiile s-au dezvoltat și au devenit tot mai complexe, cerințele informaționale necesare conducerii au crescut exponențial. Gubernarea modernă are nevoie de expertiză tehnologică, pe care nici un conducător nu poate spera să o stăpînească de unul singur, astfel încît el trebuie să se bazeze pe experți în toate domeniile, de la proiectarea armelor la management fiscal. În plus, cantitatea copleșitoare de informații generate într-o economie este locală prin natura ei. Dacă un furnizor asigură nituri de calitate inferioară, mai degrabă știe acest lucru nituitorul decît economistul dintr-un minister al planificării economice centralizate sau un vicepreședinte de corporație care lucrează în sediul central al companiei.²

Dar delegarea puterii de sus în jos, fie către experții tehnici, fie către cei ce produc și utilizează cunoștințele locale, începe să slăbească puterea dictatorului. Un asemenea proces s-a petrecut în Uniunea Sovietică și constituie unul dintre motivele pentru care socialismul s-a prăbușit acolo. Stalin a fost nevoit să se bazeze pe experții tehnici — așa-numiții directori roșii — precum și pe o armată de savanți, ingineri și alți specialiști.³ Cu toate că el a reușit să-i controleze prin frică (celebrul proiectant de aeronave Tupolev concepea avioane în închisoare), succesorilor lui Stalin le-a fost din ce în ce mai greu să procedeze la fel. Experții tehnici nu-și dezvăluiau secretele profesionale și negociau cu cei aflați la putere. Astfel ei și-au cumpărat autonomia, și deci libertatea de gândire. În plus, în ciuda faptului că toate deciziile privind prețurile și transferurile materialelor erau teoretic controlate de un minister de la Moscova, la centru nu puteau ajunge toate informațiile locale din teritoriu. În consecință, demnitarii de rang mai mic, precum secretarii de partid ai regiunilor și directorii de întreprinderi, fiind mai aproape de sursele locale de informații, au început să acumuleze din ce în ce mai multă putere. În momentul în care Gorbaciov a venit la putere în anii '80, modelul totalitar al puterii eșuase deja.

Același proces are loc în cadrul companiilor în care președinții se bucură de puteri autoritare similare asupra angajaților. Anumiți președinți, mai ales cei din prima generație de întreprinzători, care și-au clădit companiile pornind de la zero, doresc să controleze tot ce mișcă în companiile lor și se poartă cu angajații de parcă aceștia ar fi roboți menși să le îndeplinească ordinele. Dar pe măsură ce companiile lor se extind iar problemele cu care se confruntă sînt mai complexe, acest mod de luare a deciziilor devine prea rigid, iar șeful devine o piedică. La fel ca guvernele, firmele trebuie să delege puterea specialiștilor și factorilor de decizie care sînt mai apropiați de sursele locale de informații. Unii experți în management din ziua de azi vorbesc ca și cum conceptele de descentralizare și transferul puterii către subordonați ar constitui ceva nou, dar firmele mari au transferat puterea către niveluri inferioare în mod constant de-a lungul ultimei sute de ani, după cum arată

Alfred Chandler, specialist în istoria economiei.⁴ Firmele mari, multisectoriale, precum General Motors și Du Pont Chemical, erau organizate ierarhic, și totuși relativ descentralizate în privința autorității manageriale în comparație, de pildă, cu o mică afacere de familie.

Problemele cu care se confruntă organizațiile mari, ierarhizate nu sînt simple și probabil că delegarea puterii și autorității în interiorul lor va continua. Apare însă atunci o altă problemă: coordonarea activităților tuturor participanților într-o organizație descentralizată, în care subordonații au obținut recent anumite responsabilități. O soluție ar putea fi piața, în care cumpărătorii și vînzătorii acționînd independent obțin rezultate eficiente fără control de la centru. Mania delocalizării care a cuprins economia americană în anii '90 reprezintă o încercare de a înlocui controlul ierarhic cu relațiile de piață. Dar schimbul de pe piață generează costuri de tranzacționare și, oricum, firmele nu-și pot organiza funcțiile esențiale ca pe niște piețe în care toată lumea se află în competiție cu toată lumea.

Cealaltă soluție a problemei coordonării organizațiilor cu un grad înalt de descentralizare este rețeaua, formă de ordine spontană care apare ca urmare a interacțiunilor între actorii descentralizați, fără să fi fost creată de vreo autoritate centralizată. Pentru ca rețelele să genereze într-adevăr ordinea, trebuie să se bazeze pe norme informale care înlocuiesc organizația formală — cu alte cuvinte, pe capitalul social.

Ascensiunea rețelei

Teoria clasică a firmei, prezentată de Ronald Coase în 1937, spune că ierarhiile există din cauza costurilor tranzacțiilor.⁵ Teoretic, o activitate complexă precum construcția de mașini ar putea fi realizată de firme mici, descentralizate, care încheie contracte între ele pentru producerea tuturor componentelor, companii diferite asigurînd proiectarea, integrarea sistemelor și marketingul. Motivul pentru care mașinile nu sînt produse astfel, ci de către firme

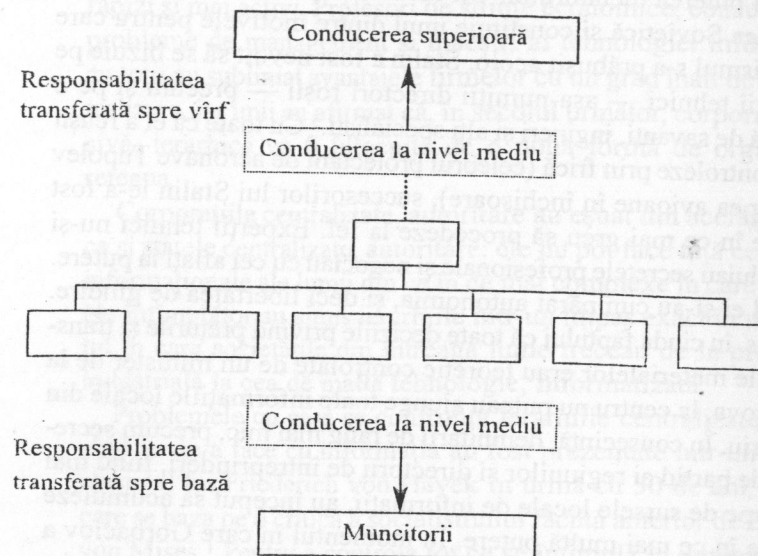
mamut, integrate pe verticală, este acela că toate costurile negocierilor, contractărilor și litigiilor implicate de delocalizare sînt mult mai ridicate decît costurilor impuse de aducerea acestor activități în interiorul întreprinderii, unde firma poate controla calitatea intrărilor și ieșirilor prin decizie managerială.⁶

S-a scris mult despre ascensiunea rețelei ca formă intermediară de organizare între piețele tradiționale și ierarhii, fiind considerată mai bine adaptată la progresul tehnologic decît organizațiile mari, ierarhizate.⁷ Thomas Malone și Joanne Yates au afirmat că apariția tehnologiei informației ieftine și omniprezente ar trebui să ducă la scăderea costurilor tranzacțiilor implicate în relațiile de piață, și astfel să reducă motivația de a crea ierarhii manageriale.⁸ Numeroși susținători ai revoluției informatice au privit Internetul nu numai ca pe o nouă și utilă tehnologie a comunicațiilor, ci și ca pe un vestitor al unei forme de organizare ne-ierarhice complet noi, perfect adaptată la cerințele unei lumi economice complexe, intens informatizată.

Multe dintre studiile influente privesc schimbarea care se petrece în termenii organizării formale. Organizația ierarhică clasică are formă piramidală. Figura 12.1 prezintă consecințele aplatizării organizației. Organizația aplatizată rămîne în cele din urmă o organizație centralizată și ierarhică; nu s-a schimbat decît numărul nivelurilor de conducere care se interpun între vîrf și bază. Organizațiile aplatizate conduc la un control mai bun; dacă funcționează corect, nu ar trebui să împovăreze conducerea superioară cu responsabilități care țin de nivelurile inferioare, ci să transfere autoritatea în jos, spre nivelurile inferioare ale organizației.

Sociologii au utilizat conceptul de rețele de multă vreme, și din cînd în cînd își exprimă iritarea că profesorii de management reinventează acum roata. Definiția rețelei utilizate în mod obișnuit de sociologi este însă extrem de largă și cuprinde atît piețele, cît și ierarhiile, în accepțiunea economiștilor.⁹ Există totuși o uimitoare lipsă de precizie în folosirea termenului *rețea* printre specialiștii în management. De regulă, prin rețele se înțelege altceva decît ierarhiile, dar nu e întotdeauna limpede prin ce diferă de

Figura 12.1.
Organizația aplatizată



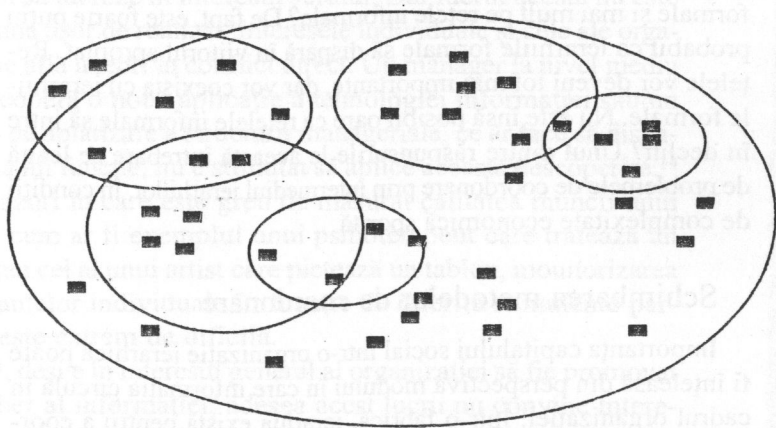
piețe. Malone nu a utilizat termenul *rețea* atunci cînd a vorbit despre declinul ierarhiilor; coordonarea era pusă pe seama mecanismelor clasice ale pieței.¹⁰ Unii consideră rețeaua ca o categorie formală de organizare în care nu există nici o sursă formală de autoritate suverană, în timp ce alții o privesc ca pe un set de relații informale sau alianțe între organizații, care pot fi ierarhice, dar care sînt legate între ele prin relații contractuale verticale. Grupurile *keiretsu* din Japonia, alianțele dintre micile afaceri de familie din centrul Italiei și relațiile dintre compania Boeing și furnizorii săi sînt de asemenea considerate a fi rețele.

Dacă privim rețeaua nu ca pe un tip de organizare formală, ci ca pe *capital social*, vom înțelege mult mai bine în ce constă cu adevărat funcția economică a unei rețele. Din această perspectivă, o rețea este o relație morală de încredere:

O rețea este un grup de agenți individuali care împărtășesc norme *informale* sau valori în afara celor necesare pentru tranzacțiile obișnuite de pe piață.

Normele și valorile cuprinse în această definiție se întind de la simpla normă a reciprocității împărtășită de doi prieteni, pînă la sistemele complexe de valori create de religiile instituționalizate. Organizațiile nonguvernamentale, precum Amnesty International și Organizația Națională a Femeilor, își coordonează acțiunile pe baza valorilor împărtășite. Ca și în cazul prietenilor sau aderenților unui cult religios, comportamentul membrilor organizațiilor nu se poate explica numai pe baza interesului personal. O societate precum Statele Unite se caracterizează printr-un set dens, și complex de rețele care se suprapun (vezi figura 12.2). Elipsa mare poate reprezenta Statele Unite luate în ansamblu, ai căror locuitori împărtășesc anumite valori politice privind libertatea și democrația.

Figura 12.2.
Rețelele multiple ale încrederii



Elipsa care iese din conturul elipsei mari poate reprezenta un grup de imigranți, cum e cel al americanilor de origine asiatică, grup ale cărui valori sînt unele în interiorul, iar altele în afara curen-

tului principal al culturii americane. Elipsele aflate în întregime înăuntrul elipsei mari pot reprezenta orice, de la secte religioase la firme avînd o cultură corporatistă puternică.

Sînt de remarcat două trăsături ale acestei definiții. O rețea se deosebește de o piață prin aceea că rețelele se definesc prin normele și valorile împărtășite. Aceasta înseamnă că schimburile economice din cadrul unei rețele sînt dirijate pe alt temei decît tranzacțiile pe o piață. Un jurist ar putea răspunde că și tranzacțiile de pe piață cer ca *anumite* norme să fie împărtășite (de exemplu, dorința de a alege schimbul în locul violenței), dar normele cerute de schimburile economice sînt minime. Schimburile pot avea loc între persoane care nu se cunosc sau care nu se simpatizează, sau care vorbesc limbi diferite; mai mult, schimburile se pot produce în deplin anonim, între agenți care nu ajung să se cunoască niciodată. Schimbul dintre membrii unei rețele este diferit. Normele comune le conferă un scop supraordonat care deformează relația de piață. Astfel, membrii aceleiași familii, ai Clubului Sierra* sau ai unei asociații etnice de înțajutorare, care împărtășesc aceleași norme, nu negociază unii cu alții la fel ca indivizii anonimi care se întîlnesc pe piață. Ei doresc mult mai mult să se implice și în schimburi reciproce, pe lîngă cele de pe piață — de exemplu, sînt gata să ofere beneficii fără să aștepte avantaje imediate în compensație. Deși se pot aștepta la recompense individuale pe termen lung, relația de schimb nu este simultană și nu depinde de un calcul exact al costurilor și beneficiilor, cum se întîmplă în cadrul tranzacțiilor de pe piață.

Pe de altă parte, o rețea se deosebește de o ierarhie, întrucît se bazează pe norme comune *informale*, nu pe o relație formală de autoritate. În acest sens, o rețea poate coexista cu o ierarhie formală. Nu e nevoie ca membrii unei ierarhii formale să împărtășească norme sau valori comune, în afara contractului salarial care le definește apartenența la ierarhie; peste organizațiile formale se pot suprapune însă rețele informale de diferite tipuri, bazate pe

* Organizație ecologistă americană cu peste 700 000 de membrii. (N.ed.)

întrajutorare, apartenența la un anume grup etnic sau pe o cultură corporatistă comună.

Cînd rețelele se suprapun la vîrfurile organizațiilor formale, rezultatele nu sînt neapărat benefice, ba pot chiar produce destule disfuncționalități în organizare. Sînt bine cunoscute rețelele foștilor colegi de școală și cele de întrajutorare, întemeiate pe legături de rudenie, clasă socială, prietenie, dragoste sau vreun alt factor. Membrii unei asemenea rețele au în comun norme și valori importante (mai ales reciprocitatea), pe care nu le împărtășesc cu alți membri ai organizației. Înăuntrul rețelei de întrajutorare informația circulă cu ușurință, dar granițele ei exterioare constituie o membrană prin care informația circulă mult mai greu. Astfel de rețele creează probleme în cadrul organizațiilor pentru că structura lor nu este limpede celor din afară, iar adesea ele subminează relațiile formale de autoritate. Apartenența la același grup etnic poate stimula încrederea și schimburile dintre membrii grupului, dar împiedică schimburile între membrii unor grupuri diferite. Atunci cînd un șef nu dorește să critice sau să concedieze un subaltern incompetent pentru că acesta este un protejat al său, un prieten sau o iubită, reciprocitatea rețelei devine un handicap evident.

Celălalt dezavantaj al rețelelor informale este relația inversă dintre forța valorilor sau normelor care unesc comunitatea (și deci gradul de coordonare la care ele pot ajunge) și deschiderea față de oameni, idei și influențe din afara rețelei. Apartenența la U.S. Marine Corps sau la Biserica Mormonă implică mult mai mult decît apartenența la o organizație formală. Membrii sînt socializați într-o cultură organizațională puternică și distinctă, care creează un grad înalt de solidaritate internă și potențial pentru activități coordonate. Pe de altă parte, distanța culturală între un ofițer de marină și un civil, sau între un mormon și un nemormon, este mult mai mare decît în cazul organizațiilor ai căror membri sînt mai puțin înrudiți în plan moral. Impermeabilitatea zidurilor care separă aceste grupuri de restul societății le poate face adesea să devină intolerante, endogame, greu adaptabile și refractare la nou. Pornind de la cercetările sociologului Mark Granovetter¹¹, s-a scris mult despre impor-

tanța „legăturilor slabe” pentru eficacitatea rețelelor de informații. Adesea, indivizii devianți aparținînd mai multor comunități sînt cei ce vin cu idei heterodoxe, necesare adaptării grupului la schimbările din jur.

Prin urmare, rețelele, privite ca relații etice informale, sînt asociate cu fenomene precum nepotismul, favoritismul, intoleranța, endogamia și aranjamentele personale subterane. În acest sens, rețelele sînt la fel de vechi ca înseși comunitățile umane, și în multe privințe ele au reprezentat cel mai important tip de relație socială în numeroase societăți premoderne. Într-un anume sens, multe dintre instituțiile pe care le asociem cu viața modernă, cum ar fi contractele, domnia legii, sistemul constituțional și separarea puterilor în stat, toate acestea au fost concepute pentru a contracara defectele relațiilor din rețelele informale. Din acest motiv Max Weber și alți cercetători ai modernității au afirmat că esența sa constă în înlocuirea autorității informale prin lege și instituții transparente.¹²

Așa stînd lucrurile, ce ne-ar putea face să credem că formele de organizare umană din viitor se vor baza mai puțin pe ierarhii formale și mai mult pe rețele informale? De fapt, este foarte puțin probabil ca ierarhiile formale să dispară în viitorul apropiat. Rețelele vor deveni tot mai importante, dar vor coexista cu ierarhiile formale. Nu este însă posibil oare ca rețelele informale să intre în declin? Unul dintre răspunsurile la această întrebare se leagă de problemele de coordonare prin intermediul ierarhiilor, în condiții de complexitate economică sporită.

Schimbarea metodelor de coordonare

Importanța capitalului social într-o organizație ierarhică poate fi înțeleasă din perspectiva modului în care informația circulă în cadrul organizației. Într-o fabrică, ierarhia există pentru a coordona fluxul resurselor materiale în procesul de producție. Dar, deși fluxul producției materiale este determinat de structura formală a autorității, în privința fluxului de informații lucrurile stau cu totul altfel. Informațiile sînt o marfă ciudată. Producerea lor poate fi extrem

de dificilă și costisitoare dar, o dată apărute, copierea lor e gratuită.¹³ Acest fapt e cu atât mai adevărat în epoca digitală, când o simplă comandă poate crea nenumărate copii ale unui fișier din calculator.

