

Milovan Dekić

Fakultet političkih nauka
Univerzitet u Beogradu

KOJA JE RAZLIKA IZMEĐU SOCIOLOGIJE I EKONOMIJE, I DA LI BI ONA TREBALA DA POSTOJI?

LOGIKA I/RACIONALNOSTI I DRUŠTVENA NAUKA*

(Radna verzija. Komentari su dobrodošli na milovan.dekic@fpn.bg.ac.rs)

Apstrakt: Ljudsko ponašanje je uglavnom racionalno. Najjači dokaz za ovu tvrdnju je činjenica da je moguće modelirati ga upotrebom aparature teorije igara. To pokušavam da dokažem u tekstu. Iz toga sledi da je razdvojenost sociologije i ekonomije beskorisna, i da je treba odbaciti. Najnovijim razvojem bihejvioralne teorije igara stekli smo prekopotrebni materijal neophodan za empirijsko obogaćivanje ekonomskog modela racionalnog aktera u vidu Homo reciprocans-a. Uspon epistemičke i, naročito, evolutivne teorije igara društvenoj nauci obezbeđuje univerzalni jezik, koji bi joj trebao omogućiti i proboj granica ka naukama kakve su biologija i ekologija.

Ključne reči: racionalnost, iracionalnost, preferencije, norme, altruizam, moralnost, eksperimenti, bihejvioralna teorija igara

*„Priznajem da sam sklon da se suprotstavim izvesnim preterivanjima ... o iracionalnosti čoveka i ljudskog društva.“
(Popper, 2002: 505)*

KOJA JE RAZLIKA IZMEĐU SOCIOLOGIJE I EKONOMIJE?

Koja je razlika između nauka koje popularno nazivamo ekonomijom i sociologijom? Tradicionalno, dva su kriterijuma na osnovu kojih se vrši njihova podela (Boudon & Bourricaud, 1989: 139): prvi je njihov predmet, a drugi su „fundamentalni principi“ (ili

* Zahvalan sam Herbu Gintisu na prepisci koja je pomogla oblikovanje nekih od argumenata ovog teksta.

epistemološki temelji) koji leže u njihovoj osnovi. U pogledu predmeta, ekonomija se bavi pitanjima proizvodnje i razmene dobara i usluga u tržišnom okruženju, dok su fenomeni kojima se bavi sociologija raznovrsniji i na prvi pogled složeniji (stratifikacija, mobilnost, društvene devijacije, globalizacija, kultura, porodica). U pogledu epistemoloških temelja razlika je važnija, jer uglavnom njoj ove dve nauke duguju sopstvene autonomije. U osnovi ekonomske nauke, glavni akter je često prikazan kao *Homo economicus*, osoba čije je postupanje u interakciji uvek proračunato sa ciljem uvećanja sopstvenih materijalnih isplata. Glavni akter u sociologiji, presocijalizovani *Homo sociologicus*, pokrenut je ne racionalnim proračunom i egoističkim preferencijama, već pre svega „kolektivnim silama koje mu se nameću“, nezavisno od njegove volje (Dirkem, 1963). Iz toga se dalje izvodi i da se sociologija bavi saradnjom, a ekonomija kompeticijom.¹

U osnovi, drugoj podeli (na osnovu fundamentalnih principa) možemo da zahvalimo opstajanje institucionalne podele dve nauke u 20. veku. Džejms Duzenberi, koji je više od trideset godina predavao ekonomiju na Harvardu, svojim studentima je na sledeći način objašnjavao razliku između ekonomije i sociologije: „Ekonomija objašnjava kako ljudi biraju. Sociologija objašnjava zašto ljudi ne mogu da biraju“ (Duesenberry, 1969: 233). Pol Samjuelson je (u Samuelson, 1947: 90), po sopstvenom priznanju oslanjajući se na podelu Vilfreda Pareta (vidi u Swedberg, 1990: 13n), za sociologiju rezervisao domen iracionalnog (ili „nelogičnog“ u Paretovoj terminologiji), a za ekonomiju domen racionalnog (tj. „logičnog“) ponašanja. Najjednostavnije, po Paretu nelogično ponašanje je ono koje izmiče eksperimentalnoj logici (Pareto, 1961).

