

# GOSPODARKA NARODOWA

6  
(286)  
Rok LXXXVI/XXVII  
listopad–grudzień  
2016  
s. 139–146

---

Rachel E. KRANTON\*

## **Ekonomia tożsamości w 2016 roku: skąd biorą się podziały i normy społeczne?<sup>1</sup>**

Ekonomia tożsamości dostarcza ram do analizy zjawisk gospodarczych, ustalając pierwotne znaczenie ludzkich tożsamości – a nie tylko bodźców pieniężnych – dla dokonywanych przez ludzi wyborów. W centrum tych ram leżą różnice i normy społeczne. To, kim są ludzie oraz normy dotyczące sposobu, w jaki powinni wyglądać, zachowywać się i wzajemnie na siebie oddziaływać, kształtują życie gospodarcze. Pierwsze prace badawcze w tym obszarze włączały różnice i normy społeczne do modelu użyteczności, który przystosowywały do konkretnych realiów i pokazywały płynące z nich wnioski dla edukacji, podaży pracy i nakładów pracy czy konsumpcji [Akerlof, Kranton, 2000, 2002, 2005].

Kiedy prezentowano te prace po raz pierwszy, krytycy – ci bardziej i mniej przyjaźni – postawili nam trudne pytanie, które brzmiało mniej więcej tak: „Twierdzicie, że różnice i normy społeczne powinny być uwzględniane w funkcjach użyteczności, ale skąd pochodzą te podziały i normy? I jak mogą zostać kiedykolwiek zidentyfikowane empirycznie?”. Pierwszą odpowiedzią autorów było stwierdzenie, że normy i podziały są pochodną wzajemnych ludzkich oddziaływań oraz wskazanie na liczne badania prowadzone poza naukami ekonomicznymi. Co więcej, złożoność procesów historycznych, kulturowych

---

\* Duke University; e-mail: rachel.kranton@duke.edu

<sup>1</sup> Artykuł wyłonił się w trakcie długotrwałych rozmów na temat znaczenia tożsamości dla ekonomii prowadzonych z Georgem Akerlofem. Dziękuję Catherine Moon i Shahan Rabbani za pomoc w badaniach oraz Canadian Institute for Advanced Research za wsparcie finansowe. Oryginalny tytuł: *Identity Economics 2016: Where Do Social Distinctions and Norms Come From?*. Artykuł ukazał się w „American Economic Review: Papers & Proceedings” 2016, no. 106(5), s. 405–409. Pod adresem <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20161038> znajdują się dodatkowe materiały oraz oświadczenia o prawach autorskich.

i społecznych zdawała się ograniczać tradycyjną metodę badawczą ekonomii, bazującą na statycznej analizie danych oraz formalnym modelowaniu matematycznym. Mimo to w ostatnich 15 latach, badania ekonomiczne, niektóre wykorzystujące ramy analizy tożsamości, a niektóre stosujące komplementarne koncepcje kultury i norm, zaczęły mierzyć się właśnie z takimi pytaniami.

Artykuł wykorzystuje ten obszar badań, żeby omówić szczegółowe zagadnienia ekonomii tożsamości i wskazać jej przyszłość. Ogółem badania te pokazują, że tożsamość i normy mają fraktalny charakter, tzn. odzwierciedlane w nich procesy pojawiają się na wielu poziomach podejmowania decyzji. Jednostki, rodziny, szkoły, rządy i ruchy społeczne wszystkie kształtują podziały i normy mające znaczenie dla zmiennych gospodarczych. Te wnioski zawdzięczają wiarygodność (i uzasadnienie) całemu przedsięwzięciu ekonomii tożsamości, lecz zmuszają do jeszcze głębszego wyjaśnienia kwestii „skąd pochodzą podziały i normy?”. To pytanie przeradza się zaś w następujący problem: dlaczego w ogóle normy i podziały oddziałują tak silnie na ludzkie interakcje? Takie postawienie sprawy wymaga więc rozwinięcia mikroekonomicznych podstaw tożsamości. Strukturalne i umocowane społecznie rozumienie ludzkich motywacji będzie prowadziło do solidniejszego wyjaśnienia zachowań i instytucji oraz jeszcze lepszego przewidywania następstw polityk publicznych.