Aceasta înseamnă că, teoretic, orice informație generată în cadrul unei organizații trebuie să circule liber în toate celelalte părți ale organizației unde poate fi de folos. Din moment ce în principiu organizația deține drepturile asupra tuturor informațiilor generate de angajații săi, transferul informațiilor dintr-o parte a organizației în alta ar trebui să nu coste nimic.

Din păcate, informațiile nu circulă niciodată atât de liber în interiorul unei organizații pe cât ar dori șefii ei. Cauza o constituie faptul că organizațiile trebuie să delege autoritatea spre nivelurile inferioare ale ierarhiei. Aceasta creează ceea ce economiștii numesc *probleme între șefi și agenți*: agentul angajat de șef are planurile lui, care nu corespund întotdeauna cu ale șefului sau cu ale organizației în ansamblu. Mulți directori consideră că soluția este de a armoniza motivațiile individuale cu cele ale organizației, pentru ca agenții să lucreze în interesul șefului. Dar lucrul acesta nu este întotdeauna ușor de realizat. Interesele individuale și cele ale organizației se află uneori în conflict direct. Un manager la nivel mediu care descoperă o nouă aplicație a tehnologiei informației sau un nou plan de aplatizare a structurii manageriale, ce ar face să dispară propria lui funcție, nu e stimulat să aplice această descoperire.¹⁴ În alte cazuri în care este greu de măsurat calitatea muncii unui lucrător, cum ar fi exemplul unui psihoterapeut care tratează un pacient sau cel al unui artist care pictează un tablou, monitorizarea performanțelor individuale în funcție de diferite stimulente particulare este extrem de dificilă.

Astfel, deși e în interesul general al organizației să fie promovat fluxul liber al informației, adesea acest lucru nu convine intereselor individuale ale diferiților angajați din ierarhie. După cum se spune, informația înseamnă putere, iar dezvoltarea sau ascunderea de informații devine un mijloc important prin care diferiți indivizi dintr-o organizație încearcă să-și sporească puterea asupra

celorlalți. Oricine a lucrat într-o organizație ierarhică știe că se duce o luptă permanentă între superiori și subalterni, sau între filiale rivale, pentru controlul informațiilor.

Pe lângă problemele generate de relația șef-angajat, organizațiile ierarhice suferă și de alte neajunsuri legate de procesarea internă a informațiilor. Sînt bine cunoscute birocrațiile în care departamentul X nu știe ce face departamentul Y, aflat un etaj mai sus. Unele decizii necesită o mai bună monitorizare și generează astfel costuri interne de tranzacție pentru realizarea monitorizării. În alte cazuri, organizațiile hotărăsc că obligațiile legate de monitorizare sînt inutile, incorecte sau ineficiente.

Formalismul ierarhiilor poate de asemenea crea probleme atunci cînd avem de-a face cu informații complexe. Managementul unei organizații ierarhice impune de obicei elaborarea unui sistem de reguli formale și a unor proceduri standard de operare — esența birocrației în viziunea lui Weber. Regulile formale devin problematice atunci cînd deciziile trebuie luate pe baza unor informații complexe sau dificil de apreciat și evaluat. Pe piața muncii se recurge la publicitate și prezentarea de liste cu cerințele formale ale postului pentru echilibrarea raportului între cerere și ofertă în privința slujbelor simple, necalificate¹⁵; rețelele informale intervin atunci cînd universitățile sau firmele au nevoie de economiști sau softiști de mare clasă, pentru că talentul și capacitatea sînt mult mai greu de definit în termeni formali. Deciziile de ocupare a posturilor în universitățile americane se iau nu pe baza unor criterii formale detaliate, ci pe baza judecății subiective a celorlalți profesori titulari asupra calității activității candidatului.

În fine, ierarhiile pot fi mai puțin adaptabile. Sistemele formale de control sînt mult mai puțin flexibile decît cele informale; cînd condițiile din exterior se schimbă, aceasta se vede deseori mai bine la nivelurile inferioare ale organizației decît la cele superioare. Prin urmare, supercentralizarea poate fi o piedică în domeniile în care condițiile se schimbă rapid, cum este industria tehnologiei informațiilor.

Motivul pentru care rețelele, definite ca grupuri ce împărtășesc norme și valori informale, joacă un rol important este că ele asi-

gură canale alternative pentru fluxul informațional în interiorul unei organizații și către ea. De regulă, prietenii nu aduc în discuție drepturile de proprietate intelectuală atunci când își împărtășesc unii altora informații, ceea ce face să nu existe costuri de tranzacție. Astfel, prietenia înlesnește circulația liberă a informațiilor în cadrul organizației. De asemenea, prietenii nu pierd vremea făcându-și calcule cum să capete mai multă putere unul față de altul. Cineva de la marketing cunoaște pe cineva de la producție și îi vorbește în timpul pauzei de prînz despre reclamațiile clienților în legătură cu calitatea produselor, scurtcircuitînd astfel ierarhia formală și aducînd mai repede informațiile acolo unde e nevoie de ele. O cultură corporatistă îl înzestrează pe lucrător atît cu o identitate de grup, cît și cu una individuală, încurajînd eforturile îndreptate spre un scop al grupului, ceea ce, din nou, înlesnește circulația informației în interiorul organizației.

Capitalul social este de asemenea esențial în managementul întreprinderilor unde lucrează muncitori cu nivel înalt de calificare, a căror activitate presupune cunoștințe și procese complexe, difuze, imposibil de exprimat în cuvinte sau greu de comunicat. În general, organizațiile, de la universități la firme cu profil tehnic, contabil și de arhitectură, nu manageriază activitatea personalului specializat prin reguli de muncă detaliate și prin proceduri de operare standard. Majoritatea inginerilor softiști știu mult mai multe despre munca lor decît cei care îi conduc; numai ei pot face aprecieri competente privind propria productivitate. De obicei, șefii au încredere în astfel de angajați, considerîndu-i capabili să se conducă singuri, pe baza unor standarde profesionale internalizate. E de presupus ca un medic să nu facă nimic împotriva sănătății pacientului său, dacă e plătit suficient de bine; el a depus jurămîntul de a sluji interesele pacientului, nu propriile sale interese. Educația profesională este deci o sursă majoră de capital social în orice societate avansată din epoca informației și asigură baza organizării descentralizate, aplatizate.

Capitalul social joacă un rol important în anumite sectoare și forme de producție complexă tocmai pentru că schimburile între-

meiate pe norme informale evită costurile tranzacțiilor interne ale organizațiilor ierarhice mari, precum și costurile tranzacțiilor externe în condiții de piață neprielnice. Nevoia de schimburi informale, bazate pe norme, devine tot mai mare pe măsură ce bunurile și serviciile devin tot mai complexe, mai dificil de evaluat și mai diferențiate. Importanța crescîndă a capitalului social e ilustrată, între altele, în tranziția de la producția întemeiată pe un nivel scăzut al încrederii la cea bazată pe un nivel ridicat al încrederii.

De la producția bazată pe încredere scăzută la cea bazată pe înaltă încredere

Întreprinderea tipică pentru începutul secolului XX, ilustrată de uriașele uzine ale lui Henry Ford, era o organizație ierarhică ce se caracteriza printr-un grad înalt de formalism. Cu alte cuvinte, era o mare diviziune a muncii condusă și controlată prin intermediul unei ierarhii centralizate, birocratice, care stabilea numeroase reguli formale de comportament al membrilor organizației. Principiile managementului științific, așa cum au fost formulate de economistul Frederick Winslow Taylor și aplicate de Ford, conțineau premisa implicită că informațiile manageriale puteau fi deținute de un cerc restrîns și că o organizație ar fi mai eficient condusă dacă informațiile ar rămîne doar în posesia ierarhiei manageriale a „gulerelor albe“, decît dacă ar fi răspîndite în întreaga organizație.

Într-un astfel de sistem nu era nevoie de încredere, capital social sau norme sociale informale: fiecărui muncitor i se spunea unde îi era locul, cum să-și miște brațele și picioarele, cînd să facă pauze și, în general, nu se aștepta din partea lui să dea dovadă de creativitate sau să-și spună părerea. Muncitorii erau motivați prin stimulente pur individuale, fie că era vorba de recompense, fie că era vorba de penalizări, și puteau fi lesne înlocuiți. Reacționînd la acest sistem prin sindicate, forța de muncă a „gulerelor albastre“ a cerut garanții formale ale drepturilor ei și specificații cît mai restrînse privind îndatoririle — de aici rezultînd ascensiunea sindicalismului

care își exercita controlul asupra locurilor de muncă, precum și contracte de muncă groase cât cărțile de telefon.¹⁶

Taylorismul a constituit un mijloc eficient — poate singurul — de coordonare a activităților forței de muncă fără pregătire superioară din industrie. În primele două decenii ale secolului, jumătate din muncitorii lui Ford făceau parte din prima generație de imigranți și nu vorbeau englezește, iar în 1950, 80% dintre ei nu aveau studii medii.¹⁷ Dar taylorismul s-a confruntat cu toate problemele organizațiilor mari, ierarhice, caracterizate prin lentoare în luarea deciziilor, reguli de muncă rigide și incapacitate de a se adapta la condiții noi.

Trecerea de la o organizație ierarhică, condusă după principii tayloriste, la una aplatizată sau de tip rețea presupune ca funcția de coordonare să nu mai fie realizată prin reguli birocratice formale, ci prin norme sociale informale. Autoritatea nu dispare într-o organizație aplatizată sau de tip rețea, ci este internalizată astfel încât să permită auto-organizarea și auto-conducerea. O fabrică de automobile de dimensiuni modeste sau cu o producție care se adaptează rapid cererii este un exemplu de organizație aplatizată, din epoca post-fordistă. În termenii autorității formale, multe dintre funcțiile îndeplinite înainte de managerii de nivel mediu sînt acum preluate de muncitorii de la linia de montaj, care acționează în echipe. Forța de muncă de la baza organizației este cea care se ocupă cu planificarea de zi cu zi, pregătirea utilajelor, disciplina muncii și controlul calității.

Gradul în care puterea s-a deplasat din vîrf spre straturile de jos ale organizației este ilustrat de faimoasa frînă aflată la fiecare punct de lucru de pe linia de montaj Takaoka a firmei Toyota, care permite oricărui muncitor să oprească întreaga linie de montaj dacă observă vreo neregulă în procesul de producție. Frîna reprezintă ceea ce specialiștii în teoria jocurilor numesc un veto individual, prin care fiecare actor poate sabota eforturile întregului grup. Acest tip de autoritate poate fi delegat fără probleme numai în anumite condiții: muncitorii trebuie să aibă pregătirea necesară pentru a putea prelua îndatoririle de conducere îndeplinite înainte de mana-

gerii de nivel mediu și trebuie să aibă simțul răspunderii de a-și folosi puterea pentru interesele colective și nu pentru cele personale. Asemenea autoritate nu poate fi introdusă într-un loc unde relațiile muncitori-manageri au fost otrăvite. Cu alte cuvinte, întreprinderea de tip post-fordist pretinde un grad mai înalt de încredere și de capital social decît întreprinderea de tip taylorist, cu regulile ei de muncă amănunțite.

După cum au arătat mai multe studii¹⁸, în întreprinderile mici din industria de automobile productivitatea a crescut simțitor, concomitent cu îmbunătățirea calității produselor. Motivul e că prelucrarea informațiilor locale se face mult mai aproape de sursă: dacă o componentă nu se potrivește, muncitorul care trebuie s-o fixeze pe șasiu are atît autoritatea, cît și motivația să se ocupe de rezolvarea problemei, în loc să lase informația să se piardă călătorind în sus și-n jos de-a lungul ierarhiei manageriale.

Regiunile și rețelele sociale

Există și un alt exemplu în care capitalul social este esențial în introducerea unei organizări aplatizate sau de tip rețea: industria americană a tehnologiei informației. La prima vedere, Silicon Valley* ar putea părea un sector al economiei americane în care nivelul încrederii și cel al capitalului social sînt scăzute, unde mai degrabă competiția decît cooperarea constituie norma, iar eficiența este rezultatul întîlnirii pe piețe impersonale a factorilor raționali care măresc la maximum profitul, așa cum apare în descrierile economiștilor neoclasici. Firmele sînt numeroase, mici și se desprind în permanență unele din altele; apar și dispar ca urmare a unei concurențe acerbe. Locurile de muncă sînt nesigure, de slujbe pe viață sau de loialitate față de o anumită companie nu s-a auzit nicio dată. Caracterul relativ dezordonat al industriei tehnologiei informației, la care se adaugă piețele de capital de risc bine dezvoltate, permit un grad înalt de individualism antreprenorial.

* Silicon Valley (Valea siliciului) — regiune celebră pentru rolul jucat în tehnologia informației. (N.ed.)

Limitele spontaneității și caracterul inevitabil al ierarhiei

Constatăm deci că există un număr mare de exemple convingătoare în care normele sociale au fost generate spontan printr-un proces rațional de negociere. Putem de asemenea observa că normele informale și auto-organizarea joacă un rol esențial, rol ce ar putea deveni și mai important, în întreprinderile de înaltă tehnologie, caracteristice pentru societatea informatizată. Întrebarea care se naște este în ce măsură asemenea soluții ale ordinii spontane pot fi aplicate la problemele acțiunii colective. Mulți dintre juriștii și economiștii de orientare libertariană au crezut că soluțiile ierarhice pot fi înlocuite cu cele date de ordinea spontană. Exemplul clasic care se potrivește aici destul de bine, este comerțul cu credite pentru prevenirea poluării ca alternativă la reglementările oficiale privind calitatea aerului, concept pe care negociatorii americani au încercat să-l prezinte colegilor lor mai puțin înclinați spre disoluția autorității statului, la summit-ul de la Kyoto, din 1997, pe tema încălzirii Terrei. Mai mult, unii au sugerat să se înființeze piețe pentru organe umane și pentru nou-născuți. Unde se oprește ordinea spontană, pentru ca ierarhia să se reafirme?

Care sînt limitele ordinii spontane?

Studiile lui Elinor Ostrom și ale altor cercetători arată limpede că ordinea spontană apare numai în anumite condiții bine definite, iar în multe împrejurări fie nu reușește să se materializeze, fie conduce la situații defavorabile societății în ansamblu. Ostrom prezintă numeroase exemple în care încercările de a stabili norme pentru exploatarea resurselor comune s-au soldat cu eșecuri.¹ Por-

nind de la condițiile pe care Elinor Ostrom le consideră necesare pentru auto-organizare, putem prezenta cîteva din motivele pentru care societățile nu vor reuși întotdeauna să-și rezolve problemele apelînd la soluțiile ordinii spontane.

Dimensiune

În *Logica acțiunii colective*, Mancur Olson a arătat că problema profitorului devine tot mai gravă pe măsură ce dimensiunile grupului cresc, pentru că devine tot mai greu de urmărit comportamentul fiecărui individ. Cadrele medicale de la un cabinet particular sau partenerii dintr-o firmă de avocatură vor ști probabil dacă vreunul dintre ei nu-și face datoria; acest lucru nu mai e valabil într-o fabrică cu 10 000 de muncitori. Profitorii au constituit o problemă generală în fosta URSS și în alte țări socialiste, pentru că majoritatea cetățenilor lucrau în fabrici sau instituții uriașe, iar toate plățile și beneficiile erau asigurate ca un bun public. Diferitele mecanisme biologice specializate în detectarea escrocilor, descrise în capitolele anterioare, sînt optime pentru dimensiunile grupurilor din societățile de vînători-culegători, grupuri care nu cuprindeau mai mult de 50-100 de oameni. În acest tip de cerc social, birfa este forma ideală de control social. Informațiile despre cei demni de încredere, cinstiți, leneși sau manifest egoiști sînt imediat răspîndite printr-o rețea informală, iar monitorizarea o face grupul însuși, fără a recurge la serviciile unor agenți specializați. Atunci cînd grupurile depășesc aceste dimensiuni, sistemul începe să nu mai funcționeze. Devin greu de asociat diferite chipuri cu anumite reputații; monitorizarea și aplicarea de constrîngeri încep să fie tot mai costisitoare și depind de economii la scară mare ce conduc la desemnarea unor membri ai grupului pentru a se specializa în aceste activități. Este momentul istoric în care poliția, tribunalele și alte instrumente ale autorității ierarhice formale trebuie să intre în joc. Tehnologia informațiilor care se răspîndesc pretutindeni ne poate pune la dispoziție date despre un cerc mai larg de reputații, în cele din urmă însă dorința de intimitate va limita informațiile accesibile.

Limitări

Pentru ca ordinea spontană să apară, este important să se impună limitări clare în privința apartenenței la grup. Dacă oamenii pot intra și părăsi un grup când au ei chef, sau dacă nu se știe precis cine este membru al grupului (și deci cine are dreptul să se bucure de resursele comune ale acestuia), oamenii vor fi în mai mică măsură stimulați să se preocupe de reputațiile lor. Aceasta explică, între altele, de ce rata infracțiunilor e mai mare iar capitalul social mai scăzut în cartierele în care populația nu e stabilă, cum sînt cele care suferă transformări economice rapide sau cele aflate lângă gări sau stații de autobuz.² Pentru că nimeni nu știe precis cine locuiește în cartier, sînt imposibil de stabilit standarde ale comunității.

Interacțiuni repetate

Axelrod a arătat că iterația era cheia pentru soluția problemei dilemei prizonierului și cheia ordinii spontane. Multe dintre comunitățile studiate de Elinor Ostrom, care și-au rezolvat problemele privind resursele comunitare, sînt dintre cele tradiționale, lipsite de mobilitate socială sau de contacte cu lumea exterioară, cum ar fi locuitorii satelor de la munte, cultivatorii de orez și pescarii. Oamenii se preocupă de reputația lor numai dacă știu că vor continua să aibă de-a face unul cu altul pentru o perioadă mai lungă. Un articol dintr-un ziar descria creșterea în popularitate a localității Cancun din Mexic ca destinație a studenților dornici de petreceri în timpul vacanței de primăvară. În barurile și discotecile din Cancun tineri și tinere se lăsă pradă bețiilor și promiscuității sexuale, ceea ce n-ar îndrăzni să facă acasă. După cum spunea o tînără: „Îți faci de cap pentru că știi că n-ai să-i mai vezi niciodată pe acei oameni.”³

Norme prealabile stabilind o cultură comună

Stabilirea unor norme de cooperare presupune adesea existența unui set de norme prealabile, împărtășite de membrii grupului.