Tako izgleda zvanična podela. Međutim, ima li ona podršku i u svakodnevnoj naučnoj stvarnosti? Ukoliko, recimo, prelistamo poslednji broj časopisa *American Economic Review* (vol. 103, no. 5, August 2013) u njemu možemo čitati članke o temama kao što su uticaj kvalitetne zdravstvene brige na smrtnost i dugoročni akademski uspeh (Bharadwaj, Løken & Neilson, 2013), ili o tome koji su uzroci i posledice regionalnih razlika u ukusima u Indiji (Atkin, 2013). U poslednjim brojevima možemo čitati i članke o

¹ Verujem da je revolucija evolutivne teorije igara uspešno izvedena zahvaljujući promašenosti ove tvrdnje, odnosno ukazivanjem na isprepletenost ova dva procesa.

međugeneracijskoj mobilnosti u Britaniji i SAD od 1850 (Long & Ferrie, 2013), stavovima prema mešovitim brakovima u Nemačkoj od 1900. do 2006. (Voigtländer & Voth, 2013), odnosima motivacije i moći (Fehr, Herz & Wilkening, 2013). Da li su ovo ekonomske teme? Ili su pre sociološke? Ovakva (česta) vrsta zabune navela je ekonomistu Brajana Kaplana da se zapita šta je to ekonomska nauka uopšte (Caplan, 2009).

Što se tiče epistemoloških temelja dve nauke, situacija je još problematičnija. Ima li smisla ljudsko ponašanje deliti na iracionalno (za čije objašnjenje je zadužena sociologija) i racionalno (za koje je zadužena ekonomija)? Uzmimo za primer altruističko ponašanje. Na primer, da li je iracionalno ili racionalno gajiti društvene preferencije i ponašati se u skladu sa njima – anonimno davati novac u dobrotvorne svrhe, glasati na izborima, ustupiti mesto starijoj osobi u prevozu, ostaviti napojnicu u restoranu u koji se možda nikada nećemo vratiti, zastati i pomoći osobi na čijem automobilu je pukla guma na autoputu, kazniti onoga ko se ne ponaša u skladu sa opšteprihvaćenim pravilima ponašanja, žrtvovati se za saborca na bojnopolju, gasiti klima uređaje leti kada se to savetuje jer dolazi do preopterećenja električne mreže? Da li je iracionalno ili racionalno ponašati se moralno, u skladu sa vrlinama kakve su čestitost, vernost, pravičnost ili pouzdanost? Da li je racionalno ili iracionalno pušiti? Ili, poslužimo se primerom Adama Smita (Smit, 2008: 87): „Mi se, na primer, začas naljutimo i na kamen koji nas je povredio. Dete ga udara, pas laje na njega, a naprasit čovek je sklon da ga opsuje. I najmanje razmišljanje, pak, dovodi stvari brzo u red i ubrzo postajemo razumni, shvatajući da nežive stvari nisu podoban predmet osвете. Ako je, međutim, pričinjeno veliko zlo, predmet koji ga je prouzrokovao postaje nam od tada stalno neprijatan, pa nam *pričinjava zadovoljstvo* kada ga spalimo ili uništimo. Na sličan način se odnosimo i prema predmetu koji je slučajno bio uzrok smrti našeg prijatelja, tako da se uvek *osećamo krivim* zbog nekakve svoje nečovečnosti kad zanemarimo da izvršimo svoju nemoguću osvetu“ (italic moj). Da li je ponašanje pod naletom emocija racionalno?

Ili uzmimo za primer koncept koji sociolozi, još od Emila Dirckema, jako često vole da upotrebljavaju u objašnjenju ljudskog ponašanja – društvene norme. Razbijanje integralnog modela ljudskog ponašanja verovatno je najslavnije izvedeno u delu Maksa

Vebera. Po njemu, kao što je poznato, društveno delanje (koje sociologija treba da razume i time uzročno objasni) može biti: (1) ciljnoracionalno, (2) vrednosnoracionalno, (3) afektivno (emocionalno), i (4) tradicionalno (Veber, 1976: 16-17). S obzirom da se Veber nije potrudio da detaljnije specifikuje šta se tačno podrazumeva pod ovim tipovima delanja, čime bi nam olakšao posao klasifikovanja nekih uobičajenih ponašanja (kakvo je glasanje, recimo), Jon Elster je ovu četvorodelnu podelu uprostitio u dvodelnu. Po njemu (Elster, 1990: 243), dve su osnovne motivacije u ljudskom ponašanju: racionalnost i društvene norme. Racionalnost odgovara Veberovoj upotrebi instrumentalne racionalnosti, dok su društvene norme, po Elsteru, u stanju da obuhvate preostala tri oblika delanja kao svoju posledicu: i norme su kao i vrednosti nekonekvencijalne prirode, one se prenose preko tradicije, a glavni mehanizam njihove kolektivne reprodukcije su emocije (kakve su sramota i krivica). Pitanje sledi: da li je normirano ponašanje racionalno ili iracionalno?