### **I. Kategorie i normy społeczne: krótki, średni i długi okres**

Jednym ze sposobów zrozumienia zarówno tych problemów, jak i ich zmian, jest wykorzystanie znanej z mikroekonomii metafory: krótkiego, średniego i długiego okresu. W modelu ekonomii tożsamości, w krótkim okresie ludzie decydują o podejmowaniu określonych działań, takich jak poniesienie nakładów pracy, biorąc jako dane normy i kategorie społeczne, także ich własne tożsamości oraz tożsamości innych osób, powiedzmy w szkole lub w firmie. W średnim okresie, jednostki mają możliwość wyboru swoich tożsamości oraz podjęcia działań w kierunku zmiany kategorii i norm społecznych w ramach ich ograniczonego środowiska.

W długim okresie nic nie jest ustalone i przyjmowane za pewnik. Ludzkie działania oddziałują na normy i kategorie społeczne na wiele różnych sposobów: przez współdziałanie lub konkurencję, mniej lub bardziej świadomie. Podziały i normy społeczne stają się endogeniczne. Historycy, antropolodzy i socjologowie, badając źródła pisane i społeczności w celu odkrycia struktury i relacji władzy, którą określają podziały społeczne, przeprowadzają również z grubsza opisy kolejnych etapów tworzenia się norm. Ustalenie egzogenicznych źródeł zmian jest najważniejszym elementem empirycznych badań ekonomicznych, tak jak statyka porównawcza i wnioski analityczne stanowią podstawę prac teoretycznych. Pomimo tych wymagań, empiryczne i teoretyczne badania ekonomiczne ujawniły, w jaki sposób ludzie tworzą podziały i normy społeczne oraz się im przeciwstawiają. Robią to dla zysku gospodarczego, dla

władzy politycznej lub dla podtrzymania swoich rodzinnych wartości. Teoretycy rozpoczęli realizację następnego zadania, jakim jest wyprowadzanie norm i podziałów społecznych z podstawowych indywidualnych pragnień samorealizacji i uznania. W następnych dwóch punktach kolejno omówiono te właśnie badania.

## II. Procesy gospodarcze, społeczne i polityczne

### A. Ruchy społeczne

Ruchy społeczne prowadzą do przekształcenia kategorii i norm społecznych. To założenie wydaje się w oczywisty sposób prawdziwe, tak jak wiele innych przykładów omówionych w tym przeglądzie literatury. Wyzwanie stanowi jednak taka identyfikacja zmian norm społecznych, która oddzielałaby je, np. od towarzyszących im zmian technologicznych. W jednym z rzadkich badań przeprowadzanych w ten sposób, Goldin [2006] zestawia i łączy ze sobą przekonujące dowody transformacji norm płci kulturowej w Ameryce od końca XIX do końca XX wieku. Wyróżniona w ten sposób „faza rewolucyjna” zrodziła się na bazie ruchu kobiecego późnych lat 70. XX wieku. Nowe tożsamości kobiet – jako jednostek ambitnych i realizujących kariery zawodowe – znajdują odzwierciedlenie w licznych danych: włączeniu ich do zasobu siły roboczej, satysfakcji z życia, edukacji czy wzorców zmian nazwiska przy zawieraniu małżeństwa.