În exemplul „melcilor fără casă” din capitolul 8, cultura acestora își datora existența percepției lor comune că sînt cu toții funcționari guvernamentali inofensivi care au motive să aibă încredere unul în altul. Negocierea regulilor de împărțire a unei resurse comune cere cel puțin ca participanții să vorbească același limbaj. O cultură asigură un vocabular comun, alcătuit nu numai din cuvinte, ci și din gesturi, expresii și obiceiuri personale care semnalează intențiile. Cultura completează biologia, ajutîndu-i pe oameni să-i deosebească pe cooperanți, de escroci, precum și prin transmiterea regulilor de comportament care fac previzibile acțiunile în cadrul unei comunități. Oamenii sînt mult mai înclinați să ceară pedepsirea semenilor devianți care au încălcat regulile propriei culturi decît pe cele ale altei culturi. Invers, noile norme de cooperare sînt mult mai greu de creat dincolo de granițele culturale. Comunicarea este săracă; oamenii pot confunda tăcerea cu un semn de dispreț sau ostilitate, cînd, în realitate, nu aceasta a fost intenția. În cazuri extreme (de exemplu în Bosnia), grupurile culturale se definesc prin opoziția violentă față de celelalte.

Rolul culturii ca sursă de informații pentru rezolvarea problemelor dilemei prizonierului explică de ce, în societăți multietnice precum Statele Unite, spiritul întreprinzător se poate exprima atît de ușor în cadrul unui grup etnic. Normele fundamentale adoptate de diferitele culturi de pe glob se deosebesc enorm în privința a ceea ce am numit anterior raza de încredere.⁴ Există anumite culturi (cum este cea din sudul Italiei) care nu încurajează cooperarea, întrucît se bazează pe reguli de genul „să n-ai încredere decît în rudele cele mai apropiate și să profiți de toți ceilalți înainte să aibă ei prilejul să profite de tine”⁵. Pe de altă parte, alte sisteme morale precum puritanismul, au încurajat comportamentul cinstit în cadrul unor categorii mai largi de oameni ce nu se înrudesc.⁶ Existența regulilor culturale care încurajează încrederea între oameni necunoscuți explică de ce pentru un grup de coloniști puritani ajunși în New England nu ar fi fost greu să stabilească relații de cooperare reciprocă. Mai greu de înțeles este de ce grupurile cu un grad scăzut de încredere, precum sicilienii, sînt la rîndul lor

încălnate să se organizeze în comunități etnice și să facă afaceri cu cei de aceeași etnie, atunci cînd se mută în Statele Unite. Ar fi mult mai logic ca un italian din sud să devină clientul unui negustor yankeu de încredere decît al unui membru al propriei sale comunități.

Desigur, în mare măsură răspunsul se leagă de faptul că negustorul yankeu nu vrea să aibă de-a face cu un sicilian în care nu se poate avea încredere (așa îl vede el), iar aici există într-adevăr o îndelungată istorie a prejudecăților etnice care explică apariția enclavelor etnice. Dar, independent de comportamentul negustorului yankeu, faptul că italienii din sud și yankeii împărtășesc, fiecare în parte, normele culturale specifice grupului lor etnic le conferă avantaje suplimentare pentru înțelegerea comportamentului celor de aceeași origine cu ei. Cu alte cuvinte, deși numărul relativ de oameni demni de încredere poate fi mai mare printre yankei decît printre sicilieni, diferența este doar relativă. Din nici un grup etnic nu lipsesc escrocii, mincinoșii sau oportuniștii. (Să ne amintim afirmația anterioară că toate populațiile umane sînt amestecuri de îngeri și demoni.) Atît yankeul cît și sicilianul trebuie să fie în stare să deosebească demonii de oamenii cinstiți și demni de încredere. Cultura fiecărui grup etnic îi ajută pe membrii acestuia să înțeleagă caracterul altor oameni și le oferă o rețea socială prin care pot fi distribuite și prelucrate aceste informații. Astfel, chiar dacă în medie e mai puțin probabil ca un sicilian să aibă un comportament care să inspire încredere decît un yankeu, el are totuși șanse mai mari să detecteze oportunismul printre tovarășii lui sicilieni decît printre taciturnii yankei.

Putere și justiție

Următorul factor care limitează eficacitatea soluțiilor ordinii spontane la dilemele cooperării se leagă de problemele puterii și justiției. Normele sociale informale pot deseori reflecta capacitatea unui grup de a domina un alt grup datorită superioarei sale bogății, puteri, forțe culturale sau înzestrări intelectuale, ori de-a

dreptul prin violență și coerciție. Normele care justifică sclavia sînt un exemplu. Mulți vor susține că asemenea norme nu constituie rezultatele unei negocieri voluntare, și deci nu pot fi considerate spontane. Dar mare parte dintre aceste norme au fost mai voluntare decît se crede de obicei. În Grecia și Roma antică oamenii nu doreau să fie sclavi, dar credeau în legitimitatea instituției sclaviei și își acceptau soarta de sclavi dacă ajungeau prizonieri în urma unui război. Multe femei din societățile tradiționale își acceptă, ba chiar își proclamă poziția inferioară față de bărbați; deși norma care legitima patriarhatul probabil că se baza pe coerciție, ea nu a fost privită întotdeauna ca fiind coercitivă.

Cu alte cuvinte, anumite norme sociale pot fi considerate nedrepte, deși ele sînt acceptate de bunăvoie de către comunitățile care le aplică. A judeca dacă normele sînt intrinsec drepte sau nedrepte e în afara competenței oricărei științe sociale. Dilema cu care s-a confruntat filozofia secolului XX este concluzia că *nu există* îndreptățire pentru a face asemenea judecăți: relativismul cultural și diferitele curente postmoderne susțin, pe baze epistemologice, că nici un set de alternative culturale nu poate fi considerat mai bun sau mai rău decît altul. Formele libertariene ale liberalismului sfîrșesc adesea prin a face afirmații asemănătoare: nu există justificări pentru preferințe, și oricum nu există o sursă ierarhică de autoritate care să spună cuiva cu îndreptățire că preferința sa e greșită, cu condiția ca, în urmărirea scopurilor sale, să nu intre în conflict cu alții, care își urmăresc la rîndul lor propriile scopuri.⁷ Deși spațiul nu ne permite să adîncim acest subiect, e momentul să spunem că au fost găsite o mulțime de temeiuri serioase pe baza cărora oamenii au susținut că există norme universale privind binele și răul, norme care trebuie să se aplice indiferent ce cred indivizii sau comunitățile care împărtășesc norme contrare.⁸ Dacă așa ar sta lucrurile, am avea temeiul să afirmăm că normele care apar spontan în cadrul unei anume comunități sînt greșite sau nedrepte.

Problema legată de momentul în care autoritatea ierarhică trebuie să intervină pentru a corecta efectele spontaneității în interesul dreptății și al echității constituie tema discordiei istorice care

a separat Stînga de Dreapta. Creșterea autorității ierarhiei raționale — „big government“ în jargon american — a fost determinată înainte de toate de perceperea necesității de a îndrepta o mulțime de abuzuri sociale — sclavia, legile lui Jim Crow*, exploatarea muncii copiilor, piețe nereglementate și instabile, condiții nesigure de muncă, publicitatea înșelătoare și așa mai departe. Începînd cu Revoluția franceză, s-a abuzat enorm de autoritatea statului în numele unor concepte abstracte de justiție socială. Chiar dacă am lăsa deoparte cazurile extreme precum Rusia lui Stalin sau China lui Mao, capacitatea politicii publice de a-și atinge obiectivele fără a da naștere unor consecințe involuntare sau contraproductive a fost pe drept cuvînt pusă sub semnul întrebării pornind de la experiența americană din secolul XX. Cu toate acestea, necesitatea intervenției ierarhice în circumstanțe adecvate nu poate fi respinsă din motive de principiu. Cu excepția ultralibertarienilor, majoritatea oamenilor sînt de acord că intervenția statului este deseori necesară pentru a rezolva o serie de probleme care sînt grave sub aspect moral și nu pot fi soluționate pe cale spontană.

Lipsa de transparență

O normă informală care a apărut în urma interacțiunilor repetate ale indivizilor dintr-o comunitate va fi inevitabil lipsită de transparență, mai ales cînd e privită din exterior. Acest lucru poate avea o mulțime de consecințe neplăcute. În cadrul comunității, indivizii pot fi sancționați pe nedrept pentru că nu au înțeles norma, pot fi acuzați fără temei sau pot primi pedepse exagerate. Normele tind să apară în comunități stabile, închise, iar de aici rezultă că străinii vor fi priviți cu neîncredere și vor fi integrați în comunitate mai greu decît în cazul în care ordinea ar fi rezultatul domniei legii formale, stricte. Se știe că este mult mai ușor să te muți într-un oraș mare, anonim, decît într-un orașel în care toată lumea cunoaște pe toată lumea. Poate că orașelul e mai prietenos, pe de

* Legi datînd din secolul XIX care au blocat accesul populației de culoare la locuri de muncă și în locuri publice. (N. ed.)

altă parte însă e înțesat cu o mulțime de reguli și norme nescrise pe care străinii ajung să le înțeleagă abia după mulți ani.

Lipsa de transparență a normelor informale servește adesea la mascarea faptului că acestea își au originea în relațiile involuntare de putere. Oare deferența pe care o manifestă oamenii din clasele inferioare față de cei din clasele superioare ține de o înțelegere voluntară sau este o reminiscență a dominației violente a celor suspuși asupra celorlalți? Filmul *Rămășițele zilei* (ecranizarea romanului omonim de Kazuo Ishiguro) prezintă un majordom englez, interpretat de Anthony Hopkins, care și-a dedicat întreaga viață slujirii unui stăpîn ce în final se dovedește a fi nebun și simpatizant nazist. Tragedia poveștii se leagă de concluzia majordomului că viața lui — al cărei sens credea că e dat de codul slujirii stăpînului — a fost în realitate irosită. Din moment ce originile celor mai complicate norme informale se pierd în negura timpului, deseori știm prea puțin despre interesele care au fost servite și cele care au fost sacrificate prin crearea și perpetuarea normelor.

Persistența opțiunilor greșite

Chiar dacă se întîmplă să apară norme nedrepte, ineficiente sau contraproductive, am putea crede că ele ar trebui să dispară spontan tocmai pentru că nu servesc interesele comunităților care le-au adoptat. Studiile juridice și economice conțin deseori ipoteza evoluționistă explicită conform căreia ceea ce supraviețuiește reprezintă într-un anume sens adaptarea și că există deci de-a lungul timpului o „evoluție spre eficiență“. Altfel spus, firmele se află în competiție, iar cele slabe dau faliment; legile și instituțiile se află în competiție în cadrul societății, iar cele prost adaptate sînt eliminate; societățile se află în competiție între ele și sînt selecționate pe baza rezultatelor superioare.⁹

Cu toate acestea, normele dăunătoare, ineficiente sau contraproductive se pot menține de-a lungul multor generații într-un sistem social prin influența tradiției, socializării și ritualurilor. *Alegerea cărării bătute* e o sintagmă la modă care semnifică dependența

relațiilor sociale curente de istorie și tradiție. Metafora pe care se întemeiază e cea a unei cărări ce șerpuiește prin pădure, ale cărei meandre și ocoluri reflectă dificultățile și restricțiile cu care au fost confrunțați cei ce au deschis-o, cum ar fi vadurile râurilor sau lupii amenințatori din adâncul pădurii. Dacă această cărare ar fi fost deschisă mai târziu, ar fi avut un traseu mai puțin sinuos, datorită unei mai bune tehnologii de construcție a drumurilor sau a defrișării pădurilor, dar investițiile din trecut în cărarea deja existentă fac să fie mai puțin costisitor să rămâi cu vechiul drum.¹⁰ De exemplu, Colegiul Electorilor, care alege în ultimă instanță pe președintele Statelor Unite, probabil că n-ar mai exista dacă astăzi constituția ar fi rescrisă, dar nimeni nu face efortul de a-l aboli.

Tradițiile joacă un rol esențial în înțelegerea normelor pentru că adesea oamenii acționează conform obiceiului, mai degrabă decât pe baza a ceva care să semene cu o alegere rațională. Chiar dacă normele sociale au fost create prin negocieri raționale sau opțiuni deliberate, ele sînt transmise generațiilor următoare printr-un proces de socializare, care este în fond deprinderea oamenilor cu anumite tipare de comportament. Întrucît multe norme sociale așază interesele pe termen lung deasupra celor pe termen scurt, sau pe cele de grup deasupra celor individuale, aceste norme sînt adesea nedorite și apăsătoare pentru cei obligați să le respecte. După cum subliniază și Aristotel în *Etica*, virtutea morală, spre deosebire de cea intelectuală, se însușește prin deprindere și repetare, astfel încît acțiunile care fuseseră inițial neplăcute devin în cele din urmă plăcute sau măcar mai puțin neplăcute. Educația morală nu este un exercițiu cognitiv în care oamenilor li se arată că propriul lor interes e de fapt încorporat într-o normă. Este mai curînd un tip de deprindere în care preferințele individuale sînt modelate pentru a sprijini comportamentul virtuos. Desigur, această înseamnă că o deprindere socială, odată însușită, nu poate fi schimbată atît de lesne ca o idee sau o convingere ce pot fi discreditate pe baza unei simple informații.

Socializarea este întărită de ritualizare. Ritualurile servesc la atașarea indivizilor de comunități prin formarea unor tipare com-

portamentale ce se transmit generațiilor următoare. Majoritatea ritualurilor pot părea arbitrare și fără sens din punctul de vedere al unei opțiuni raționale, dar în ele se poate investi enorm pe plan sentimental; întreruperea sau modificarea lor pune sub semnul întrebării integritatea comunității care se sprijină pe ele și din acest motiv orice schimbare e întâmpinată cu o opoziție înverșunată. Existența monarhiei britanice nu are nici un sens din punctul de vedere al principiilor democratice pe care se bazează politica britanică de astăzi. Dimpotrivă, monarhia are efectul negativ de a consolida stratificarea societății britanice și pune sîngele nobil mai presus de merit. Probabil că, dacă n-ar exista ritualurile legate de monarhie și sentimentele investite în ele, monarhia ar dispărea peste noapte.

Influența unor opțiuni inițiale greșite este adesea amplificată enorm de un fenomen cunoscut de economiști sub numele de „beneficiu sporit”. În condiții favorabile, a avea un anume lucru conduce la producerea în cantități și mai mari a acelui lucru — ca un efect de *feedback* amplificat. Un exemplu în acest sens este coada păunului. Începînd cu Darwin, biologii evoluționiști au presupus că aceasta este rezultatul selecției sexuale: masculii și femelele aflați în competiție cu membrii aceleiași sex, într-o interacțiune fără sfîrșit. Biologii susțin că e posibil ca un accident să fi stat la originea dezvoltării cozii păunului. Dintr-un motiv necunoscut, unele femele au început să prefere masculii cu cozi minunat colorate. Aceasta a creat o situație de „beneficiu sporit”: întrucît unele femele doreau să se împerecheze cu masculi cu cozi țipător colorate, și alte femele îi alegeau tot pe aceiași masculi pentru ca puii lor să-și găsească mai ușor parteneri. Cu cît existau mai multe femele din prima categorie, care preferau asemenea masculi, cu atît erau mai puternic stimulate femelele din a doua categorie să procedeze la fel, ca într-o reacție în lanț.

La fel stau lucrurile și în cazul instituțiilor umane: multe dintre ele există nu pentru că sînt eficiente sau bine adaptate condițiilor, ci pur și simplu pentru că au eliminat variante alternative într-un stadiu incipient de dezvoltare. În timp, diferențele foarte mici, mai

degrabă arbitrar, pot fi amplificate pînă devin enorme. Opțiunea firmei Microsoft pentru sistemele de operare DOS și Windows în detrimentul sistemelor CP/M sau OS2 a fost citată de economiști drept un exemplu de „beneficiu sporit” care duce la eliminarea unei opțiuni anterioare. Sistemul de operare Microsoft nu era superior față de concurenți din punct de vedere tehnologic, dar baza sa largă de instalare i-a stimulat pe utilizatori să-l adopte pentru a folosi și a împărți între ei mai multe aplicații.¹¹

Toți acești factori explică de ce comunitățile nu sînt în stare să-și creeze de la bun început norme de cooperare, de ce astfel de norme, chiar dacă au fost create, pot fi nedrepte și de ce normele nedrepte sau contraproductive pot rezista multă vreme. Aceasta înseamnă că ordinea spontană nu va reprezenta niciodată ordine *per se* în vreo societate. E nevoie în plus de autoritatea ierarhică rațională, sub forma guvernului și a legilor scrise. Norma socială care legitima sclavia în sudul Americii, înainte de războiul de secesiune, n-a putut fi îndreptată prin mijloace spontane, evoluționiste — cel puțin nu într-un interval de timp îndreptățit din punct de vedere moral — ci a trebuit să fie curmată decisiv pe calea armelor, abolirea sclaviei fiind impusă prin mijloace autoritare asupra unui grup de oameni care se împotriveau. Autoritatea statului sub forma legii scrise va fi întotdeauna o completare și o corectare necesare ordinii extinse a cooperării umane, după cum subliniază și Hayek.¹²

Deficiențele rețelelor

Rețeaua este varianta contemporană, corporatistă a organizării spontane. Unii vizionari precum Manuel Castells, autorul cărții *Ascensiunea societății rețelei* (*The Rise of Network Society*), au declarat că ne apropiem de o tranziție de amploare de la ierarhia autoritară la rețele și alte structuri de putere radical democratizate. Din motive lesne de înțeles, viziunea unei lumi corporatiste în care deciziile se iau pe baza voluntariatului și egalitarismului este cît se poate de atrăgătoare și corespunde utopiei libertariene

a celor care ar prefera să vadă puterea guvernului înlocuită complet de către comunitatea voluntară și constrîngerile internalizate. Acest impuls egalitar explică extraordinara popularitate a metaforelor inspirate din biologie în discursurile despre organizare, în care controlul de sus în jos, newtonian, mecanic e privit defavorabil, iar auto-organizarea organică de jos în sus e privită favorabil.

Putem afirma că rețelele vor deveni mai importante în lumea tehnologică a viitorului, în același timp însă trebuie să recunoaștem că există cel puțin trei motive pentru care ierarhia va rămîne o componentă necesară a organizării în viitorul previzibil. În primul rînd, nu ne putem încrede prea mult în existența rețelelor și a capitalului social pe care se bazează, iar acolo unde ele nu există s-ar putea ca ierarhia să fie singura formă de organizare posibilă. În al doilea rînd, ierarhia este adesea necesară din punct de vedere funcțional pentru ca organizațiile să-și poată atinge obiectivele. Și, în al treilea rînd, prin firea lor oamenilor le *place* să se organizeze ierarhic.