Kako je dobro primetio Henk Folmer (2009) ljudsko ponašanje uvek rukovode motivi koji su međusobno isprepleteni, u interakciji su i operišu simultano. „Ekonomsko ponašanje se suštinski ne razlikuje od ostalih ostalih vrsta ljudskog ponašanja u toj meri da zahteva fundamentalno drugačiju teoriju, modele i metodologiju.“ (ibid, 271) Tako je jedan tip modela i metodologije za društvenu nauku u potpunosti dovoljan. S obzirom da svaka bihejvioralna nauka (sociologija i ekonomija naročito) često nude nekompatibilne modele ljudskog ponašanja, razvoj jedinstvenog modela se postavlja kao ključni preduslov ispunjenja zadatka integracije bihejvioralnih nauka u jedinstvenu nauku o ljudskom ponašanju.

Poenta ovog članka je istražiti teren razlike između dva modela ljudskog ponašanja. U prvom sledećem delu bavim se uopšteno pitanjem racionalnosti: zašto je ona važna, kako naučno, tako i u domenu javnih politika. Bez dubljeg razumevanja njene logike, ni jedna ni druga oblast ne mogu da unapređuju ljudske živote. U drugom delu, baviću se slabostima klasičnog sociološkog objašnjenja onoga što njeni zastupnici predstavljaju kao “iracionalno” ponašanje. Videćemo da to ponašanje nije puka replika strukturnih sila, već pre posledica mešavine strategija i interakcije. U četvrtom delu se bavim *Teorijom*

moralnih osećanja Adama Smita. Time pripremam teren za bolje razumevanje ljudskog ponašanja čije izlaganje sledi u narednim delovima. Odsustvo Smitove *Teorije* u standardnim programima fakulteta društvenih nauka je sigurno jedan od uzroka potpune zabune u procesu razumevanja i objašnjenja ljudskog ponašanja. U sledećem, ključnom delu, nudim određenje racionalnog ponašanja, potom nalaze nekoliko eskeprimenata koji bi trebali da pokažu da su neki tipovi iracionalnog ponašanja zapravo racionalni postupci. Kratko se osvrćem i na nalaze bihevioralne ekonomije kako bih pokazao da je i njene nalaze moguće tumačiti kao primere racionalnog ponašanja.

Na kraju, trebali bi da vidimo da dokumentovane razlike između iracionalnog i racionalnog ponašanja nema. Potrage za *Homo economicusom* i *Homo sociologicusom* uglavnom propadaju (Henrich et al., 2004). Takođe, nalazi tih potraga daju nam empirijsku osnovu da možemo da govorimo o trećem modelu čoveka - *Homo reciprocansu*. *Homo reciprocans* je moralno obogaćen model klasičnog racionalnog aktera. Kako je njegovo odsustvo do danas bilo jedino opravdanje za podeljenost dve nauke, ovi nalazi nude ključni korak napred ka brisanju razlike između sociologije i ekonomije.

ZAŠTO JE POJAM RACIONALNOSTI VAŽAN?

Pojam racionalnosti nije samo od značaja za razrešenje epistemološke dileme između dve nauke. Pre, on je od fundamentalnog značaja za čitavu društvenu nauku kao takvu, ali je takođe od presudnog značaja za rešavanje problema u domenu javnih društvenih politika.

Prava nauka traga za odgovorima na *zašto?* pitanja. Glavni zadatak društvene nauke je da objašnjava društvene fenomene, prevashodno društvene događaje. Prvi i osnovni kriterijum koji dobro objašnjenje u društvenoj nauci mora da zadovolji je utemeljenje objašnjenja u pojmu individualnog svrshidodnog delanja ljudi. Ovo elementarno stanovište nosi naziv metodološki individualizam (Elster, 2007: 36), dok ga Karl Popper naziva nulti-principom društvene nauke (Popper, 1994: 169). Po Popperu delanje ljudi u društvenim situacijama je uvek racionalno, što u njegovoj terminologiji

znači da samo to da ljudi uvek delaju „shodno situaciji“: u skladu sa svojim ciljevima i znanjima i informacijama koje poseduju (ibid, 167). Princip delanja shodno situaciji u društvenim naukama igra ulogu koju u prirodnim naukama igra pojam univerzalnog zakona: on je neizostavni deo svake dobre, tj. *proverljive* društvene teorije, i ukoliko bi njega zanemarili *društvena* nauka bi postala nemoguća (ibid, 172), i morala bi se svesti na, recimo, neuro-nauku.

Kvalitet politika uvek zavisi od toga da li njihovi kreatori dobro razumeju logiku ljudskog ponašanja (Shafir, 2013). Iz toga sledi da je adekvatno tj. empirijski utemeljeno razumevanje prave prirode ljudske racionalnosti prva pretpostavka usvajanja i sprovođenja optimalnih i efikasnih javnih politika.