### B. Rodzice i rodzina

Rodzice i rodzina przekazują nam normy i tożsamości społeczne. Wpływowa teoria Basina i Verdiera [2001] opisuje tę międzypokoleniową dynamikę, w której rodzice chcą, aby dzieci podzielały rodzinną ideologię lub „kulturę”, nawet jeśli miałyby się to odbyć kosztem ich sukcesu ekonomicznego<sup>2</sup>. Badania empiryczne w tym obszarze poszukują przykładowo wpływu tożsamości etnicznej rodziców na osiągnięcia ich dzieci w edukacji [np. Schüller, 2015]. Dwa znaczące artykuły dotyczące imion nadawanych dzieciom – typowo afroamerykańskich imion w Stanach Zjednoczonych oraz typowo muzułmańskich imion we Francji – wskazują na chęć wpływania przez rodziców na tożsamość swoich dzieci, pomimo możliwych negatywnych skutków ekonomicznych [Fryer, Levitt, 2004; Algan, Mayer, Thoenig, 2013].

Spory o politykę publiczną są kolejnym obszarem, w którym ujawnia się znaczenie rodziny. Teoria Gradsteina i Justmana [2005] pozwala na rozważanie znaczenia bonów edukacyjnych oraz dokonywanego przez rodziców

<sup>2</sup> Teorie ewolucji społecznej również opisują międzypokoleniowe przenoszenie się norm lub preferencji. Tak jak w ewolucji biologicznej, jednostki posiadające określone cechy (tutaj normy lub preferencje), lepiej się rozwijają. Zob. np. analizę Darity'ego, Masona i Stewarta [2006], która bazuje na modelu preferencji tożsamości rasowej Stewarta [1997].

wyboru pomiędzy szkołami publicznymi lub prywatnymi, w zależności od ich korzeni kulturowych. Wychowywanie dzieci kształtuje także wartości rodziców. Członkowie amerykańskiego Kongresu posiadający córki częściej głoszą za rozwiązaniami bardziej liberalnymi, szczególnie w kwestiach praw reprodukcyjnych [Washington, 2008].

### C. Zysk ekonomiczny a siła polityczna

Ludzie tworzą podziały społeczne, aby służyły ich celom, takim jak uzyskanie politycznej lub gospodarczej dominacji. „Ekonomia stratyfikacji” (*Stratification economics*) naświetla wpływ zamierzonego tworzenia uprzedzeń społecznych na nierówności [Darity, Hamilton, Stewart, 2015]. W podobny sposób m.in. politycy popierają podziały społeczne i nienawiść jako racjonalne strategie konkurencji [Glaeser, 2015]. Z drugiej strony, normy redystrybucyjne mogą być wyrazem stanu równowagi systemu politycznego, w którym ludzie identyfikują się z innymi i postrzegają się jako podobni do innych [Shayo, 2009].

Systemy polityczne skutecznie wykorzystują szkoły – pierwszoplanowy obszar reprodukcji społecznej<sup>3</sup> – do tworzenia i utrwalania społecznych tożsamości. Voigtländer i Voth [2015] pokazują, że nazistowskie, antysemickie programy nauczania przynosiły oczekiwany skutek. Dzieci dłużej uczone na bazie takich programów, jako dorośli częściej cechowali się antysemickimi poglądami. Język nauczania w szkołach publicznych jest częstym polem sporu, a badania nad skutkami wprowadzenia obowiązkowych lekcji danego języka pokazują, że takie działania mają istotny wpływ na dziecięcą tożsamość [np. Clots-Figueras, Masella, 2013].

### D. Historyczne wzorce podziału pracy

Historyczny przebieg podziału pracy, mający swoje źródło w technologii i wykluczeniu społecznym, jest postrzegany jako proces posiadający długotrwałe konsekwencje. Grosfeld, Rodnyansky i Zhuravskaya [2013] przebadali obszary Europy Wschodniej i rosyjskiej strefy osiedlania<sup>4</sup>, w których zamieszkujący tam przed II wojną światową Żydzi posiadali zakaz wykonywania określonych zawodów. Nawet dziś, kiedy nie pozostał tam niemal żaden Żyd, ludzie mieszkający w dawnej strefie osiedlania są – przy innych niezmiennych – mniej skłonni do prowadzenia własnej działalności gospodarczej i wyrażają mniejsze poparcie dla reform rynkowych. Nieciągłość regresji ujawniająca się na geograficznych granicach tej strefy wzmacnia argument mówiący, że normy antyrynkowe kształtują się silnie w warunkach segregacji zawodowej