După cum am văzut, rețelele sînt pur și simplu o formă de capital social în care oamenii sînt legați unul de altul prin norme și valori comune, pe lîngă legăturile economice. Într-o oarecare măsură, companiile pot crea capital social deprinzîndu-și angajații cu anumite valori pe care să le împărtășească. Dar deseori acesta este un proces îndelungat și costisitor și, în orice caz, firmele individuale nu pot crea legăturile sociale care să-i apropie pe angajații lor de cei ai altor companii. Pentru aceasta ele trebuie să se bazeze pe capitalul social din societatea mai largă din jurul lor, capital ce poate exista sau nu. Este mai probabil să apară rețele auto-organizate atunci cînd oamenii din ansamblul societății au alte instituții comunitare puternice și nu sînt separați prin clivaje de clasă, etnice, religioase, rasiale sau de alt tip.

Un exemplu ne este furnizat de industria automobilului. Cînd firmele japoneze producătoare de automobile precum Toyota și Nissan au început să construiască fabrici în America de Nord pentru a evita opoziția politică la importurile lor, în general ele s-au ferit de Michigan și de alte regiuni unde se construiau automo-

bile și în care mișcarea sindicală avea o tradiție puternică. Pentru aceste firme, mult mai important decât costurile ridicate ale salariilor sindicaliștilor era faptul ca unele comunități americane cu o îndelungată tradiție sindicală n-ar fi fost prea încântate de managementul descentralizat specific producției mici. Nu numai că în uzinele cu producție mică este nevoie de o mult mai mare flexibilitate a regulamentelor, dar e nevoie și de o comunicare între conducere și angajați în ambele sensuri, precum și de crearea sentimentului că fac cu toții parte dintr-o întreprindere comună. De aceea uzinele japoneze au sfârșit prin a se stabili în regiuni rurale din Ohio, Kentucky și Tennessee. Comunitățile de aici erau mai puțin atrase de mișcarea sindicală și aveau acel caracter specific micilor orașe care predomină în mare parte din Japonia. Nu știu dacă unui asemenea producător de automobile i-a trecut vreodată prin minte să construiască o fabrică în Sicilia sau în altă zonă din sudul Italiei unde încrederea între oameni este scăzută, dar există motive întemeiate să credem că aceasta n-ar fi o bună investiție. Auto-organizarea nu e posibilă chiar oriunde.

Constructorii americani de automobile care au dorit să profite de capitalul social au fost siliți să facă investiții serioase pentru a-l crea, întrucât ei au dat dovadă de mult mai puțină flexibilitate în alegerea locului unde să-și construiască uzinele în America de Nord decât concurenții lor japonezi. Firma Ford, după ce s-a confruntat cu o criză gravă și o reducere a producției prin anii '70, a trecut rapid la metode mai eficiente de producție de serie mică în anii '80. Ford a înțeles că, din moment ce nu putea să ignore sindicatele, a trebuit să le coopteze asumându-și efortul pe termen lung de a crea o relație de încredere cu muncitorii. Firma Ford a desemnat un prim-vicepreședinte care să colaboreze strâns cu șeful sindicatului din industria automobilului United Auto Workers (UAW) și a elaborat o strategie generală de a nu negocia cu furnizorii de componente care nu acordă atenție sindicatelor. În 1997, compania a refuzat să achiziționeze componente de la firma Johnson Controls, care în acel moment se afla în conflict violent cu UAW din cauza grevelor și întreruperii producției.¹³ Această atitu-

dine i-a înfuriat pe cei de la Johnson Controls, dar strategia a fost mai târziu răsplătită, Ford ne confruntându-se cu greve și putând să-și pună în aplicare fără probleme planul de producție în serie mică.

General Motors, dimpotrivă, a introdus o organizare flexibilă a producției fără să înțeleagă că pentru reușita sa era esențial capitalul social. Nu a făcut suficiente eforturi spre a câștiga încrederea UAW, desemnând un funcționar de rang inferior să se ocupe de relațiile cu muncitorii. Acest tip de producție, implicând livrări rapide, depinde în mod critic de încredere și cooperare; dacă o componentă nu e livrată la timp, întârzierile se propagă în întregul sistem. În 1996 și 1998, General Motors a fost afectată de două greve costisitoare, declanșate de sindicaliștii UAW dintr-o uzină și care s-au extins rapid la toate filialele din America de Nord ale firmei. Greva din 1998 a dus la pierderi de 1,6 miliarde de dolari.

În concluzie, firmele japoneze din America au folosit capitalul social existent în comunitățile unde și-au construit uzinele; Ford a făcut mari investiții pentru a crea capital social acolo unde la început era foarte puțin; iar General Motors n-a înțeles de la început importanța capitalului social și a plătit scump.

În absența capitalului social, organizarea ierarhică își are rostul ei și este probabil *singura* cale de a organiza o societate în care nivelul încrederii este scăzut. Taylorismul clasic nu cere să existe încredere între muncitori și manageri. Cere doar ca muncitorii de la baza ierarhiei să respecte regulile formale. Muncitorii sînt motivați numai prin recompense și penalizări; Taylor a fost unul dintre adepții sistemului plății în acord pentru stimularea producției. Nu există motive pentru care muncitorii să-și internalizeze obiectivele organizației sau să-și privească șefii ca pe membrii unei familii mai mari. La un nivel inferior de înzestrare și educație, centralizarea ierarhică garantează că muncitorii n-au nevoie să gîndească cu propriile lor capete. Taylorismul a fost folosit foarte eficient de conducătorii sovietici în perioada industrializării forțate din anii '30 și '40, cînd țaranii erau scoși din gospodării și îngrămădiți în fabrici și uzine uriașe. În acel moment nu exista alternativă: stalinismul și teroarea atomizaseră societatea sovietică,

tăind legăturile orizontale dintre oameni și distrugând orice urmă de încredere socială.

O dată cu creșterea exigențelor privind educația și a nivelurilor de pregătire în economiile din ziua de azi, precum cea a Statelor Unite, numărul sectoarelor implicând o organizare tayloristă va scădea. O parte a forței de muncă va rămâne totuși dificil de educat, iar numeroasele clivaje sociale, etnice, de clasă, sex sau rasă vor împiedica — chiar și în rîndul muncitorilor cu înaltă calificare — răspîndirea normelor comune care sînt baza capitalului social. Aceasta face ca organizarea ierarhică să fie în continuare un important mijloc de coordonare.

Al doilea motiv pentru care organizarea ierarhică e puțin probabil să dispară nu se leagă de forța de muncă necalificată din industriile în declin, ci de companiile cele mai avansate din tehnologia de vîrf. Există o mulțime de situații în care controlul ierarhic funcționează mult mai eficient decît managementul descentralizat. Deși o rețea poate fi mult mai inovatoare atunci cînd adună mai multe minți pentru a decide asupra unor probleme delicate, uneori fermitatea ierarhiei centralizate este absolut esențială.

Să luăm în considerare exemplul unei acțiuni precum debarcarea în Normandia din iunie 1944. Pentru a păstra secretul și elementul surpriză, comandamentul aliaților a trebuit să impună controale stricte asupra mișcărilor de trupe și informațiilor; pentru a se asigura că trupele au ajuns pe plaja potrivită la momentul potrivit, era nevoie de un control dictatorial asupra distribuirii resurselor. Organizațiile centralizate pot acționa mult mai rapid decît rețelele, care sînt ținute în loc de modul de adoptare a deciziilor bazat pe consens. Să presupunem că germanii ar fi aflat de planurile de debarcare pe 4 iunie și ar fi început să deplaseze trupe spre Normandia. Dacă ați fi fost în locul lui Eisenhower, ați fi preferat ca armatele aliaților să fie comandate, în acel moment, de o ierarhie sau de o rețea? În cadrul unui experiment privind modul de adoptare a deciziilor într-o rețea, persoanelor dintr-o sală li s-a permis să piloteze un avion virtual votînd dacă acesta să fie îndreptat în sus, în jos, sau lateral.¹⁴ Experimentul a arătat că, după un anume

proces de învățare, mulțimea de oameni a reușit să piloteze avionul cu succes, în ciuda faptului că nici unul dintre indivizi nu deținea controlul asupra avionului. Acesta a fost un exemplu impresionant de coordonare în rețea, dar bănuiesc că majoritatea oamenilor ar prefera să-și riște viața într-un Boeing 747 condus de un singur pilot competent.

Coordonarea în rețea poate fi de asemenea extrem de riscantă. Unul dintre marile avantaje ale rețelelor constă în faptul că multe persoane sau subunități apropiate de sursele locale de informații inovează, experimentează și își asumă riscuri în permanență. Dar acest avantaj poate deveni un mare neajuns atunci cînd o companie îi încredințează unui singur individ de rang inferior autoritatea de a „paria în numele firmei“. De fapt, exact acest lucru s-a întîmplat cu venerabila bancă de investiții britanică Barings, cînd i-a permis unui agent de bursă de 29 de ani din Singapore pe nume Nicholas Leeson să riște o sumă atît de mare din capitalul firmei, încît să submineze de unul singur o instituție veche de 234 de ani. Firmele mai norocoase decît Barings, care reușesc să supraviețuiască unor decizii proaste ale angajaților de rang inferior, impun rapid noi forme de control ierarhic asupra subordonaților, pentru a împiedica repetarea unor dezastre asemănătoare.

De fapt, obsesia descentralizării, a aplatizării organizațiilor, și a rețelelor, care a cuprins cercurile manageriale din America în anii '90, ia deseori forma unei naive reinventări a roții. Firme cu un nivel înalt de descentralizare, care conferă angajaților de rang inferior mari puteri de decizie, au existat și în trecut și au eșuat. Unul dintre exemple este uriașă firmă de comerț Sears, care, în anii '30 și '40, sub conducerea lui Robert E. Wood, a delegat mare parte din putere vicepreședinților din teritoriu și șefilor depozitelor locale. Logica era aceeași ca și acum: șeful unui depozit din Tallahassee știe mult mai bine decît un director din sediul central al firmei de la Chicago ce mărfuri să pună în vînzare pe piața locală. Rezultatul a fost că acești șefi mărunți au început să-și urmărească propriile interese, care deseori nu coincideau cu cele ale companiei în ansamblu — ca în cazul unor șefi de ateliere de reparații auto

din anii '70, care au adus prejudicii reputației firmei Sears, cunoscută prin servicii de încredere, prin adoptarea unei tactici de ademnire și deturmare a clientelei.¹⁵

În organizațiile descentralizate disfuncțiile iau deseori forma „tribalismului“, în care preocuparea de câpății a unei secții e mai curînd să întrecă o altă secție decît să învingă un concurent extern. Ceva asemănător s-a întîmplat companiei Ford în anii '50, cînd două facțiuni din interiorul companiei au ajuns la un conflict legat de marketingul pentru modelul Continental Mark II. O facțiune dorea să folosească prilejul pentru a atrage atenția familiilor cu venituri mari asupra mașinilor Ford și a crește vânzările unei întregi game de automobile; cealaltă facțiune a blocat dezvoltarea unui model cu patru uși din motive de economie și a subminat astfel întreaga strategie.¹⁶

În absența unor controale manageriale formale, o firmă îi poate împiedica pe cei lipsiți de scrupule să provoace daune dacă îi face să-și însușească un cod de comportament acceptabil. Cu alte cuvinte, doar capitalul social poate ține sub control aceste probleme în cadrul unei organizații cu un grad înalt de descentralizare a autorității. Aceasta se poate realiza, și de regulă e realizată, prin instrucțiuni sau prin verificarea calității morale a viitorilor angajați, dar asemenea investiție în capitalul social presupune adesea costuri ridicate. Mai mult, tribalismul care afectează companiile descentralizate nu este rezultatul necinstei sau al lipsei de educație, ci consecința zelului exagerat cu care se urmăresc obiectivele unei subunități în detrimentul organizației în ansamblu. Normele informale ce controlează comportamentul într-o organizație descentralizată pot ajunge la un echilibru optim între flexibilitate și risc, dar succesul nu e garantat. Cînd riscurile sînt prea mari, controlul formal devine necesar.

Paradoxal, organizarea ierarhică este deseori necesară spre a crea tocmai capitalul social de care e nevoie pentru buna funcționare a organizațiilor aplatizate și rețelelor — ceea ce numim *calitate de conducător* și *carismă*. Aceste concepte sînt cunoscute sociologilor și politologilor, dar străine economiștilor. Numeroasele

studii despre organizare și birocrație au recunoscut întotdeauna că organizațiile posedă structuri formale și informale și au subliniat importanța celor din urmă pentru buna funcționare a celor dintîi. Cel mai adesea, ethosul informal care conduce o anumită organizație se învață din exemple. Ca și în viața politică, marii lideri sînt cei care reușesc să-i determine pe oameni să se comporte într-un anumit mod prin puterea personalității lor și prin exemplul personal. Expertul în management Edgar Schein prezintă numeroase exemple mărunte privind felul în care conducătorii pot modela culturile corporațiilor: să iasă din birouri și să se alăture în pauza de masă muncitorilor, să se supună acelorași riscuri ca și muncitorii sau să ocolească ierarhia corporației pentru a ajunge direct la muncitori.¹⁷ În cele mai eficiente instituții guvernamentale, precum U.S. Forest Service (Ministerul silviculturii) sau F.B.I. condus de J. Edgar Hoover, au existat culturi informale modelate, adesea împotriva unor reacții adverse, de personalitățile puternice ale conducătorilor.¹⁸ Prin definiție, rețelele sînt lipsite de conducători; exemplele și normele trebuie să apară de la nivelurile inferioare. Dacă normele care creează capital social nu sînt prezente de la început, organizației descentralizate îi va fi mult mai greu să le genereze din interior decît uneia structurată ierarhic și aflată sub conducerea unui lider puternic.

Homo hierarchicus

Există un ultim motiv pentru care ierarhia nu va dispărea prea curînd din organizațiile moderne: *prin natura lor* oamenilor le place să se organizeze ierarhic — sau, mai precis, cei aflați în vîrfurile ierarhiilor sînt atît de încîntați de recunoașterea statutului lor social, încît această sursă de fericire trece înaintea banilor și a bunăstării materiale. Cei aflați la baza ierarhiilor sînt mult mai puțin încîntați, dar de regulă nu au de ales. Oricum, există destule ierarhii răspîndite în societățile moderne, așa încît, măcar în cadrul uneia dintre ele, majoritatea oamenilor pot ajunge undeva pe la mijloc sau în partea ei superioară. Oricum, ceea ce displace oamenilor nu

e ierarhia în principiu, ci acele ierarhii în care nu ajung decât la nivelurile inferioare. Cei mai radicali egalitariști care au reușit să ajungă la putere, cum au fost revoluționarii francezi, bolșevici și chinezi, au reușit în scurt timp să instituie propriile lor structuri sociale, diferite de cele vechi, dar nu mai puțin ierarhice, în care secretarul de partid, și nu regele sau magnatul finanțelor, se afla în fruntea țării. Astăzi nu apreciem oamenii după arborele lor genealogic; ar fi ciudat să alegem pe cineva ca neurochirurg pe baza faptului că e nepotul unui neurochirurg. Dar ierarhia talentului și a capacității nu este mai puțin stratificată. Majorității oamenilor nu le-ar trece prin minte să așeze un neurochirurg pe același plan cu portarul spitalului și să-i considere pe amândoi „cadre medicale” — neurochirurgul însuși ar fi cel mai puțin înclinat să gîndească astfel.

Competiția pentru un statut în cadrul ierarhiilor caracterizează mare parte din regnul animal, și în special pe rudele noastre apropiate, primatele. Majoritatea ierarhiilor din lumea animală apar în urma selecției sexuale, procesul în care masculii concurează pentru a avea succes la femele. Cimpanzeii luptă pentru statutul de mascul dominant, iar acest impuls este adînc înrădăcinat în sistemul lor nervos. Cimpanzeii „simt cum le crește nivelul serotoninei” cînd ajung să conducă o ierarhie.¹⁹ În cadrul unui experiment, cercetătorii au reușit să crească și să scadă gradul de dominare al diferitelor maimuțe într-o ierarhie prin dozarea nivelului de serotonină din creierul lor.²⁰ Medicamentul antidepresiv Prozac își face efectul prin modificarea receptivității creierului față de serotonină.

La oameni, lupta pentru obținerea unui statut este în mod similar întipărită în psihic. Dorința de recunoaștere — a statutului cuiva, a statutului zeilor săi, a țării, a poporului, a națiunii, a ideilor sale etc. — este forța motrice principală a vieții politice.²¹ Sentimentul de mîndrie se naște atunci cînd se recunoaște că un om are statutul adecvat, în timp ce mînia e generată de nerecunoaștere. Aceste sentimente sînt intrinsec sociale: atunci cînd cineva e cuprins de mînie din cauza lipsei recunoașterii, nu dorește vreun obiect exterior trupului, ci dovada unei stări mentale — recunoașterea — din

partea unei alte conștiințe subiective. Deseori se întîmplă ca mînia să-i determine pe oameni să săvîrșescă fapte care în mod evident contravin propriului lor interes material, cum ar fi războaiele purtate pentru recunoașterea identității naționale sau religioase, duellurile, implicarea în războaie violente sau procesele care durează luni de zile pînă cînd ucigașul soției sau fiului celui în cauză este pedepsit.

Nu încapă îndoială că lupta pentru obținerea unui statut social și recunoașterea acestuia reprezintă factori importanți și în viața economică. Multe dintre țelurile economice — satisfacerea unor „preferințe” prin achiziționarea de bunuri materiale — nu sînt motivate atît prin dorința de consum, cît prin nevoia de ceea ce economistul Robert Frank numește „bunuri de poziție” — poziția cuiva în raport cu alții în ierarhia socială. Acest aspect e bine surprins de Adam Smith care scrie în *Teoria sentimentelor morale* că cei bogați aleargă după bogății nu din nevoie, care de obicei e modestă, ci pentru că „omul bogat se fălește cu bogățiile lui” și „simte că acestea atrag în mod firesc atenția lumii asupra sa”.²²

Importanța statutului în viața de azi e ilustrată de mai multe fenomene. Robert Frank observă faptul că, în corporațiile americane, diferențele dintre salarii sînt mai mici decît dacă muncitorii ar fi plătiți, așa cum prevede teoria economică, strict după productivitatea lor marginală.²³ Motivul este că, dacă angajații cu salarii mari sînt recompensați parțial prin statutul pe care îl dețin — un birou mai bine amplasat, un loc de parcare în apropierea porții sau plăcuța pe care scrie vicepreședinte —, angajații de rang modest trebuie recompensați prin bani pentru faptul că au un statut inferior.