Većina javnih politika savremenih država skrojena je na osnovu uverenja da je čovek *Homo economicus*. Osnovna karakteristika *Homo economicusa* je egoizam, ili preciznije tvrdnja da pojedinac samo brine za sebe (*self-regarding*) i da vodi računa samo o svojim ličnim materijalnim isplatama iz saradnje (u vidu dobara ili novčanih dobitaka). Po Denu Kejanu, konvencionalnu ekonomsku teoriju, u čijem je srcu *Homo economicus* i koja je standardna aparaturna za analizu i predlaganje javnih politika, karakterišu četiri glavne tvrdnje: (1) akteri su uvek maksimizatori bogatstva (2) i karakterišu ih homogene preferencije; (3) u kolektivnom delanju uvek postoji jedinstveni ekvilibrijum, odnosno jedna dominantna strategija za aktera (a to je *free-riding*); (4) problem kolektivnog delanja se prevazilazi uvođenjem eksternog sistema podsticaja (Kahan, 2005: 339-347). Paradigmatski primer ove teorije je *Logika kolektivnog delanja* Mankura Olsona (Olson, 2009 [1965]).

S obzirom da ću tačkama od 1 do 3 baviti detaljnije u redovima koji slede, kratko ću se zadržati na tvrdnji broj 4. Standardna ekonomska pretpostavka je da je delanje aktera uvek pokrenuto preferencijama (tj. željama) i ograničenjima (kakva su cene dobara, budžet ili vreme). S obzirom da su ograničenja lakše merljiva od preferencija, ova binarna logika imala je i značajne implikacije po dizajn javnih politika: promenom sistema ograničenja, tj. podsticaja, moguće je menjati i ljudsko ponašanje. Recimo, u sferi kaznenih politika, kao rešenje ova perspektiva predlagala je povećavanje troškova

kriminalne radnje: s obzirom da prilikom činjenja krivičnog dela potencijalni prekršilac zakona uvek radi cost-benefit analizu, sve što treba da uradimo da bi ga odvratili od te radnje je da povećamo cenu činjenja zločina (Becker, 1968). Ili, u sferi odnosa principala i agenta, ova perspektiva porodila je svojevrsan „zakon ponašanja“ (Gneezy, 2011: 191): veća plata vodiće ka povećanju učinkovitosti radnika na radnom mestu, a učenici plaćeni za dobre ocene dobijće sve bolje ocene u školi. U sferi prodruštvenog ponašanja vlada ista logika: ukoliko ljude motivišemo materijalnim nagradama, oni će biti skloniji da doprinose javnom dobru (recimo da se priključe akciji dobrovoljnog davanja krvi). Međutim, ovaj način razmišljanja, koji zanemaruje uključivanje preferencija u predviđanje ljudskog ponašanja, skupo je plaćen. Ono što je u analizi zanemareno to je potencijal *intrinsicnih motivacija* koje podrazumevaju da ljudi mogu raditi neke stvari jednostavno zašto što im se one sviđaju, jer uživaju u njima ili zato što smatraju da je moralno ispravno raditi ih. (Ryan & Deci, 2000) Politika ekstrinzičnih, finansijskih ili pravnih intervencija može istisnuti (*crowd out*) te intrinzične motivacije. (Temeljni pregledi nalaza odnosa podsticaja i ponašanja mogu se naći u: Bowles & Polania-Reyes, 2009; Gneezy, Meier & Rey-Biel, 2011; Kamenica, 2012.) Po Semjuelu Boulsu četiri su glavna mehanizma odgovorna za pervertirani odnos podsticaja i unutrašnjih motivacija. Podsticaji mogu (1) otkriti informacije o onome ko uvodi podsticaj, (2) frejmovati (*framing*) situaciju u kojoj se donosi odluka pri čemu *frame* sugeriše šta je odgovarajuće ponašanje u datoj situaciji, (3) ugušiti osećaj autonomije kod pojedinaca koji ne vole dominaciju i kontrolu, i (4) uticati na proces kojim pojedinci usvajaju nove preferencije (Bowles & Polania-Reyes, 2009).