<sup>3</sup> Zob. np. Bowles i Ginitis [1976], którzy dowodzą, że szkoły publiczne w Stanach Zjednoczonych powielają system klas społecznych i nierówności przez wpajanie uczniom hierarchii i powiązanych z nią tożsamości.

<sup>4</sup> Mowa tu o części Imperium Rosyjskiego, w której zgodnie z carskim ukazem z 1791 r., mogli osiedlać się Żydzi. Obejmowała ona głównie tereny dzisiejszej Ukrainy, Białorusi i wschodniej Polski – przyp. tłum.

i związanych z nią tożsamości. Bazując na długookresowym badaniu historii ludzkości, Alesina, Giuliano i Nunn [2013] dowodzą, że potomkowie społeczeństw, w których pług był wiodącym narzędziem uprawy roli, cechują się wciąż niższymi wskaźnikami udziału kobiet w rynku pracy oraz postawami społecznymi wzmacniającymi nierówność płci. Analizy zaburzeń w tradycyjnym podziale pracy, na powrót kierują jednak uwagę na rodzinę, jako źródło norm społecznych. Fernández, Fogli i Olivetti [2004] odnaleźli w Stanach Zjednoczonych długotrwały efekt poboru do wojska podczas II wojny światowej. Żony mężczyzn, których matki pracowały w czasie wojny poza domem, częściej same uczestniczyły potem w rynku pracy.

### III. Mikroekonomiczne podstawy tożsamości

Mimo że powyższa analiza ujawnia wiele czynników kształtujących normy i podziały społeczne, pozostawia do rozwiązania poważną zagadkę: dlaczego te podziały i normy są dla ludzi tak istotne? Odpowiedź na to pytanie leży w mikroekonomicznych podstawach tożsamości. W znacznej liczbie prac rozpoczyna się budowę tych podstaw od odwołania się do pierwotnych ludzkich cech takich, jak potrzeba uznania, zrozumienia samego siebie czy samospójności, zarówno w odniesieniu do sposobu, w jaki jednostki postrzegają się same, jak i tego, jak postrzegają je inni<sup>5</sup>. Bénabou i Tirole [2011] wysuwają koncepcję, według której ludzie dbają o to, „kim są”, lecz nie mają dostatecznej wiedzy o samych sobie. Wnioskują więc na temat swojej tożsamości poprzez wybieranie działań pełniących rolę sygnałów dla nich samych i dla innych osób. Akerlof [2015] rozwija teorię, w której ludzie pożądamy samouznania oraz uznania w oczach innych. Stworzony przez niego model wyjaśnia zróżnicowane sytuacje, w których ludzie rozwijają w sobie inne tożsamości związane z pewnymi wartościami, tak aby działania pozwoliły uzyskać im szacunek, którego tak szukają. Potrzeba samospójności może prowadzić ludzi do dostosowywania norm w taki sposób, by lepiej odpowiadały ich działaniom, co przedstawiono w pracy Oxoby'ego [2004].

Zataczając pełne koło, te mikroekonomiczne podstawy stały się obecnie fundamentem prac nad ruchami społecznymi. Binzel i Carvalho [2015] dowodzą, że zwiększające się wśród absolwentów studiów bezrobocie przyczyniło się do odrodzenia islamu w Egipcie, kiedy ludzie ci zaczęli przykładać większą wagę do obrzędów religijnych niż do nieosiągalnego w tamtych warunkach sukcesu ekonomicznego.