Poate că dovada cea mai convingătoare că în viața economică esențial e statutul, și nu bogăția, o constituie faptul că sondajele de opinie repetate arată că oamenii se consideră cu atît mai fericiți cu cît sînt mai bogați în raport cu alți oameni. Pe scara veniturilor, primii 20 la sută se consideră mai fericiți decît cei din următoarea cincime și așa mai departe, pînă la oamenii din ultima cincime, care se consideră cel mai puțin fericiți. Deși aceasta pare să arate

că fericirea se cumpără cu bani, Frank observă faptul că rezultatele sondajelor au fost *întotdeauna* aceleași, începînd cu primele sondaje din anii '40, cînd oamenii care făceau parte din cincimea celor mai bogați nu erau, în termeni absoluți, mai bogați decît cei cu venituri mijlocii din anii '90. Mai mult, oamenii cei mai bogați din țările foarte sărace se consideră la rîndul lor a fi cei mai fericiți, deși cu greu s-ar încadra în clasa de mijloc din Statele Unite.²⁴ Toate acestea arată că fericirea e legată nu de venitul absolut, ci de cel relativ și că mulțumirea pe care o aduc banii, după cum spune Smith, ține de măsura în care cel bogat se poate „făli“ cu bogățiile lui.

Din moment ce oamenii urmăresc mai degrabă statutul social decît bunurile materiale, ei participă mai curînd la un joc de sumă nulă decît la un joc de sumă pozitivă. Statutul social înalt se poate atinge numai în detrimentul altei persoane. În competițiile de sumă nulă, multe din remediile tradiționale recomandate de științele economice neoclasice, cum ar fi concurența nereglementată de pe piață, nu mai funcționează. Competițiile pentru statut conduc deseori la pierderi uriașe la nivelul profitului social, căci părțile aflate în competiție urmăresc cu orice preț să se întrecă una pe alta. Ca să nu rămîi mai prejos decît vecinii, îți cumperi un BMW de lux; ei răspund cumpărînd un Rolls Royce. Poziția ta relativă nu s-a schimbat, dar două companii producătoare de mașini de lux au pus mîna pe o mare parte din averea ta și a vecinilor. În asemenea situații, adesea este mai bine fie să nu intri în competiție (ca în acordurile privind cursa înarmărilor, care încearcă să găsească soluții la un joc de sumă nulă asemănător), fie să existe un arbitru care să fixeze limite competiției.

A ne imagina o lume a viitorului aplatizată, în rețea, neierarhică, e totuna cu a ne închipui o lume din care politica a dispărut. Acest vis libertarian — care s-a întîmplat să fie împărtășit și de mulți dintre cei ce au luptat pentru respectarea drepturilor omului în Europa de Est înainte de căderea Zidului Berlinului — nu e mai realist decît visul socialist în care politica devine totul sau decît visul feminist radical în care, într-un anume sens, bărbații încetează să

mai fie bărbați.²⁵ Probabil că fiecare generație încearcă să redefinească granița care separă politica de societatea civilă și de piață. Astăzi, granița a fost ștearsă de guvern. Funcții ce înainte erau considerate ca ținînd de politică au fost redat societății civile și pieței prin privatizare și slăbirea constrîngerilor. În mod similar, la nivelul corporațiilor, puterea și autoritatea au fost delegate, descentralizate, transferate și împărțite. Dar granița dintre viața politică și cea socială nu va dispărea niciodată: ordinea socială — fie la nivelul societății în ansamblu, fie la nivelul organizațiilor — va proveni întotdeauna atît din surse ierarhice, cît și din surse spontane.

Dincolo de Grota 76

„Ducă-se dracului cu toții, în afară de Grota 76.“
 Imnul Grotei 76

din comedia lui Mel Brooks
Omul în vîrstă de 2000 de ani

Prin natura lor, oamenii sînt ființe sociale care au anumite capacități înnăscute de a rezolva problemele cooperării sociale și de a inventa reguli morale care să limiteze opțiunile individuale. Nu e nevoie să fie îndemnați pentru a crea ordine; o vor face pur și simplu urmărindu-și scopurile personale de zi cu zi și interacționînd cu alți oameni. Muzicantul din Hameln*, care îi conduce pe copiii din Hameln într-o altă țară, probabil că nu va asista la autodistrugerea acestor copii într-un proces violent ca în *Împăratul Muștelor*** (dacă nu cumva există o mare disproporție a sexelor și în ipoteza că muzicianul din Hameln nu are ambiții politice). E mai probabil că acei copii, amintindu-și cîteva din tradițiile culturale ale părinților, vor crea altele, nu foarte diferite. Noul lor univers social va avea un sistem de înrudire, proprietate privată, un sistem de schimb de bunuri, ierarhii sociale și o mulțime de alte norme care să constrîngă comportamentul indivizilor. Cîntecul, corectitudinea, respectarea angajamentelor și diferite forme de reciprocitate vor fi în general respectate și prețuite, cel puțin în principiu, de aproape toată lumea. Va exista și necinste, vor exista și

* Eroul legendei medievale germane *Der Rattenfänger von Hameln* (*Ade-mentorul din Hameln*). Invadat de șobolani, orașul Hameln e salvat de un muzician care, cîntînd din fluier, îi atrage pe șobolani în apele riului Wesser și îi înecă. Dar, pentru că nu primește răsplata cuvenită, se răzbună ademenind cu sunetul fluierului pe copiii din Hameln și dispare cu ei în măruntăile pămîntului. Reapare în Transilvania, unde fondează o colonie. Originile legendei se află în Cruciada copiilor și în colonizarea Ardealului de către sași. (N. ed.)

** Roman de William Golding. (N. ed.)

infracțiuni și alte forme de comportament deviant, precum și mecanisme comunitare pentru a le preveni. Fără prea multă îndrumare, copiii vor împărți lumea în oameni buni și oameni răi. Se vor simți foarte solidari cu cei din cadrul comunității și prudenți, mergînd chiar pînă la ostilitate, cu cei din afara ei. Ei, copiii lor și copiii copiilor lor vor vorbi la nesfîrșit despre cine e rău și cine e bun, cine s-a ținut de promisiuni și cine a trădat, cine a dovedit și cine n-a dovedit tărie de caracter. Întreg acest folclor va sta la baza moralității obișnuite — întîlnită în familie, între prieteni și vecini — care este sursa capitalului social.

Repet, copiii din Hameln vor crea spontan toate aceste reguli fără ajutorul vreunui profet care să le transmită cuvîntul lui Dumnezeu și fără aportul vreunui legiuitor care să instaureze o guvernare. Ei vor face toate acestea pentru că sînt ființe umane, adică, prin natura lor, animale morale înzestrate cu suficientă rațiune pentru a elabora reguli culturale care le permit să trăiască împreună.

Dacă moralitatea obișnuită este, într-o oarecare măsură, înnăscută și reprezintă rezultatul interacțiunii umane spontane, ce element lipsește din această imagine? Care anume este contribuția profetului și a legiuitorului la ceea ce am putea numi Noul Hameln? În ce fel trebuie completată ordinea spontană cu aceste forme ierarhice ale autorității?

În primă instanță, elementul care lipsește este dimensiunea. Copiii din Hameln și urmașii lor vor trăi într-o colonie mică, de vreo 50–100 de oameni, în anumite privințe nu foarte diferită de colonia de cimpanzei din Arnhem. Majoritatea membrilor coloniei vor fi înrudiți în diferite grade; într-adevăr, va fi greu să nu ai de-a face cu rude, dacă nu cumva Noul Hameln se ciocnește de o altă colonie. Deși organizat ierarhic, Noul Hameln va fi relativ egalitarist, fără prea mari diferențe între conducători și supuși. Dar nu va fi în stare să construiască un oraș sau să creeze toate acele elemente specifice vieții citadine. Nu va exista diviziunea muncii, nici piața impersonală, nici economia la scară mare sau garantarea legală a drepturilor de proprietate, deci nu vor exista nici investiții pe termen lung și aproape nici un fel de diversitate culturală. Nu

vor exista capodopere — nici artiști ca Michelangelo sau Bach — întrucît apariția lor a depins în mod esențial de marile surplusuri realizate de societățile agricole bine organizate. Nu vor exista nici piramidele, nici Partenonul și în mod sigur nu se va înălța vreun palat precum cel de la Versailles. La fel stau lucrurile și în privința romanelor, cercetării științifice, bibliotecilor, spitalelor. Deși, în principiu, copiii din Hameln le-ar putea avea, aceasta nu se va întîmpla pentru că tribul lor, auto-organizat și egalitar, va rămîne puțin numeros și prea înglodat în sărăcie pentru a se mai ocupa de altceva decît de supraviețuirea de la o zi la alta.

Cu alte cuvinte, diferitele mecanisme biologice prezentate în detaliu în capitolele 8, 9 și 10, precum selecția pe bază de înrudire și altruismul reciproc, pot explica sociabilitatea în societățile primitive, pînă la nivelul familiilor, triburilor și altor forme de sociabilitate specifică grupurilor umane mici. Mecanismele non-biologice de auto-organizare prezentate în capitolele 11 și 12 pot explica regulile sociale care guvernează grupurile ceva mai numeroase, cu cîteva sute sau chiar mii de membri. Aceste mecanisme explică și apariția ordinii spontane pe o scară mai largă în societățile în care există deja o formă de conducere și domnia legii. Dar, atunci cînd grupurile spontane ajung să fie prea numeroase, diverse probleme legate de bunurile obștești (de pildă, cine negociază regulile, cine îi supraveghează pe escroci sau cine impune normele) devin de nerezolvat.

Lista concepută de Elinor Ostrom și conținînd regulile privind resursele comunitare constituie cultura cu „c” mic — reguli mărunte pentru comunități mici, pe care în general nu le asociem sistemelor culturale mari și importante. Lucrările pe tema ordinii spontane nu pot explica apariția normelor în cadrul grupurilor numeroase — națiuni, grupuri etno-lingvistice sau civilizații. Cultura cu „C” mare — fie ea islamică, hindusă, confucianistă sau creștină — nu are rădăcini spontane.

Mai există și o problemă morală. Moralitatea comună este compatibilă cu imoralitatea șocantă ce există la nivelurile superioare de organizare socială, ba chiar este o precondiție a ei. O gloată

dezorganizată, individualistă nu poate declanșa un genocid sistematic, cum a fost masacrarea chiaburilor de către sovietici în timpul colectivizării din anii '30. Soldații sudiști ai Confederației, care și-au dat viețile pentru menținerea sclaviei, sau germanii care au provocat Holocaustul au dovedit adesea însușiri precum integritatea, curajul și loialitatea față de propriile comunități. Mai ales germanii sînt cunoscuți ca adepți fanatici ai ordinii, ei refuzînd să traverseze strada pe roșu chiar și atunci cînd conduceau plutonul de prizonieri spre lagărele de concentrare. Dar acea moralitate comună care-l face pe individ să refuze să încalce o regulă de circulație contribuie, la un nivel social superior, la comiterea celor mai abominabile crime. Dorința noastră de a plăcea și a fi respectați, de a ne conforma, îi determină pe oameni să execute ordinele cele mai brutale atunci cînd se află prinși în plasa unui sistem politic rău. Simțul moral, la nivel general uman, ne îndeamnă să încălcăm norme față de care sîntem profund atașați, precum loialitatea și reciprocitatea față de grupul nostru.¹ Marile conflicte morale ale vremii noastre nu s-au declanșat din lipsa moralității comune, ci mai degrabă din tendința comunităților umane de a se autodefini într-un mod îngust, pe baza rasei, religiei, apartenenței la un grup etnic, sau a unei alte caracteristici subiective, și de a lupta pînă la capăt pentru ele cu alte comunități ce se definesc în mod diferit.

Legiuitorii sînt necesari pentru a instaura guvernări ce permit crearea unor comunități vaste și transformarea ordinii sociale în ordine politică. Oamenii merg mai departe decît orice alt animal în crearea ierarhiilor de ordin secund și terț, care unesc familiile în triburi și ginți, triburile în uniuni de triburi, iar, în cele din urmă, toate unitățile sociale subordonate într-o comunitate politică sau un stat.² Este posibil ca, după cum afirmă politologul Roger Masters, statul să aibă origini biologice.³ Aristotel susține că omul este în chip natural nu un animal social, ci unul *politic*. El își întemeiază afirmația pe faptul că pretutindeni oamenii trăiesc în comunități politice, cu excepția unui mic număr de comunități izolate de tipul Noului Hameln. Oamenii nu se mulțumesc doar cu legături sociale

date de familie, prieteni, vecini, biserici, asociații de voluntari etc.; ei vor să *conducă*, să-i domine pe ceilalți și să capete recunoaștere pentru modul în care modelează comunitățile prin intermediul ierarhiilor.

Ierarhia este necesară pentru a corecta defectele și limitele ordinii spontane. Cel puțin ea satisface interese de ordin obștesc precum apărarea și protejarea drepturilor de proprietate. În afară de aceasta însă, ordinea politică ajută la crearea ordinii sociale pe cel puțin trei căi. În primul rând creează norme directe prin legislație. Maxima „nu poți da legi în privința moralității” este numai parțial adevărată; statele nu-i pot obliga pe indivizi să respecte norme ce violează instinctele naturale sau interesele esențiale. Pot însă făuri norme informale, ceea ce au și făcut de-a lungul istoriei. Lovitura fatală dată segregăției legislative din Statele Unite prin legea drepturilor civile și cea electorală din anii '60 a fost decisivă pentru schimbarea normelor populare privind aspectele rasiale.

A doua cale prin care ordinea politică instituie ordine socială o reprezintă crearea condițiilor pentru un schimb pașnic pe piețe, ceea ce conduce la extinderea ordinii spontane generate de piețe mult dincolo de granițele comunităților tradiționale. Înarmați cu drepturile de proprietate, cei ce cumpără și cei ce vînd pot interacționa la distanțe mari, fiind încredințați că, în cazul în care sînt înșelați, legea îi apără; se pot face investiții al căror beneficiu e așteptat într-un viitor îndepărtat. În absența statului și a dreptului de proprietate, comerțul și mai ales investițiile rămîn la cote scăzute; e drept că schimbul în natură are loc chiar și în zonele de război, acolo unde ordinea politică a fost distrusă. Dar fără îndoială că nimic din ce ține de lumea economică modernă nu poate fi închipuit în absența statului.

În fine, politica generează ordine socială prin calitățile și farmecul personal al conducătorilor. Am observat mai sus că, în cadrul corporațiilor, indivizii pot deseori influența obiceiurile și obiectivele organizațiilor lor. Afirmatia rămîne valabilă și în politică. Însușirile cerute pentru a crea ordine politică se deosebesc de cele

necesare producerii ordinii sociale. Calitățile de care trebuie să dea dovadă copiii din Hameln sînt cele pe care le-am asociat cu capitalul social: cinstea, respectarea cuvîntului dat, reciprocitatea etc. Deși ele sînt importante și pentru ordinea politică, aceasta din urmă pretinde și alte însușiri, mai rare, cum ar fi curajul, îndrăzneala, diplomația și imaginația politică. Oamenii de stat, de la Solon și Lycurg pînă la Petru cel Mare și Abraham Lincoln, au făcut mai mult decît să codifice normele răspîndite în jurul lor. Ei au contribuit la ceea ce Machiavelli numea „noi rînduieli și ordini” în viața politică prin forța caracterului și a exemplului lor personal. Modestia de care a dat dovadă George Washington în funcția de președinte al Statelor Unite, refuzul înaltelor titluri onorifice și dorința lui de a se retrage după două mandate de președinte, în cînda rugămintilor multor concetățeni ai săi de a deveni președinte pe viață, cu prerogative aproape regale, a creat precedente decisive pentru conduita următorilor președinți americani, aleși în mod democratic.

Religia ierarhică s-a aflat de multe ori în slujba politicii, confundîndu-se practic cu aceasta în calitate de mijloc ierarhic de construire a coalițiilor de ordin secund și terț, de la ginți la imperii. În mare parte din istoria omenirii n-a existat o despărțire netă între autoritatea ierarhică a statului și autoritatea ierarhică religioasă. Regele și marele preot și-au exercitat dominația asupra aceluiași domeniu și deseori erau una și aceeași persoană. Religia legitimă conducerea politică: doctrina lui Confucius susținea mandarinii din China, shintoismul promova cultul împăratului în Japonia, iar regii europeni domneau prin drept divin. Hinduismul, creștinismul și islamul s-au folosit din plin de puterea statului pentru a-și răspîndi și impune doctrinele, deseori prin forța armelor. *Cuius regio, eius religio**.

Cele mai vaste comunități umane care depășesc granițele statelor sînt de natură religioasă. Multe dintre ele își au obîrșia în

* Conform păcii confesionale de la Augsburg (1555), supușii urmau să adopte credința principilor lor. (N. ed.)

aşa-numita „epocă axială“, iar cele mai multe au izvorât din învăţăturile unor oameni — Confucius, Cristos, Buddha, Mahomed, Calvin — sau din grupuri relativ restrânse. Deşi autoritatea ierarhică a religiei organizate nu e necesară pentru generarea regulilor morale comune, ea a avut o însemnătate istorică decisivă în apariţia civilizaţiilor. Marile civilizaţii (islamică, iudaică, creştină, indiană şi confucianistă) — ale căror graniţe reprezintă încă, în opinia lui Samuel Huntington, zonele fierbinţi în politica mondială — sînt de natură religioasă.⁴

Există şi o altă cale prin care religia ierarhică a jucat un rol important în făurirea normelor morale. Nici predispoziţia noastră biologică favorizînd cooperarea socială, nici acel tip de ordine spontană la care putem ajunge prin negocieri descentralizate nu vor conduce vreodată la universalism moral — altfel spus, la reguli morale care să se aplice tuturor oamenilor în calitate de fiinţe umane şi pe care se întemeiază noţiunile curenţe precum egalitatea între oameni şi drepturile omului. În cele din urmă, ordinea naturală şi cea spontană nu fac decît să accentueze egoismul grupurilor mici şi au ca rezultat o rază de încredere mică. Ele generează însuşiri curenţe, precum cinstea şi reciprocitatea, şi conduc către ierarhie şi ordine doar în cadrul comunităţilor relativ mici în care sînt acceptate. Rezultatul lor este ceea ce Mel Brooks ar numi moralitatea Grotei 76: toţi cei din afara grotei se pot duce dracului. Cei din afară sînt consideraţi ţinte ale agresiunii comunităţii, la fel ca victimele cimpanzeilor de la Gombe.