Zadržimo se na nekim oblicima prodruštvenog ponašanja. Da li je racionalno glasati na izborima, ili plaćati porez? To su tipične situacije tzv. društvenih dilema, ili okolnosti u kojima pojedinci donose nezavisne odluke u međuzavisnom okruženju (Ostrom, 2001: 24). U tim situacijama ukoliko su svi pojedinci egoisti, predviđa se da će svako za sebe odabrati strategiju ekvilibrijuma koji će na kolektivnom nivou generisati rezultat koji je gori od onog do kog se moglo doći međusobnom saradnjom. Na primer, čitavom društvu je bolje ukoliko na glasanje izlazi većina birača jer se time obezbeđuje

stabilna i kontinuirana vlast, što je samo po sebi javno dobro. Po Bruno Freju (Frey & Benz, 2001: 9), eksperimentalni nalazi pokazuju da u svim situacijama društvenih dilema samo 30 do 40% ljudi uvek za strategiju bira egoističko ponašanje i *free-riding*. Kažem „samo“ zato što to ostavlja značajan deo populacije (60-70%) koji je od samog početka spreman na neku vrstu društvene saradnje. Kako je moguće objasniti njihovo ponašanje? Da li je ono iracionalno? I koja je nauka bolje opremljena za njegovo objašnjenje, ekonomija ili sociologija?

SOCIOLOGIJA I OBJAŠNENJE „IRACIONALNOG“ PONAŠANJA

Pre nego što pređem na pitanje ima li smisla ponašanje deliti na racionalno i iracionalno, osvrnuću se na jedan predlog po kome je „sociološka perspektiva“ bolje opremljena od „ekonomske“ da objasni neka zagonetna (prodruštvena) ponašanja. Prodruštveno ponašanje se može odrediti kao „iracionalno“ jer racionalni pojedinac nema razloga da se ponaša na takav način: on time ne uvećava svoju korist, odnosno materijalno blagostanje. Dakle, po ovom shvatanju, racionalnost je isto što i egoizam ili samozainteresovanost (*self-regarding behavior*).

Vladimir Vuletić je, u važnom tekstu (Vuletić, 2012), pokušao da dokaže kako je „sociološka perspektiva“ znatno potentnija od „ekonomske“ u objašnjenju ponašanja kakvo je uništavanje javnih dobara. Prelazeći na srž argumenta svoje teze, on se poziva na teoriju statusne frustracije Alberta Koena (Cohen, 1955). Međutim, ova teorija, za koju Vuletić tvrdi da „najuspešnije rešava problem neutilitarnog nasilja“ (Vuletić, 2012: 98), je pala na svom praktičnom testu u kome je trebala da posluži kao osnova javnih politika usmerenih na suzbijanje širenja bandi među omladinom. Naime, iz ove teorije sledilo je da ukoliko su bande proizvod životnih uslova niže klase, onda će politika usmerena na poboljšanje ovih uslova ili eliminisati ili značajno smanjiti problem sa bandama. Međutim, kako je pokazao Volter Miler (Miller, 1990), tvrdnja da bande nastaju usled uslova života potprivilegovanih je netačna. Naime, uglavnom je tačno da se među

pripadnicima bandi uvek mogu naći pripadnici nižeg sloja, ali obrnuto ne važi: postoje mnoge zajednice nižeg sloja u kojima nema bandi (ibid, 280-281).

Do adekvatnijeg objašnjenja nastanka i širenja kriminalnih aktivnosti može se doći ukoliko se napusti klasični deterministički pristup sociologije, i usvoji interaktivniji pristup ukorenjen u prostoru ljudske komunikacije koja se odvija na osnovu ljudskih verovanja, očekivanja i signaliziranja. Naime, dokazano je da maloletnici koji potiču iz krajeva grada i komšiluka u kojima postoji visoka stopa zločina ne cene članstvo u bandama kao takvo. Jednaka je verovatnoća da će oni, isto kao i maloletnici iz okruženja sa niskom stopom zločina, bande doživljavati kao destruktivne. Ono što je, međutim, razlika između tih maloletnika je razlika u *verovanjima* o tome da li se većina njihovih vršnjaka divi članovima bandi: dok od tinejdžera koji potiču iz zajednica sa niskom stopom zločina njih samo 19% veruje u to, među tinejdžerima iz zajednica sa visokom stopom zločina taj postotak je 66% (Kahan, 1997: 374). Tako proces širenja kriminala među maloletnicima može početi da funkcioniše kao neka vrsta samoispunjujućeg proročanstva (Merton), što upućuje na proces u kome ljudska verovanja (koja mogu biti lažna) generišu društveno ponašanje. Dejvid Maca je ovaj mehanizam nazvao „sistemom deljenog nesporazuma“ (*system of shared misunderstanding*): to je situacija u kojoj svako misli da svi ostali cene delikvenciju. Delikvent u prisustvu društva o njihovim motivima zaključuje na osnovu njihovih iskaza koji nemaju veze sa željom da se ispolji pripadnost subkulturi, već su uglavnom način ublažavanja statusne zebnje (Matza, 1990: 54). Međutim, ti iskazi zavaravaju potencijalnog delikventa i navode ga da počne da veruje da je njegova subkultura privržena delikvenciji. Drugim rečima, delikventno ponašanje funkcioniše kao signal (iako nenameravani) ostalima koji sugeriše šta je poželjno ponašanje u određenoj grupi. U takvoj situaciji, „u okruženjima sa visokom stopom zločina, verovanje da ostali vrednuju kriminalno ponašanje, u bandu može privući i one maloletnike koji nisu predani ili su čak i suprotstavljeni bandama“ (Kahan, ibid, 374).