---

<sup>5</sup> Tradycyjnym wyjaśnieniem tego problemu jest teoria dyskryminacji statystycznej [Arrow, 1973]. Basu [2005] wskazuje w swoim modelu, że konflikt rasowy może powstać, kiedy określona cecha, która jest rozpoznawalna, lecz w inny sposób nieistotna, staje się wyznacznikiem indywidualnych preferencji.

#### IV. Wnioski

Gdzie mają swoje źródła różnice i normy społeczne? Pochodzą one z podstawowych ludzkich pragnień uznania i spójności, od rodziców, którzy chcą najlepiej dla swoich dzieci i chcą, aby podążały ich śladami, od ludzi chcących kontrolować innych i dominować nad nimi dla zysku ekonomicznego, oraz od tych, którzy się buntują i wychodzą na ulice. Każdy z tych czynników pojawia się w którejś z omówionych tutaj prac. Te badania, dające konkretne odpowiedzi w ich konkretnym kontekście, odpowiadają tym samym na zarzuty krytyków, dowodząc wartość dodanej zastosowania w tym obszarze podejścia ekonomicznego.

Poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, „skąd pochodzą normy”, może być skutecznie kontynuowane przez rozwijanie mikroekonomicznych podstaw tożsamości oraz odniesienie tych mikropodstaw do badań nad określonym wydarzeniami historycznymi, w szczególnym dla nich kontekście. Mikroekonomiczne podstawy dostarczają bazowego mechanizmu kształtowania się norm i ich tworzenia przez działanie. Kontekst społeczny wskazuje na postać, jaką przyjmą te normy. Oznacza to, że ludzie mogą zaspokajać swoje potrzeby uznania i wewnętrznej spójności lub realizować inne podstawowe pragnienia statusu czy dominacji<sup>6</sup> za pomocą wielu możliwych kombinacji norm i sposobów zachowania. Kontekst społeczny stanowi kryterium wyboru pomiędzy możliwych stanów równowagi. Bazując na przykładzie z omówionych tutaj badań: aby osiągnąć uznanie i samospójność swoich wyborów, młodzi ludzie zwrócili się w Egipcie raczej w stronę islamu niż, powiedzmy, w stronę rozwijania tężyzny fizycznej czy uprawiania sportu. Religijność stanowiła dla nich gotową i dostępną normę, alternatywną względem sukcesu ekonomicznego, a dodatkowo taką, która jest przekazywana przez rodziny i wspierana przez polityczne grupy interesu, a więc wszystkie ze wspomnianych wcześniej sił. Badania opierające się na mikroekonomicznych podstawach tożsamości i próbujące połączyć te poziomy podejmowania decyzji, mogłyby dostarczać właśnie takich unikalnych, a przez to solidnych, wyjaśnień indywidualnych wyborów i zjawisk gospodarczych.

Tłumaczenie: *Jakub Janus*

<sup>6</sup> Zob. Bosworth, Singer i Snower [2016].