Poate părea ciudat să punem pe seama religiei ierarhice ruperea barierei dintre comunităţile umane, întrucît asociem de obicei fervoarea religioasă cu violenţa comunitară. Conflictele religioase dintre protestanţii şi catolicii din Irlanda de Nord, dintre musulmanii şi ortodocşii în Bosnia, dintre hinduşii şi tamili în Sri Lanka se află permanent în centrul atenţiei. Dar dacă privim istoria dintr-o perspectivă mai largă, constatăm că religia a jucat un rol esenţial în creşterea razei de încredere în societăţile umane. Concurenţa şi cooperarea sînt strîns împletite în evoluţia umană: asigurăm ordinea internă în comunitatea noastră pentru a putea concura în

condiţii mai bune cu alte comunităţi. Dar comunităţile s-au mărit întruna, depăşind nivelul familiei, al tribului, depăşind cu mult nivelul Grotei 76. Grupurile religioase organizate, care astăzi se luptă între ele, se află la capătul unui proces îndelungat de evoluţie socială ce a asigurat ordinea, regulile şi pacea în cadrul unor comunităţi tot mai numeroase. Datorăm religiei faptul că astăzi se poate vorbi de civilizaţii şi nu doar de familii sau triburi.

Tot religia a fost prima care a sugerat că cea mai mare comunitate în cadrul căreia trebuie să se aplice regulile sale morale — raza sa maximă de încredere — trebuie să fie însăşi întreaga omenire. Acest universalism moral se regăseşte în multe religii fundamentale, între care budismul, islamismul şi creştinismul, iar creştinismul este cel ce a lăsat moştenire doctrinelor laice precum liberalismul şi socialismul ideea egalităţii universale a drepturilor omului. Poate că aspiraţia către universalismul moral nu poate fi înfăptuită de nici o religie din ziua de azi, dar ea rămîne strîns legată de universul moral creat de religie.

Abia modernitatea occidentală a transferat sarcina construirii ierarhiilor de ordin superior din sfera religiei în cea a statului, cu mecanismele sale birocratice, legislative, juridice, constituţionale, electorale elaborate. La începuturile Europei moderne, conflictele religioase deveniseră atît de distrugătoare, încît fondatorii liberalismului, precum Thomas Hobbes şi John Locke, au instituit o nouă bază pentru comunitate, astfel încît statul a fost secularizat şi s-au redus mult numărul şi anvergura valorilor comune mandatate de autoritatea statului. Democraţiile liberale postindustriale, de care ne-am ocupat în prima parte a acestei cărţi, reprezintă rezultatele ultime ale acestei inovaţii.

Valorile împărtăşite în cadrul unei democraţii liberale moderne în ansamblul ei tind să fie în tot mai mare măsură politice, nu religioase. A fost o vreme cînd marea majoritate a americanilor ar fi subscris la caracterizarea patriei lor ca „o naţiune creştină“; astăzi, această descriere este valabilă numai pentru o minoritate restrînsă, minoritate privită cu mare suspiciune de ceilalţi membri ai societăţii. Majoritatea americanilor preferă ca patria lor să fie asociată

cu valori laice precum democrația, egalitatea în drepturi a cetățenilor săi și un guvern constituțional. Însăși diversitatea țării garantează faptul că, în afara culturii populare, vor fi din ce în ce mai puține repere culturale care să poată fi luate drept sigure.

Ar fi și mai ciudat să descrii Europa contemporană drept „creștinătate”, ținând cont de laicizarea majorității societăților europene. Deși creștinismul a jucat un rol esențial în formarea civilizației lor, europenii contemporani sînt mult mai înclinați să-și definească identitățile culturale în termeni laici, politici, decît în termeni religioși. Cei ce o fac totuși, cum ar fi diferitele comunități din Balcani, par mai curînd reminiscențe bizare ale unei epoci istorice revolute. Aproape toate societățile europene contemporane au devenit multietnice și multiculturale și, deși se află cu mult în urma Statelor Unite în această privință, și ele, ca și Statele Unite, trebuie să încerce să-și definească identitățile în termeni politici și civici, și mai puțin în termeni etnici sau religioși. Hotărîrile tribunalelor și guvernului german din 1998 de a recunoaște statutul religiei islamice și de a acorda cetățenia germană și celor care nu sînt de origine etnică germană constituie pași făcuți în această direcție.

Religia descentralizată

În toate țările avansate religia ierarhică a fost separată de stat și a intrat într-un declin de lungă durată. Aceasta nu înseamnă totuși că religia însăși a dispărut, ci doar forma s-a modificat. În capitolul 8 am arătat că, în multe comunități primitive, religia populară apare într-un mod descentralizat și că, adesea, în societățile moderne, comunitățile recurg la practici religioase din motive pragmatice. Cu alte cuvinte, practicile religioase sînt susținute nu de credința dogmatică în revelația divină, ci pentru că învățăturile religioase reprezintă un limbaj accesibil prin care se exprimă regulile morale existente ale comunității respective. Copiii din Hameln, în încercarea de a institui ordinea în micul lor trib, pot foarte bine să-și definească în termeni religioși regulile la care ajung. Aceasta nu vine în contradicție cu ceea ce am susținut anterior, și anume că ei vor

ajunge la ordinea socială fără ajutorul unui profet care să le transmită cuvîntul lui Dumnezeu. Acest tip de religie descentralizată, pragmatică este o componentă a ordinii spontane, nu o alternativă la ea. Și, cu toate că acest limbaj religios poate părea nerațional, în comparație cu limbajul juridic sau cu cel politic, el servește totuși obiectivelor raționale ale edificării comunității.

Nici o religie nu se consideră un simplu instrument al ordinii sociale. Dwight Eisenhower a fost o dată ironizat pentru că a spus că americanii ar trebui să se ducă la biserică, oricare ar fi ea. Dar, în fond, exact în acest mod abordează mulți oameni religia contemporană. Ei își dau seama că duc o viață dezordonată, că urmașii lor au nevoie de valori și reguli, sau că sînt izolați și dezorientați; ei îmbrățișează o anume religie nu pentru că au devenit credincioși fervenți, ci fiindcă aceasta este cea mai convenabilă sursă de reguli, de ordine și comunitate. Acest gen de practică religioasă nu rezolvă problema atrofierii morale, ba chiar poate contribui la ea. Pe de altă parte, este o importantă sursă de ordine socială în interiorul grotei.

Este puțin probabil ca acest gen de practici religioase descentralizate să dispară vreodată, tocmai pentru că este atît de util comunităților. În urmă cu o generație sau două era răspîndită părerea că modernizarea și laicizarea merg inevitabil mîna în mîna și că, în cele din urmă, credința întemeiată pe revelație va fi înlocuită de cunoașterea bazată pe rațiune, știință și empirism. Această concepție părea plauzibilă, avînd în vedere secularizarea care se producea în majoritatea țărilor europene și ținînd cont de laicizarea vieții publice din Statele Unite. Dar nu există nici o teorie serioasă în științele sociale care să ne spună că este imposibil un revirement religios în condițiile actuale. După cum au subliniat Peter Berger, David Martin și mulți alții, presupusa corelație între secularizare și modernizare, care a fost odinioară un subiect central în lucrările de sociologie, este falsă.⁶ Legea, presupusă universală, a progresului social se dovedește a fi aplicabilă în special în Europa occidentală. În alte țări avansate, dar mai ales în Statele Unite, nu s-a constatat o scădere a practicilor religioase o dată cu creșterea

nivelului veniturilor și al educației.⁷ Martin a remarcat cel puțin trei revirimente religioase majore în Statele Unite de când primii pele-rini s-au stabilit în Golful Plymouth, în 1620: Marea Deșteptare din prima jumătate a secolului al XVIII-lea, a Doua Mare Deșteptare din anii '30 și '40 ai secolului XIX și avîntul mișcării penti-costale de la mijlocul secolului XX, reviriment care, într-un fel, are loc și acum.⁸

Baza culturală a încrederii

În ciuda declinului religiei ierarhizate din societățile moderne, tiparele culturale pe care le-a format cu mult timp în urmă joacă în continuare un rol decisiv în formarea relațiilor contemporane bazate pe încredere. Unul dintre punctele slabe ale oricărei tentative de a considera natura umană drept explicație a unor fenomene precum încrederea și capitalul social este că nu poate justifica deosebiri evidente dintre diferitele grupuri umane. La fel stau lucrurile și în cazul nostru. Trăsăturile psihologice universale prezentate în capitolele precedente și care constituie baza capitalului social explică pe deplin de ce trebuie să existe cooperare socială în cadrul grupurilor relativ mici, dar ele nu explică de ce diferite societăți umane contemporane au raze de încredere diferite. Aceste explicații trebuie să fie în totalitate de natură culturală și deseori trebuie căutate în moștenirea religioasă a societății.

În precedenta mea carte, *Încredere*, am cercetat unele dintre aceste diferențe culturale.⁹ De exemplu, în societățile chinezești deseori raza de încredere e limitată la membrii familiei și la grupurile înrudite, datorită accentului pus de confucianism pe familie ca sursă principală a obligațiilor sociale. În China tradițională, un copil al cărui tată săvîrșise o crimă nu era obligat să-l denunțe la poliție; îndatoririle față de familie treceau înaintea celor față de stat. Aceasta însemna că existau puternice legături de cooperare în cadrul familiilor, dar o anume neîncredere față de cei din afara familiei. Afacerile chinezești tind să rămînă în familie, iar parteneriatele nu se stabilesc pe baza unor criterii impersonale care să

conducă la maximum de profit, ci pe baza legăturilor de familie și a prietenilor personali.

O situație asemănătoare se constată în țările catolice latine, atît în sudul Europei, cît și în America Latină. Și aici raza de încredere tinde să se limiteze la membrii familiei și la prietenii apropiați. Economiiile unor țări precum Mexic, Peru, Bolivia și Venezuela sînt în mare măsură controlate de cîteva zeci de familii influente, ale căror afaceri cuprind o mulțime de sectoare, de la comerțul cu amănuntul la producția industrială și sistemul de asigurări. Explicația rațională din punct de vedere economic pentru existența acestor rețele rămîne obscură celor din afară, dacă nu înțeleg că ele se bazează pe legături de familie și de prietenie. Investitorii străini care acționează ignorînd aceste rețele complexe de încredere o fac pe propriul lor risc.

Una dintre consecințele curente ale accentului pus de diferitele culturi pe relațiile de rudenie ca bază a capitalului social este faptul că există două niveluri ale obligațiilor morale — unul în cadrul familiei și altul, mai scăzut, față de restul lumii. În multe dintre aceste societăți bazate pe relațiile de familie există un mare grad de corupție, pentru că ocuparea unei funcții publice e deseori privită ca o ocazie de a fura în beneficiul familiei. În Brazilia se spune că există o morală pentru familie și alta pentru stradă. E greu să faci afaceri dacă n-ai legături de rudenie sau de prietenie, iar străinii sînt tratați cu un oportunism dur pe care nu-l întâlnești în rețelele întemeiate pe încredere.

Nu este locul pentru o discuție amănunțită asupra originilor acestor deprinderi culturale. Ele ne interesează aici doar în măsura în care pot aduce o clarificare în privința viitorului Marii Rupturi și a perspectivelor unei reînnoiri culturale în țările afectate de ea. În țările catolice latine, nepotismul are rădăcini culturale atît în tradiția latină a familiei, cît și în importanța acordată familiei de Biserica Catolică, pe cînd în China are rădăcini adînci în confucianism. După cum a arătat Max Weber, protestantismul a creat condițiile pentru apariția unei raze de încredere mai mari, diminuînd importanța familiei și impunînd credincioșilor datoria universală de a fi cin-

știți și a avea un comportament moral. Când și-au cucerit independența, Statele Unite n-au fost doar în plan cultural o țară protestantă; versiunea americană a protestantismului era profund sectară, descentralizată, iar organizarea sa internă se baza pe congregații. Spre deosebire de Europa, unde religia era strâns legată de stat, în America biserica a fost separată de stat încă de la începutul secolului al XIX-lea, iar tot ce ținea de organizarea vieții religioase se baza în întregime pe voluntariat. Explozia de asociații voluntare a fost deci stimulată, în mare măsură, de protestantismul sectar; acesta explică numărul mult mai mare de asociații civile din America, în comparație cu orice altă țară avansată. Sondajul World Values confirmă din plin acest fapt. În 1991, 71% dintre americani au declarat că făceau parte din organizații voluntare, față de 38% în Franța, 64% în Canada, 52% în Marea Britanie și 67% în fosta Germanie de Vest.¹⁰ Și Lester Salamon constată că în sectorul nonprofit este cuprinsă o parte mult mai mare din forța de muncă și din PIB în Statele Unite decât în orice altă țară avansată economic.¹¹ Ceea ce Weber a numit „fantoma credințelor religioase moarte”, sub forma artei laice a asocierii, continuă să bîntuie societatea americană.

Eșecul încercării de a extinde raza de încredere dincolo de cerul familiei și al prietenilor poate fi rezultatul unei proaste guvernări. O domnie a legii transparentă pune bazele încrederii între străini. Dar o asemenea domnie a legii nu este de la sine înțeleasă. Unele state n-au reușit să protejeze în mod adecvat drepturile de proprietate sau să garanteze siguranța publică; altele au dat dovadă de arbitrarie și rapacitate în privința impozitelor și a reglementărilor sociale. În aceste condiții, familia devine un fel de liman, un univers restrîns în care oamenii pot avea oarecare încredere în cinstea celorlalți. Faptul că în China oamenii se bazează pe familie își are obârșia în sistemul de impozitare arbitrar și împovăraător din epoca imperială, consolidat de înfrîngerea istoriei politice a țării în secolul XX. Într-o societate ce impunea țăranilor impozite grele era firesc ca familiile să țină o dublă contabilitate, una pentru uzul lor, cealaltă pentru perceptor. Diego Gambetta e de părere că Mafia

siciliană a apărut la sfîrșitul secolului al XIX-lea pentru că, din diverse motive, măsurile guvernamentale vizînd sudul Italiei n-au protejat niciodată în mod adecvat drepturile de proprietate.¹² În lipsa unui sistem juridic eficient în care oamenii să se poată constitui ca parte civilă, ei s-au văzut obligați să apeleze la un mafiot pentru a le garanta că vor fi despăgubiți în cazul în care ar fi înșelați. Ceva asemănător s-a întîmplat în Rusia postsovietică, statul dovedindu-și ineficiența în apărarea drepturilor de proprietate și siguranței personale, astfel încît oamenii și-au căutat surse private de protecție sub forma mafiei locale. Dimpotrivă, o domnie a legii universală și corect aplicată favorizează o rază de încredere mult mai mare, oferind celor ce nu se cunosc și nu se înrudesesc o bază pentru colaborare și pentru rezolvarea disputelor.

Întoarcerea în grotă

În acest capitol și în cel precedent am pus în evidență limitele ordinii naturale și ale celei spontane și am explicat de ce a fost necesară autoritatea ierarhică, sub forma religiei și a autorității politice, pentru crearea ordinii sociale și a ansamblului de norme pe care le numim „cultură”. Am arătat de asemenea și la nivel organizațional de ce ierarhia nu va dispărea niciodată cu totul și de ce marile avantaje ale rețelelor și ale locurilor de muncă organizate spontan nu vor fi niciodată suficiente pentru a duce la îndeplinirea tuturor obiectivelor pe care le urmăresc organizațiile. Ținînd cont de aceste limitări, se poate pune întrebarea de ce am făcut totuși efortul de a analiza sursele naturale și spontane de ordine, din moment ce lor trebuie să li se alăture pe atît de multe căi ordinea ierarhică, și ce relevanță au ele în cadrul Marii Rupturi.

Răspunsul este, combinînd metaforele, că deja copiii din Hameln se află în afara grotei. Ce au pierdut ei nu e dimensiunea comunității, nici universalismul moral, ci moralitatea comună pe care la început au fost în stare s-o creeze pentru ei înșiși. Altfel spus, societățile din America de Nord și din Europa sînt deja entități vaste, stabile politic, înzestrate cu suficientă autoritate ierarhică pentru

a impune principiile universale ale drepturilor omului și cetățeanului. Poate că nu se trăiește pe deplin în conformitate cu aceste principii și că există un proces de atrofiere morală, dar oamenii acestor societăți n-au ajuns încă să trăiască în grote ostile, închise în sine, sau în suburbii-enclave în care raza de încredere nu depășește limitele cartierului. Nici una dintre ele n-a devenit o Bosnie sau o Ruandă. Ele se bazează pe anumite principii politice comune care le permit să fie societăți vaste și bogate, în care diversitatea poate constitui atât un avantaj, cât și o problemă.

Este puțin probabil ca neîncrederea endemică din sudul Italiei și din Rusia zilelor noastre să dispară de la sine în viitorul apropiat. Capacitatea naturală a membrilor acestor societăți de a crea ordine spontană nu va fi suficientă pentru a le permite să corecteze deprinderi culturale care au condus la o rază redusă de încredere. Această neîncredere este accentuată de istoria îndelungată a unor proaste guvernări și de absența unor grupuri sociale care să joace rol de mediator — societatea civilă —, grupuri ce nu-și pot face apariția peste noapte. Dar nu aceasta este problema cu care se confruntă Statele Unite sau alte țări dezvoltate care trăiesc experiența Marii Rupturi. Statele Unite, în special, au o cultură ce încurajează asocierea voluntară; oricât ar fi scăzut gradul de încredere, oricum el este mai mare decât în Italia și Franța. Societatea americană este flexibilă, dinamică și relativ neafectată de ritualizare și tradiție. În această privință se poate stabili o analogie cu dezvoltarea economică. Specialiștii în dezvoltarea economică știu că postulatele economiei neoclasice moderne nu par să se aplice la multe țări din Lumea a Treia. Acestor țări le lipsesc instituțiile politice și economice pe care se pot baza societățile avansate — de pildă, reglementările bancare sau un sistem juridic-comercial funcțional — și sînt confruntate cu obstacole ce nu există în societăți relativ fluide, cum este cea americană. De exemplu, ideea că afacerile vor înflori atunci cînd va dispărea povara reglementărilor nu se aplică întotdeauna la țările cu o cultură ostilă inovației și asumării riscului. Uneori abolirea controlului conduce la comportament delinvent și la anarhie. Ceea ce nu înseamnă totuși că ase-

menea legi nu vor funcționa în societățile dezvoltate, cele în care au apărut aceste teorii.

Dificultățile Americii sînt de alt tip. Schimbările tehnologice, dimensiunea și diversitatea societății contemporane au făcut să se piardă mult din moralitatea comună de care s-ar fi bucurat copiii din Hameln pe cînd ar fi trăit încă în grotă. Pentru Statele Unite și pentru celelalte societăți aflate în situații asemănătoare, reconstituirea ordinii sociale nu ține deci de reconstrucția autorității ierarhice, ci ține de reinstaurarea unor deprinderi precum cinstea sau reciprocitatea și de creșterea razei de încredere, în condiții tehnologice modificate.