Ričard Nizbet i Dau Koen su u svojoj knjizi *Kultura časti (Culture of Honor, 1996)* specifikovali dalje mehanizme koji mogu biti odgovorni za održavanje nasilja kao neke vrste samonamećućeg ekvilibrijuma. Oni nalaze da su u SAD, a pogotovo na jugu zemlje,

jako česta banalna ubistva (poput ubistva zbog rasprave oko toga koja će se pesma pustiti na džuboksu). Ali, kako dobro primećuju, *banalno nije isto što i iracionalno*: uvrede u nekim društvima nose ogromne lične uloge, i ukoliko se na njih adekvatno ne odgovori to može rezultirati u ogromnim troškovima nanetim ličnoj reputaciji (ibid, 13). Ovakve prakse rerprodukuju se preko dva mehanizma: to su funkcionalna autonomija i pluralističko neznanje. Funkcionalna autonomija (nazvana na tragu ideja Gordona Olporta (Allport, 1937)) podrazumeva da iako nema nikakvog čisto ekonomskog razloga da ljudi iskazuju svoju čvrstinu, oni mogu verovati da će ukoliko to ne urade pretrpeti društveni trošak. Čovek može verovati da će „izostanak reakcije protiv uvrede rezultirati gubitkom poštovanja ... Za pojedince lično može biti *društveno* korisno da održavaju u životu norme kulture časti, pa one mogu opstajati upravo iz tog razloga“ (Nisbett & Cohen, 1996: 92). Drugi mehanizam je mehanizam pluralističkog neznanja koji nastaje usled nedostatka otvorene komunikacije među ljudima, i tada ljudi mogu imati potpuno lažnu predstavu (ili verovanje) o tome u šta drugi veruju.

Vladimir Vuletić takođe tvrdi da se iz ekonomske perspektive ne može objasniti zašto pojedinci doprinose održavanju javnih dobara. Uzmimo za primer plaćanje poreza. Teorija snažnog reciprociteta (*strong reciprocity theory*), koja je izvedena iz klasične teorije odlučivanja i koja samim tim zadovoljava sve uslove *racionalnog* izbora, pokazuje kako se plaćanje poreza može objasniti kroz prizmu verovanja, društvenog signaliziranja i emocionalnih dispozicija. Po Denu Kijanu, individualna percepcija obima utaje poreza u društvu² je moćan prediktor ponašanja u skladu sa pravilima. Najpre, što pojedinac čvršće veruje da drugi ne plaćaju porez, to je veća verovatnoća da ga ni on neće plaćati (u suprotno će shvatiti da je naivčina). Ukoliko, pak, on veruje da ostali plaćaju porez veća je verovatnoća da će ga i on plaćati jer će, ukoliko prekrši pravila koja ostali poštuju, doživeti napad sramote ili krivice (Kahan, 2005: 347-348). Kao što smo videli i kod Semjuela Boulsa (iznad), jedan od mehanizama odnosa između podsticaja principala i ponašanja agenta je i otkrivanje novih informacija kroz podsticaj kao signal. Tako ukoliko, recimo, vlada reši da pooštri kazne za utaju poreza to ljudi mogu doživeti kao signal da

² Po ovoj matrici bi se moglo objasniti i masovno neplaćanje TV pretplate u Srbiji.

većina ljudi upravo to radi. Ovaj signal može povećati nepoverenje među ljudima, i sledstveno oblikovati ponašanje u vidu nove utaje poreza kroz recipročnu logiku - „ako ti nećeš, neću ni ja“.