## Bibliografia

- Akerlof R. [2015], *Value Formation: The Role of Esteem*, praca niepublikowana.
- Akerlof G.A., Kranton R.E. [2000], *Economic and Identity*, "Quarterly Journal of Economics", 115(3), s. 715–753.
- Akerlof G.A., Kranton R.E. [2002], *Identity and Schooling: Some Lessons for the Economics of Education*, "Journal of Economic Literature", 40(4), s. 1167–1201.
- Akerlof G.A., Kranton R.E. [2002], *Identity and the Economics of Organizations*, "Journal of Economic Perspectives", 19(1), s. 9–32.
- Alesina A., Giuliano P., Nathan N. [2013], *On the Origins of Gender Roles: Women and the Plough*, "Quarterly Journal of Economics", 128(2), s. 469–530.
- Algan Y., Mayer T., Thoenig M. [2013], *The Economic Incentives of Cultural Transmission: Spatial Evidence from Naming Patterns across France*, praca niepublikowana.
- Arrow K.J. [1973], *The Theory of Discrimination*, w: *Discrimination in Labor Markets*, red. O. Ashenfelter, A. Rees, Princeton University Press, Princeton, s. 3–33.
- Basu K. [2005], *Racial Conflict and the Malignancy of Identity*, "Journal of Economic Inequality", 3(3), s. 221–241.
- Bénabou R., Tirole J. [2011], *Identity, Morals, and Taboos: Beliefs as Assets*, "Quarterly Journal of Economics", 126(2), s. 805–855.
- Binzel C., Carvalho J.P. [2015], *Education, Social Mobility and Religious Movements: The Islamic Revival in Egypt*, praca niepublikowana.
- Bisin A., Verdier T. [2001], *The Economics of Cultural Transmission and the Dynamics of Preferences*, "Journal of Economic Theory", 97(2), s. 298–319.
- Bosworth S.J., Singer T., Snower D.J. [2016], *Cooperation, Motivation and Social Balance*, "Journal of Economic Behavior & Organization", 126B, s. 72–94.
- Bowles S., Gintis H. [1976], *Schooling in Capitalist America*, Basic Books, New York.
- Clots-Figueras I., Masella P. [2013], *Education, Language and Identity*, "Economic Journal" 123(570), s. F332-F357.
- Darity W.A., Hamilton D., Stewart J.B. [2015], *A Tour de Force in Understanding Intergroup Inequality: An Introduction to Stratification Economics*, "Review of Black Political Economy", 42(1), s. 1–6.
- Darity W.A., Mason P.L., Stewart J.B. [2006], *The Economics of Identity: The Origin and Persistence of Racial Identity Norms*, "Journal of Economic Behavior and Organization", 60(3), s. 283–305.
- Fernández R., Fogli A., Olivetti C. [2004], *Mothers and Sons: Preference Formation and Female Labor Force Dynamics*, "Quarterly Journal of Economics", 119(4), s. 1249–1299.
- Fryer R.G., Levitt S.D. [2004], *The Causes and Consequences of Distinctively Black Names*, "Quarterly Journal of Economics", 119(3), s. 767–805.
- Glaeser E.L. [2005], *The Political Economy of Hatred*, "Quarterly Journal of Economics", 120(1), s. 45–86.
- Goldin C. [2006], *The Quiet Revolution That Transformed Women's Employment, Education, and Family*, "American Economic Review", 96(2), s. 1–21.

- Gradstein M., Justman M. [2005], *The Melting Pot and School Choice*, "Journal of Public Economics", 89 (5–6), s. 871–896.
- Grosfeld I., Rodnyansky A., Zhuravskaya E. [2013], *Persistent Antimarket Culture: A Legacy of the Pale of Settlement after the Holocaust*, "American Economic Journal: Economic Policy", 5(3), s. 189–226.
- Oxoby R. [2004], *Cognitive Dissonance, Status and Growth of the Underclass*, "Economic Journal", 114(498), s. 727–749.
- Schüller S. [2015], *Parental Ethnic Identity and Educational Attainment of Second Generation Immigrants*, "Journal of Population Economics", 28(4), s. 965–1004.
- Shayo M. [2009], *A Model of Social Identity with an Application to Political Economy: Nation, Class, and Redistribution*, "American Political Science Review", 103(2), s. 147–174.
- Stewart J.B. [1997], *NEA Presidential Address 1994*, w: *African Americans and Post-Industrial Labor Markets*, red. J.B. Stewart, Transaction Publishers, New Brunswick.
- Voigtländer N., Voth H.J. [2015], *Nazi Indoctrination and Anti-Semitic Beliefs in Germany*, "PNAS", 112(26), s. 7931–7936.
- Washington E.L. [2008], *Female Socialization: How Daughters Affect Their Legislator Fathers*, "American Economic Review", 98(1), s. 311–332.