Nu e așadar lipsit de importanță să știi că există importante surse naturale și spontane de ordine socială. Aceasta ne sugerează că valorile culturale și morale vor continua să evolueze pe căi ce vor permite oamenilor să se adapteze condițiilor tehnologice și economice în schimbare cu care sînt confrunțați și că această evoluție spontană va interacționa cu autoritatea ierarhică pentru a genera „o ordine extinsă a cooperării umane”. Atît auto-organizarea cît și ierarhia sînt indispensabile ca surse ale regulilor. Viața de familie nu poate fi refăcută în Statele Unite sau în celelalte țări avansate prin decret guvernamental, iar statul nu le poate dicta femeilor cum să-și armonizeze obligațiile de serviciu cu responsabilitățile față de copii. Deseori, controlul delincvenței cade în sarcina cartierelor, care fixează standarde de comportament în public. Aceste reguli culturale vor trebui aplicate de indivizi și comunități care interacționează zilnic. Pe de altă parte, deciziile politice de interes public pot influența opțiunile sociale pe căi salutare sau pe căi nefolositoare, fie garantînd siguranța publică, fie creînd stimulente perverse pentru familiile monoparentale. Deși societățile contemporane nu se mai pot baza, ca în trecut, pe autoritatea religiei, religia nu a dispărut și continuă să fie o sursă utilă de valori împărtășite de membrii societății. Dar este de presupus că oamenii își vor folosi în continuare capacitățile înnăscute și rațiunea pentru a elabora reguli care le servesc interesele și necesitățile de lungă durată. Oamenii fac acest lucru de zeci de mii de ani, așa încît ar fi de mirare să înceteze la sfîrșitul secolului XX.

Nu ne mai rămîne deci decît să trecem de la această prezentare abstractă a originilor ordinii sociale la o discuție mai concretă asupra modalităților prin care putem depăși Marea Ruptură, pe măsură ce societățile noastre din epoca informaticii continuă să se dezvolte. Într-un fel, am început deja să facem acest lucru atunci cînd am discutat despre rețele și rolul capitalului social în activitățile ce implică tehnologia de vîrf. Deși dezvoltarea capitalismului contemporan a destabilizat normele sociale specifice epocii industriale, trebuie să ne întrebăm dacă nu cumva acest progres nu aduce cu sine alte surse ale ordinii sociale. Putem de asemenea înțelege mai bine ce ne rezervă viitorul dacă privim în urmă și analizăm căile prin care societățile și-au refăcut valorile morale de-a lungul istoriei, atunci cînd s-au confruntat cu schimbări tehnologice rapide. Acestea reprezintă subiectul părții a treia a cărții.

PARTEA A TREIA

MAREA RECONSTRUCTIE

PARTEA A TREIA

MAREA RECONSTRUCȚIE

Epuizează oare capitalismul capitalul social?

Mulți oameni cred intuitiv că efectele capitalismului asupra vieții morale sînt nefaste. Piețele stabilesc prețuri pentru orice și înlocuiesc relațiile interumane cu calculul profitului. Din această perspectivă, o societate capitalistă modernă consumă mai mult capital social decît produce. Fenomene precum scăderea încrederii în instituții, micșorarea razei de încredere, creșterea nivelului infracționalității și ruperea legăturilor de rudenie în America de Nord și Europa fac să crească riscul alarmant ca aceste societăți avansate să-și cheltuiască capitalul social fără a mai fi în stare să-l refacă. Sînt oare societățile capitaliste sortite să se îmbogățească material, dar să sărăcească moral o dată cu trecerea timpului? Piețele nemiloase și impersonale ne subminează oare legăturile sociale și ne învață că doar banii, nu valorile, contează? Este capitalismul modern sortit să-și submineze propria bază morală și să-și provoace astfel propria prăbușire?

Adevărul este că societățile tehnologice contemporane continuă să aibă nevoie de capital social, îl folosesc, apoi îl refac, într-un proces asemănător celui din trecut. Tipurile de cerere și sursele de oferte s-au schimbat, dar nu există dovezi concludente că va dispărea nevoia de norme etice informale sau că oamenii nu își vor mai stabili standarde morale și că nu vor încerca să se ridice la înălțimea acestora. După cum am putut constata din analiza ordinii naturale și spontane din partea a doua a acestei cărți, oamenii își vor crea în continuare reguli morale, pe de o parte pentru că acesta este un dat natural, pe de altă parte pentru că își urmăresc propriile interese. În trecut, capitalul social este posibil să fi provenit din surse precum religia ierarhică sau tradițiile străvechi, surse care, în unele

zone ale lumii de azi, par să fie destul de slabe. Dar acestea nu sînt singurele surse.

Procesul prin care societățile își regenerează capitalul social e complex și adesea dificil. De multe ori este vorba de un proces care se desfășoară pe parcursul mai multor generații și care lasă multe victime în urma sa, pe măsură ce vechile norme de cooperare sînt distruse, fără a fi înlocuite prin nimic altceva. Marea Rupătură nu se va îndrepta de la sine. Oamenii trebuie să recunoască faptul că viața lor comunitară s-a deteriorat, că au un comportament autodistructiv și că trebuie să depună eforturi pentru a crea norme noi în societate prin dezbateri, dialog, dialog cultural, ba chiar și prin război cultural. Există dovezi că într-o oarecare măsură acest lucru s-a întîmplat deja, iar istoria omenirii ne dă speranțe că făurirea unor noi norme și a unei noi morale e posibilă.

Contradicții culturale ale capitalismului?

Întrebarea privind felul în care ordinea economică modernă e legată de ordinea morală e o întrebare veche pe care și-au pus-o mulți autori. Este poate util să trecem în revistă cîteva dintre reflecțiile făcute pe marginea acestui subiect, înainte de a vedea cum poate fi creată rezerva de capital social în zonele cele mai avansate din punct de vedere tehnologic ale economiei globale. După cum a remarcat economistul Albert Hirschmann, au existat multe perspective contradictorii privind efectele răspîndirii capitalismului modern, puternic tehnologizat, asupra vieții morale.¹

Una dintre perspective este legată de numele lui Edmund Burke, care a făcut Iluminismul răspunzător pentru epuizarea capitalului social. Ca reacție la excesele Revoluției Franceze, Burke a criticat încercarea de a edifica o ordine social-politică nouă și mai dreaptă pe baza unor principii abstracte, impuse coercitiv de un stat centralizat. Viabilitatea acestei ordini nu se baza doar pe înțelepciunea autorilor proiectului de organizare socială, ci și pe ipoteza că oamenii ar putea fi motivați corespunzător de interesul lor propriu rațional. Burke a susținut că majoritatea regulilor sociale

viabile nu pot fi găsite printr-un raționament *a priori*, ci că ele apar în urma încercărilor și eșecurilor repetate, într-un proces continuu de evoluție a societăților, proces care nu e neapărat unul rațional. Religia și vechile cutume sociale au jucat un rol important în făurirea regulilor. Există un anume relativism în conservatorismul lui Burke. Fiecare societate va genera un set diferit de reguli, ca reacție la mediul sau la istoria sa, pe care rațiunea nu le poate cuprinde în întregime. Pentru Burke, Revoluția Franceză și Iluminismul în general au reprezentat un adevărat dezastru fiindcă au încercat să înlocuiască aceste reguli tradiționale cu reguli raționale, care să fie respectate de oameni fără teama pedepsei divine. Dar rațiunea nu e de ajuns pentru crearea constrîngerilor morale necesare coeziunii societăților, astfel încît proiectul iluminist eșuează din cauza propriilor contradicții interne.

Au existat și variante mai recente ale criticii pe care Burke a făcut-o Iluminismului. De exemplu, autorul englez contemporan John Gray a afirmat că, o dată cu căderea Zidului Berlinului, au ieșit la iveală contradicțiile interne ale Iluminismului și că ele se văd limpede în ratele infracțiunilor și în dezordinile sociale din țări avansate precum Statele Unite.² Capitalismul amplifică acest proces: prin așezarea interesului propriu mai presus de datoria morală și prin înlocuirea neîncetată a unei tehnologii cu alta, capitalismul distruge legăturile formate de-a lungul secolelor în cadrul comunităților și nu le mai lasă acestora decît interesul personal ca bază a coeziunii sociale.

Privind din această perspectivă, societățile moderne nu s-au destrămat la propriu doar pentru că ele trăiesc pe seama unui anume tip de capital social istoric a cărui rezervă e mereu consumată și niciodată refăcută. Un rol esențial în acest declin îl joacă laicizarea lumii, căci, dacă religia constituie sursa majoră de acțiune morală, atunci declinul religiei în fața modernizării înseamnă sfîrșitul ordinii sociale. Acest punct de vedere a fost susținut cu tărie de Fred Hirsch în cartea sa *Limitele sociale ale creșterii*: „Virtuțile sociale, cum ar fi «adevărul, încrederea, acceptarea, înfrînarea, datoria», necesare pentru funcționarea unei «economii indivi-

dualiste contractuale» se întemeiază în mare măsură pe credința religioasă, dar «baza individualistă, raționalistă a pieței subminează sprijinul religiei». ³

Puncte de vedere asemănătoare se găsesc și în nenumăratele scrieri pe tema „contradicțiilor culturale ale capitalismului”, în care se afirmă că în cele din urmă dezvoltarea capitalismului se subminează pe sine însăși prin producerea unor norme aflate în contradicție cu cele necesare funcționării piețelor. Probabil că cel mai renumit exponent al acestei perspective a fost Joseph Schumpeter care, în cartea sa *Capitalism, socialism și democrație*, a afirmat că sistemul capitalist tindea să creeze, în timp, o clasă de elite care era ostilă chiar forțelor care o creaseră, și că aceste elite vor încerca în final să înlocuiască economiile de piață cu economii socialiste. ⁴ Daniel Bell a fost de părere că abundența face inutilă etica muncii și că tot ea produce o elită culturală care se află în revoluție permanentă împotriva *status quo*-ului. El a remarcat că însăși esența modernismului artistic constă în dorința de a încălca normele existente, de a contesta autoritatea și de a sfida standardele comunității. ⁵ Fiecărei noi generații îi este tot mai greu să încălce normele, întrucât rămân din ce în ce mai puține norme de subminat și tot mai puțini oameni al căror conformism în care se complac să fie șocat. Aceasta explică escaladarea constantă a nerușinării, începând cu dadaismul fără sens din anii '20 și pînă la spectacolele obscene, profanatoare și agresive de la sfîrșitul secolului XX. În cele din urmă, după părerea lui Bell, o elită culturală care se află în permanentă opoziție față de toate valorile clasei de mijloc sfîrșește prin a distruge baza productivă a societății capitaliste care face posibilă propria ei existență.

Conflictul potențial dintre o societate a pieței și ordinea socială n-a fost remarcat numai de Bell, ci și de mulți alți autori, precum Michael Sandel, Alan Wolfe și William J. Bennett. ⁶ Pentru normele comunitare informale, cadrul cel mai propice în care apar și se impun este cel al grupurilor mici, stabile, și totuși capitalismul este atît de dinamic încît destramă continuu comunitățile prin restrîngerii de activitate, restructurări și transferarea locurilor de muncă

în străinătate. Supermagazine uriașe în genul lui Wal Mart înlocuiesc magazinele mici de cartier, distrugînd astfel legăturile personale pe care acestea din urmă le stabilesc, totul de dragul unor prețuri mai scăzute. Societatea pieței creează o industrie a distracțiilor care le prezintă oamenilor tot ce vor ei să vadă, indiferent de efectele pe care sexul și violența le au asupra lor și copiilor lor. Societatea pieței îi ridică la rang de eroi pe cei capabili să cîștige bani sau faimă (deseori amîndouă) pe seama celor ce ar putea avea merite mult mai mari, fără ca aceasta să le aducă însă și cîștiguri materiale. ⁷

În trecut, multe sectoare ale economiei americane erau protejate de concurență prin reglementări, standarde profesionale sau segmentarea piețelor. O dată cu abolirea acestor reglementări și cu deschiderea economiei spre o concurență mai mare pe plan intern și extern în anii '80 și '90, multe dintre sectoarele care în trecut fuseseră protejate au devenit victimele unei concurențe acerbe, ceea ce a avut efecte negative asupra capitalului social. Bancherii care în anii '50 și '60 ajungeau pe terenul de golf la ora trei după-amiază găseau timp și fonduri pentru a se pune în serviciul comunității; o dată cu schimbările din sectorul bancar, atît timp cît și fondurile de care dispun au scăzut drastic. Argumente de genul celor folosite de Johnnie Cochran pentru a obține achitarea lui O.J. Simpson — invalidarea juriului pe motivul solidarității rasiale — ar fi fost categoric dezaprobat de juriștii din generațiile trecute. Capacitatea asociațiilor profesionale de a impune norme informale este grav subminată de mediul dominat de o concurență mult mai acerbă, cu care se confruntă avocații în zilele noastre. Cochran nu numai că l-a ajutat pe clientul său să scape de o acuzație de crimă, dar a obținut pentru sine o emisiune pe teme juridice la televiziune.

Problema cu întreaga literatură care a apărut pe tema „contradicțiilor capitalismului”, în afara faptului că încă nu s-a prăbușit capitalismul, este că privește lucrurile dintr-o perspectivă unilaterală. Putem accepta faptul că deseori capitalismul este o forță distructivă care subminează devotamentul și îndatoririle tradiționale. Dar el creează de asemenea o ordine și construiește noi norme care

le înlocuiesc pe cele dispărute. Într-adevăr, capitalismul s-ar putea să fie mai curînd un creator decît un distrugător de norme, ceea ce ar face din el o forță care mai curînd ar sprijini morala decît ar submina-o, în societățile moderne. Studiile despre ordinea spontană, pe care le-am citat în partea a doua a acestei cărți, ilustrează căile prin care grupuri descentralizate de oameni tind să producă ordine dacă sînt lăsați să se descurce singuri.

Fără îndoială că acesta a fost punctul de vedere al multor gînditori din Epoca Luminilor care au susținut că, departe de a submina morala, capitalismul de fapt o încurajează. Această idee a fost exprimată pentru prima dată de Montesquieu, care scrie: „comerțul [...] rafinează și îmblînzește purtările barbare pe care le vedem zi de zi”.⁸ Poate că cea mai limpede formulare a acestui punct de vedere e cea a lui Samuel Ricard din 1704, deseori citată de-a lungul secolului XVIII:

„Comerțul îi leagă [pe oameni] prin avantajul reciproc. [...] Prin comerț, omul învață să chibzuiască, să fie cinstit, manierat, precaut și rezervat, atît în vorbă, cît și în faptă. Dîndu-și seama că trebuie să fie înțelept și cinstit pentru a reuși, el se ferește de vicii, sau cel puțin purtarea lui dovedește bună-cuviință și seriozitate, pentru a nu atrage asupra sa judecata aspră a celor care îl cunosc sau îl vor cunoaște.”⁹

Deși nu avea idee de teoria jocurilor, Ricard descrie un joc repetat, în care reputația de om cinstit a cuiva devine un bun de preț. Și Adam Smith credea în efectele moralizatoare ale așa-numitului *doux commerce*, afirmînd că acesta promova punctualitatea, chibzuința și cinstea, și îmbunătățea viețile lucrătorilor săraci făcîndu-i mai puțin dependenți de cei care, în ierarhia socială, ocupau un rang mai înalt.¹⁰ Din perspectivă mai amplă, pledoaria lui Adam Smith pentru capitalism s-a întemeiat mai curînd pe latura morală decît pe cea economică.¹¹ Societățile aristocratice se bazau pe dorința de onoare, care putea fi satisfăcută doar prin lupte și cuceriri militare. Societățile burgheze au înlocuit principiul aristocratic cu cel întemeiat pe o formă mai îngustă a interesului personal — în termenii lui Hirschman, au înlocuit pasiunile cu interesele —, îmblînzind astfel obiceiurile brutale și violente ale rînduieiilor aris-

tocratice.¹² Membrii societăților comerciale și-au promovat interesele pe termen lung prin hărnicie, cinste, disciplină liber consimțită și printr-o mulțime de alte virtuți mărunte care poate sînt departe de grandoarea celor aristocratice, însă nu e mai puțin adevărat că îi feresc pe oameni de viciile societăților aristocratice. Afirmatia lui Hirsch că o virtute precum cinstea necesară în comerț trebuie să se întemeieze pe religie pentru a dăinui este, în fond, absurdă. Pentru perpetuarea cinstei (sau cel puțin a aparenței ei) e suficient interesul propriu al omului de afaceri.

În cele din urmă, cel mai bine ar fi să adoptăm o poziție de mijloc — dezvoltarea capitalismului încurajează și, în același timp, descurajează comportamentul moral. Trecerea de la pasiuni la interese nu reprezintă numai un cîștig. Prețuirea aristocratică a onoarei a constituit sursa tuturor marilor ambiții politice, făcînd viața politică să depindă, în multe privințe, de ea. Proiectele mărețe și nobile nu au fost inițiate de oameni care sînt doar cinstiți, chibzuți, punctuali și demni de încredere. În special Adam Smith a fost conștient de limitările pe care le presupun acele virtuți mărunte, pe care comerțul are tendința să le încurajeze — pentru el, prudența te obligă doar la un „respect rece” —, iar scopurile urmărite de burghezie în căutarea de a-și „ameliora condiția” se întemeiau pe iluzia că fericirea poate fi cumpărată prin bogăție.¹³

Chiar dacă ne-am limita considerațiile la virtuțile burgheze, se poate admite că societatea de piață zdruncină și în același timp consolidează relațiile morale. Evaluarea dragostei în bani sau concedierea unui angajat vechi pentru creșterea eficienței poate într-adevăr să-i determine pe unii să devină cinici. Dar se întîmplă și invers: oamenii își fac relații sociale la locul de muncă și își însușesc cinstea și chibzuința, fiind siliți să lucreze cu alți oameni o perioadă îndelungată. În plus, capitalul social și normele informalizate devin și mai importante, pe măsură ce trecem de la epoca industrială la cea postindustrială, iar complexitatea și nivelul tehnologic cresc. Activitățile complexe trebuie să se bazeze pe auto-organizare și auto-management. Aptitudinile necesare în această privință, dacă nu se află în cultura societății, trebuie

create de firmele particulare, pentru că productivitatea lor depinde de asta. Acest lucru se poate observa în noile forme de organizare care s-au extins în fabricile și birourile americane în ultimii 20 de ani, și mai ales în conceptul de rețea.