Sociološka pozicija objašnjenja ljudskog ponašanja, ona koja je evidentna i u stavovima profesora Vuletića, oslikava ljude kao „kulture narkomane“ (Garfinkel), odnosno robove kolektivnih sila koje operišu iza ljudskih leđa. Slabosti ovog kulturološkog i determinističkog pristupa odlično se mogu videti u istraživanjima uzroka i logike samoubilačkih bombaških napada kod islamskih fundamentalista (Brym & Araj, 2006; Brym, 2008; Brym & Araj, 2008). Kao što oni pokazuju, strukturalistička objašnjenja upadaju u brojne probleme prilikom pokušaja da objasne varijacije u samoubilačkim napadima. Zato je znatno plodniji pristup onaj koji insistira na istraživanju *motiva* samoubica, pri čemu se dominantni motivi *osvete* (Brym & Araj, 2006: 1974). Naravno, neko može reći da je to čist dokaz iracionalnosti ponašanja. Međutim, kao što ću pokušati dalje da pokažem, osveta je racionalan čin iz prostog razloga što ne krši osnovne pretpostavke modela racionalnog aktera. Kada proširimo skup izbora koji stoje akteru na raspolaganju toliko da uključimo i želju da se naudi drugome, ukoliko otkriveni izbor zadovoljava uslov tranzitivnosti preferencija, onda se o osveti može govoriti kao o racionalnom izboru.

FUNDAMENTALNA, A ZAPOSTAVLJENA LEKCIJA: ADAM SMIT O POREKLU I ULOZI MORALNOSTI

Kakva je „zaista“ ljudska priroda? Da li su ljudi dobri ili loši? Egoisti ili altruisti? Da li su više skloniji pravičnosti ili varanju po svaku cenu? Ili su od svega po malo, u zavisnosti od konteksta?

Razvoj bihejvioralne teorije igara značajno je unapredio našu sposobnost da ljudske ciljeve tretiramo pre kao stvar činjenica nego logike (Gintis, 2009: 49), što je od suštinskog značaja za razumevanje ljudskog ponašanja, kako u deskriptivnom, verujem isto tako i u normativnom i prediktivnom smislu. Jedan od istorijski prvih i najznačajnijih

pomaka u tom smeru možemo naći kod Adama Smita. U svom delu *Teorija moralnih osećanja* [1759] Smit je pokušao da razvije teoriju morala (i to u pravom smislu reči teorija): kojih se to moralnih načela ljudi pridržavaju u svakodnevnom ponašanju, kakvo je njihovo poreklo i koji su mehanizmi njihove reprodukcije (Smit, 2008: 70). Iako je sama *Teorija* znatno slabije poznata od *Bogatstva naroda* [1776], sam Smit je smatrao da je u pitanju delo koje je daleko važnije za razumevanje funkcionisanja ljudskog društva (Raphael, 2007: 1)³.

Kao i njegov savremenik Dejvid Hjum, i Smit je smatrao da je ljudsko delanje više proizvod instinktivnog i emotivnog nego racionalnog i proračunatog. Uvodna rečenica *Teorije* glasi: „Ma koliko se pretpostavljalo da je čovek sebičan, očigledno je da u njegovoj prirodi postoje neka načela koja podstiču njegovu zainteresovanost za sreću drugih ljudi, i koja čine da mu je njihova sreća potrebna, iako on sam od toga nema ništa osim zadovoljstva što takvu sreću vidi“ (Smit, 2008: 3). Po Smitu, osećaj *simpatije* je ključni vodič moralnog razmišljanja i ponašanja. Kako su ljudi po prirodi društvena bića, „kod svakog duševnog stanja kome je podložan čovekov duh, emocije posmatrača uvek odgovaraju onome što on , uživljavajući se u situaciju, zamišlja da osećaj onaj koji pati“. Ovo saosećanje ima i neurološki dokaz: „Kad vidimo da neko zamahne da udari nekoga po ruci ili nozi mi, prirodno, tog trenutka ustuknemo i povučemo svoju ruku ili nogu; a kad udarac padne, i mi u izvesnoj meri osetimo povredu i bol udarenog“. (ibid, 4) Smit naglašava i emocionalnu dimenziju ljudske prodruštvenosti: „Kada je stvarala čoveka za život u društvu, priroda ga je obdarila početnom i suštinskom željom da čini prijatnosti svojoj sabraći, kao i početnim i suštinskim gnušanjem prema svemu što ih povređuje. Naučila ga je da oseća zadovoljstvo zbog njihovog povoljnog i bol zbog njihovog nepovoljnog stava. Ona je ovo odobravanje učinila nečim najlaskavijim i najprijatnijim za njega, a njihovo neodobravanje nečim najmučnijim i nečim što najviše vređa“ (ibid, 108). Drugim rečima, kada ljudi povrede neko pravilo ponašanja oni će se osećati loše, što je dovoljan znak da takvo ponašanje treba izbegavati u budućnosti.

³ Dok je poslednje, šesto izdanje *Teorije*, koje se pojavilo 1790. godine, bilo značajno dopunjeno u odnosu na prethodna izdanja, poslednja dva izdanja *Bogatstva naroda* su sadržala tek neznatne promene u odnosu na prethodna.