Economiile capitaliste moderne, postindustriale vor genera o cerere continuă de capital social. *Pe termen lung*, ele ar trebui de asemenea să asigure suficient capital social pentru a face față cererii. Avem destule motive să fim încrezători în această privință pentru că știm că agenții privați care își urmăresc propriile scopuri egoiste vor tinde să genereze capital social și virtuțile legate de acesta, precum cinstea, credibilitatea și reciprocitatea. Dumnezeu, religia și tradițiile străvechi pot fi de ajutor în acest proces, dar nu în mod indispensabil. Montesquieu și Adam Smith aveau dreptate când susțineau că morala e sprijinită de comerț; Burke, Daniel Bell și John Gray se înșală când afirmă că în mod necesar capitalismul își distruge propria bază morală sau că, în sens mai larg, Iluminismul se subminează pe sine însuși.

Există o mare confuzie în această privință. James Coleman, sociologul care a relansat sintagma *capital social* în ultimii ani, a susținut că acesta este un bun public, drept care e produs în cantități prea mici de piețele libere.¹⁴ Capitalul social este deci în beneficiul societății în întregul ei; grupul de oameni care încorporează capitalul social nu poate pune monopol asupra beneficiilor sale pentru membrii săi, ceea ce face ca ei să nu fie suficient stimulați pentru a produce de la bun început capital social. Aceasta înseamnă că e nevoie ca aprovizionarea cu capital social să fie făcută de alte forțe decât cele ale pieței — fie de către guverne (atunci când asigură învățământul public care are un efect de socializare), fie de către actori neguvernamentali precum familiile, bisericele, organizațiile de binefacere sau alte tipuri de asociații voluntare care n-au scop lucrativ. Mulți dintre participanții la dezbaterea privind capitalul social cred, în conformitate cu această perspectivă, că există o distincție netă între corporațiile care produc profit precum Intel sau Gillette și organizațiile neguvernamentale precum

Sierra Club sau AARP*. Doar cele din urmă încorporează capital social și fac cu adevărat parte din societatea civilă.

Ideea că ar fi un bun public capitalul social e greșită. Capitalul social va fi produs de piețe private pentru că este în interesul pe termen lung al indivizilor egoiști să-l producă. Corporația care impune servirea clienților săi cu deosebită corectitudine și politețe, firma care retrage imediat din magazine un produs cu defecte sau șeful care își reține din salariu în semn de solidaritate cu muncitorii în momente de recesiune economică nu acționează astfel din motive altruiste: fiecare are un interes pe termen lung, fie că e vorba de reputația de cinste, credibilitate, caracter, corectitudine, fie că e în joc statutul de mare filantrop. Aceste virtuți devin bunuri economice și în această calitate sînt căutate de indivizi și firme a căror unică preocupare e profitul. În mod similar, vînătorii de balene, fermierii sau pescarii care inventează reguli pentru exploatarea corectă, pe termen lung, a resurselor comunitare nu o fac dintr-un sentiment de datorie față de mediu; interesul lor propriu este ca resursele să nu se epuizeze, astfel încît, pe termen lung, să aibă asigurată partea lor.

Totuși capitalul social are un caracter diferit de cel al capitalului fizic sau de cel al capitalului uman. După cum spune economistul Partha Dasgupta, capitalul social nu este un bun public, dar este încărcat de externalități.¹⁵ Cu alte cuvinte, oamenii pot crea capital social din motive egoiste dar, o dată creat, acesta are o mulțime de efecte benefice asupra societății în ansamblu. Corporațiile care caută să-și consolideze renumele privind calitatea și credibilitatea vor ridica nivelul general al calității și credibilității în ansamblul societății. Oamenii care cred că onestitatea este cea mai bună strategie (i.e. că onestitatea are o valoare egoistă), sfîrșesc prin a nu se comporta prea diferit de cei care cred că onestitatea ar trebui prețuită de dragul ei. Capitalul social nu numai că produce externalități, dar deseori este el însuși creat ca un produs secundar sau

* American Association of Retired Persons (Asociația Americană a Pensionarilor). (N. ed.)

o externalitate a unei alte activități. Faimoșii puritani ai lui Max Weber nu urmăreau să se îmbogățească prin acumularea de capital; ei doreau să-și dovedească statutul de aleși ai lui Dumnezeu. Dar, ca o consecință neprevăzută a cumpătării, autodiscipliniei și dorinței de a se dovedi aleșii Domnului, ei au făcut afaceri aici, pe Pământ, afaceri care în cele din urmă s-au dovedit a fi sursa unei imense bunăstări.

Astfel, dacă sîntem de acord cu faptul că, în fond, capitalul social nu este un bun public, ci, un bun privat încărcat de externalități, atunci putem observa că o economie de piață modernă va genera permanent capital social. În cazul firmelor individuale, capitalul social poate fi și chiar este produs investind direct în educație și dezvoltînd aptitudinile de cooperare. Există, desigur, un număr imens de scrieri economice, pe tema creării culturilor corporatiste, care nu sînt decît încercări de a-i socializa pe angajații unei firme printr-o serie de norme ce vor crește dorința lor de cooperare și vor crea un sentiment al identității de grup.¹⁶ În această privință japonezii sînt maeștri, ei supunîndu-și directorii unor exerciții dure de antrenament comunitar care le testează rezistența și creează legături de dependență reciprocă.¹⁷ După cum am văzut în capitolul 12, multe firme care au trecut la forme aplatizate de organizare, echipe sau alte structuri de conducere asemănătoare, au descoperit că au fost silite să investească mult în educarea muncitorilor pentru ca aceștia să capete deprinderi manageriale.

Statul — prieten și dușman al capitalului social

Capitalul social poate fi produs de firme particulare, dar aceasta nu înseamnă, bineînțeles, că nu este produs și de activități publice. Cine crede că guvernul nu poate inculca anumite valori, nu are decît să aibă în vedere Marina militară americană, care de-a lungul anilor s-a distins prin recrutarea băieților din clasele de jos și din cartierele sărace, mulți provenind din familii monoparentale și cartiere rău famate, transformîndu-i în marinari care posedă un set de reguli și norme de organizare internă extraordinar de bine

dezvoltat. Marinarii obțin acest rezultat pe o cale cu desăvîrșire ierarhică și autoritară în timpul instrucției de bază care durează unsprezece săptămîni, cînd recruților li se zdrobește individualismul și li se interzice să folosească pronumele personal „eu“.

În societățile contemporane, una dintre sursele cele mai importante de capital social este sistemul de învățămînt, care în majoritatea țărilor e asigurat de stat ca un bun public. Prin tradiție, școlile n-au dat elevilor doar cunoștințe și pricepere, ci au urmărit să-i socializeze prin deprinderi culturale care, în cele din urmă, au scopul de a-i face să devină cetățeni mai buni. În primele decenii ale secolului XX, mulți profesori de la școlile de stat din SUA au considerat că unul din obiectivele lor era asimilarea în cultura americană a valurilor de copii imigranți care s-au revărsat în țară la începutul secolului. După cum am văzut, încrederea este strîns legată de nivelul de educație.

La niveluri mai înalte de educație, instituțiile de învățămînt continuă să-și facă datoria creînd capital social. Așa cum am observat atunci cînd am vorbit despre cercetarea și dezvoltarea în tehnologia de vîrf, educația profesională constituie deseori o sursă importantă de norme și relații sociale. Domenii precum cel al expertizei și al standardelor profesionale, ca și experiența însăși a studiilor superioare, creează comunități în care oamenii împărtășesc cunoștințe și experiență și în care se stabilesc și se impun norme. Numărul studenților a crescut practic în toate țările dezvoltate în decursul ultimelor două generații, și este probabil să continue să crească, pe măsură ce sporesc profiturile datorate învățămîntului. Nu e de mirare că printre oamenii cu nivelurile cele mai înalte de educație și cu cele mai mari venituri capitalul social este relativ abundent. După cum sugerează analiza pe care am făcut-o în capitolul 4 asupra societății civile, ceea ce s-a schimbat nu este rezerva totală de capital social, ci distribuția și caracterul său.

Guvernele sînt capabile să creeze capital social, dar pot lăsa de bine să-l și distrugă. Am observat în capitolele anterioare că statele care nu reușesc să ofere siguranță publică sau drepturi ferme asupra proprietății au tendința de a forma cetățeni care nu numai

că nu au încredere în guvern, dar nu au încredere nici unul în altul și întâmpină dificultăți în a se asocia. Dezvoltarea statelor asistențiale moderne, centralizarea funcțiilor lor și imixtiunea lor practică în toate domeniile vieții au dus la subminarea sociabilității spontane. În țări europene precum Suedia și Franța pare să existe o activitate viguroasă a numeroase asociații, dar aproape toate depind într-un fel sau altul de guvern prin subsidii și reglementări; în absența statului, multe organizații aparent voluntare s-ar prăbuși. În Statele Unite, regiunile și statele și-au pierdut puterea în favoarea guvernului federal în perioada Marii Rupturi și, atunci când a intervenit guvernul, a făcut-o adesea împotriva obiectivelor asociațiilor particulare. Atitudinea sistemului judiciar față de dezordinile sociale, prezentată anterior, este doar unul din exemplele care arată cum statul liberal modern, în numele drepturilor individuale, privează comunitățile locale de competența de a-și stabili reguli și norme.

Să considerăm un alt exemplu. John Miller a arătat că unul dintre cele mai mari neajunsuri ale sistemului american de învățământ public este că a renunțat să urmărească obiectivul asimilării.¹⁸ Educația civică și studiul istoriei și valorilor americane și-au pierdut mult din pondere; în multe școli au existat probleme cu menținerea ordinii și prevenirea violenței în sălile de clasă, modelarea caracterelor elevilor după tipare culturale comune trecând pe plan secundar. De multe ori școlilor li se cere să socializeze copii ai căror părinți nu i-au înzestrat cu capitalul social necesar, și care nu reușesc să facă față la școală. Alteori sistemul învățământului public a diminuat rezerva de capital social prin promovarea unor noutăți de tipul bilingvismului și multiculturalismului, al căror obiectiv declarat de a forma respectul de sine al grupurilor minoritare a avut efectul practic de a ridica bariere culturale inutile între diversele grupuri etnice.

Se pune întrebarea dacă în viitor este o necesitate inexorabilă ca statele liberale moderne să devină tot mai puternice și să folosească această putere în scopul promovării recunoașterii a tot mai numeroase drepturi individuale, în detrimentul comunității.

Deși în decursul ultimei generații exemplul Statelor Unite nu este încurajator în această privință, nu cunosc vreo forță istorică deterministă care să facă să devină inevitabile asemenea rezultate atunci când ele contravin flagrant intereselor unor mari majorități ale cetățenilor. Poate că renunțarea la bilingvism în California, în urma votării „Propunerii 227”^{*}, arată că democrațiile moderne încă își mai pot făuri propriul viitor în această privință.

Schimbul economic și schimbul moral

Mulți oameni nu pot accepta faptul că ceea ce face o corporație în propriul ei interes poate avea vreun conținut moral. După părerea mea, aceasta derivă din distincția perfect logică pe care o fac majoritatea oamenilor între intențiile altruiste sau morale și interesul propriu rațional. Lucrul este cu atât mai valabil în cazul economiștilor care doresc să-și separe domeniul de cercetare de orice motivație morală.¹⁹ O judecată morală de bun-simț ne spune că, dacă sînt cinstit cu tine și te ajut doar fiindcă vreau să facem afaceri și în viitor, atunci nu sînt *într-adevăr* cinstit și nu te ajut *într-adevăr*, ci mă port astfel din calcul. O virtute nu e virtute decît dacă este practică de dragul ei.

Perspectiva kantiană asupra moralei, care pune accentul pe intenții și nu pe rezultate, e important să fie reținută mai ales atunci cînd judecăm caracterul oamenilor. În practică însă, este greu de făcut distincția între comportamentul moral și cel bazat pe interesul propriu. Adesea începem prin a respecta o normă din interes, dar continuăm să o respectăm din considerente morale. Te angajezi la compania X pentru că ai nevoie de un serviciu și trebuie să-ți achiți ipoteca, dar după ce lucrezi acolo cîțiva ani constăți că în tine s-a dezvoltat un simț al loialității, dacă nu față de companie ca entitate abstractă, cel puțin față de colegii tăi ca oameni. Începi să-ți sacrifici propriul interes — stai la serviciu peste program, îți folosești relațiile personale pentru a ajuta compania

^{*} Inițiativă legislativă care impune folosirea limbii engleze în învățămîntul public în California. (N. ed.)

să iasă din încurcături — nu numai pentru că vrei o primă, ci și pentru că te simți obligat față de colegi. Dacă această companie X te trădează în final prin desființarea postului tău, resimți gestul nu doar ca pe o decizie economică impersonală, ci ca pe o trădare morală: „I-am dedicat zece ani din viața mea acestei firme, și uite cu ce răsplată mă aleg!“

Deși este important să păstrăm distincția între comportamentul moral asumat *per se* și interesul propriu rațional, este dificil și deseori fără sens să decuplăm complet comportamentul moral de interesul propriu. Să luăm în considerare diferența între schimbul de pe piață și altruismul reciproc care își are rădăcinile în biologie (după cum am arătat în capitolul 9). Într-o tranzacție pe piață, cumpărătorii și vânzătorii fac schimb de mărfuri și bani în avantajul ambelor părți. Într-o situație de reciprocitate, doi oameni schimbă în mod asemănător avantaje între ei, în interesul pe termen lung al fiecăruia. Considerăm schimbul de pe piață o tranzacție amorală, în vreme ce reciprocității îi dăm un înțeles moral. De ce?

La nivel abstract, singura diferență dintre cele două situații este un decalaj în timp între momentele când are loc schimbul. Într-o tranzacție de pe piață bunurile sînt schimbate simultan, în vreme ce în cazul altruismului reciproc o persoană poate oferi un avantaj fără să aștepte o răsplată imediată. Dar aceasta e o deosebire enormă. Dacă prietena mea îmi telefonează și mă roagă s-o ajut să se mute din apartamentul ei, iar eu îi spun „De acord, dar cu condiția ca tu să mă ajuți să zugrăvesc casa mîine“, putem bănuși că nu va rămîne pentru mult timp prietena mea. Să presupunem că un om este jefuit, bătut, și lăsat mai mult mort decît viu pe marginea drumului. Dacă apare un străin și se oferă să-l ajute, dar numai cu condiția să fie plătit pe loc, majoritatea oamenilor s-ar înfuria la auzul acestei oferte, care este în fond un schimb economic echitabil. Dacă însă străinul ar fi fost un bun samaritean și l-ar fi dus pe rănit la spital, acesta și mulți alți oameni s-ar simți obligați să-l caute pe străin mai tîrziu și să încerce să-i răsplătească bunătatea sau măcar să-i mulțumească. Și acesta este tot un schimb, dar cu o încărcătură morală foarte diferită.

Există foarte puține relații morale, în afara celor de rudenie, care implică gesturi de altruism unilateral autentic și nu schimburi reciproce. Dacă facem bine unui prieten care ne respinge cu grosolanie și începe să ne răsplătească binele cu insulte și cu rele, ajungem repede într-un punct în care loialitatea pare mai curînd prostie decît virtute. Filantropii bogați, care donează mari sume în scopuri de binefacere, explică la bătrînețe gestul lor prin încercarea de a „răsplăti comunitatea“ pentru ceea ce le-a oferit în tinerețe. În scena culminantă a filmului clasic al lui Frank Capra *It's a Wonderful Life*, locuitorii din Bedford Falls îl răsplătesc pe George Bailey (interpretat de Jimmy Stewart) pentru binele făcut de-a lungul vieții atunci cînd ajunge în pragul falimentului. Ceea ce dă scenei forță emoțională nu e faptul că George Bailey a avut un comportament altruist, ci întărirea încrederii că într-o comunitate umană adevărată altruismul este în cele din urmă răsplătit — în acest caz printr-o mare sumă de bani. Credem — dacă nu sîntem adepții unei poziții kantiene extreme — că valoarea comportamentului moral al lui George Bailey nu e cu nimic diminuată de faptul că rezultatul e în cele din urmă un cîștig economic. Pe de altă parte, nici n-am putea echivala vreodată acest schimb de avantaje decalat în timp din cadrul comunității cu schimburile de pe piață. Acestea din urmă sînt domeniul bătrînului Potter, bancherul cu inimă de piatră care este personajul negativ al filmului.

Schimbul de pe piață nu este deci același lucru cu altruismul reciproc din interiorul comunităților morale, dar între cele două există totuși legături. Schimbul de pe piață încurajează deprinderi de reciprocitate care se transferă din viața economică în cea morală. Schimbul moral încurajează interesul propriu al oamenilor care participă la el. Separarea netă pe care o facem deseori între comportamentul bazat pe interesul propriu și cel moral este în multe împrejurări greu de păstrat.

Problema pe care societățile capitaliste moderne o pun relațiilor morale nu rezidă deci în natura însăși a schimbului economic. Problema ține mai degrabă de tehnologie și evoluția ei. Capitalismul

este atât de dinamic și reprezintă o asemenea sursă de distrugere creatoare, încât modifică neîncetat termenii schimbului care are loc în cadrul comunităților umane. Acest lucru este valabil deopotrivă pentru schimbul economic, cât și pentru cel moral, și s-a aflat la originea Marii Rupturi.

Reconstrucții — trecut, prezent și viitor

A sosit momentul să ne întoarcem la Marea Ruptură și să ne întrebăm ce va urma. Ne este oare sortit să alunecăm pe panta unor niveluri tot mai înalte ale dezordinii sociale și morale sau avem motive să credem că ruptura este doar un fenomen trecător și că Statele Unite și alte societăți care s-au confruntat cu ea vor reuși să se remodeleze? Iar dacă remodelarea va avea loc, ce formă va lua? Se va petrece spontan sau va fi nevoie de intervenția guvernului prin politici publice? Ori poate că trebuie să ne așteptăm la un fel de renaștere religioasă — imprevizibilă și, foarte probabil, incontrollabilă — care să reinstaureze valorile sociale? În partea a doua a acestei cărți am prezentat o schemă cu patru cadrane în care ca surse ale ordinii erau desemnate natura, auto-organizarea, religia sau politica. Pe care din aceste surse ne putem baza în viitor?

Prima întrebare este cea la care se poate răspunde cel mai ușor: Marea Ruptură nu reprezintă finalul unui deceniu moral de lungă durată, produs de apariția Iluminismului, a umanismului laic sau având vreo altă sursă istorică profundă. Deși accentul cultural pus pe individualism provine din această tradiție, Marea Ruptură a avut cauze mult mai recente, cum ar fi trecerea de la o economie industrială la una postindustrială și schimbările de pe piața muncii pe care le-a generat.

Calea cea mai simplă de a căuta un răspuns în privința viitorului Marii Rupturi este de a privi spre Marile Rupturi din trecut. De-a lungul timpului, indicatorii ordinii sociale au crescut și au scăzut, ceea ce ne face să bănuim că, deși capitalul social pare adesea să fie într-un proces continuu de epuizare, rezerva sa a și