Koje je poreklo ovih „načela“ koja čoveka podstiču da, pored svojih, vodi računa i o ishodima saradnje po druge ljude? Ovo pitanje je o suštinskog značaja za razumevanje prirode ljudske racionalnosti i društvenosti. Po Smitu, moralno rasuđivanje je proizvod društvene interakcije, odnosno iskustvenog učenja koje u osnovi ima posmatranje i imitiranje drugih ljudi. Smit dobro primećuje da su pristrasnost, jednostarnost i kratkovidost „izvor polovine svih poremećaja u našem životu“ (ibid, 138). Međutim, posmatranje ponašanja drugih ljudi čoveka dovodi do formiranja opštih pravila o tome šta je podobno i ispravno, šta treba činiti a šta izbegavati. Kada shvati da „značajni drugi“ dele i opravdavaju taj opšti stav, čovek počinje da oseća zadovoljstvo zbog toga što čini ono što svi doživljavaju kao ispravno. Od tog trenutka čovek odlučuje da ne krši opšteprihvaćena pravila ponašanja, jer bi u suprotnom postao predmet neodobravanja, prezira, mržnje i kažnjavanja. Sa druge strane, poštovanje pravila ka njemu privlači osećanja ljubavi, zahvalnosti i divljenja od strane drugih ljudi. Zato, najednom, postaje u interesu čoveka da se ponaša u skladu sa pravilima, i, štaviše, da neprestano traži priliku gde može da ispoljava opšteprihvaćeno ponašanje. Drugim rečima, „opšte pravilo stvara se tek pošto na osnovu iskustva uvrđimo da sve akcije izvesne vrste, ili sve okolnosti izvesne vrste, redovno nailaze na odobravanje ili, takođe redovno, na osudu ... To je način na koji se stvaraju pravila moralnosti“ (ibid, 139). Ta pravila morala koriguju naše ideje o tome šta treba raditi. Ona imaju i potporu u emocijama: ukoliko uradimo nešto što je suprotno pravilima, kada završimo sa tim činom i stavimo se u ulogu drugih koji nas hladnokrvno posmatraju, mi dobijamo napad griže savesti i kajanja koji nas uznemiravaju i muče (ibid, 140)⁴.

Po Smitu, čovek je uvek podeljen da dve ličnosti: jednu koja dela, i drugu koja treba da prosuđuje da li je ponašanje prve opravdano. Ova druga ličnost (neka vrsta

⁴ Sjajno objašnjenje ovog procesa ponudio je Fridrih fon Hajek (koji je inače bio inspirisan ovim modelom razmišljanja karakterističnim za Škotsko prosvetiteljstvo). On kaže: „Učenje toga kako se treba ponašati je više *izvor* nego *rezultat* uvida, razuma i razumevanja. Čovek nije rođen mudar, racionalan i dobar, već je naučen da takav postane. Nije naš intelekt stvorio naš moral; pre su ljudske interakcije vođene našim moralom omogućile rast razuma i mogućnosti povezanih sa njim. Čovek je postao inteligentanjer je postojala *tradicija* – ona koja leži između instinkta i razuma – iz koje može da uči. A ova tradicija nije izrasla iz sposobnosti da se racionalno interpretiraju uočene činjenice već iz navike odgovora (*habit of responding*). Ona je u osnovi govorila čoveku šta bi ili ne bi trebao da radi u određenim okolnostima, a ne šta mora da očekuje da se desi.“ (Hayek, 1988: 21-22)

ogledala prve) nosi naziv „nepriistrasni posmatrač“. Nepriistrasni posmatrač je ključni mehanizam preko koga se reprodukuje kolektivna moralnost. On podrazumeva nezainteresovanost, odnosno izmeštanje sebe na univerzalno stajalište za koje nam se čini da ga dele sve ljudi, i potom procenjivanje sopstvenog ponašanja sa te udaljene tačke. Smit kaže: „Mi nikad ne možemo spoznati svoja osećanja i motive niti steći neki sud o njima ukoliko sebe ne uklonimo iz položaja u kome se prirodno nalazimo i ne nastojimo da stvar posmatramo sa izvesne udaljenosti od nas samih. No, to nismo u stanju da učinimo ni na koji drugi način do nastojeći da na stvari gledamo očima drugih ljudi ili onako kako bi ti drugi ljudi na njih najverovatnije gledali“ (Smit, 2008: 103).

Kada nepriistrasni posmatrač prođe kroz proces biološke i kulturne koevolucije na društvenom nivou, tj. neke vrste procesa „nevidljive ruke“ u sferi morala⁵, on postaje oličen u vidu društvenih normi, tradicije, vrednosti i, uopšteno, jednog dubokog, spontanog moralnog i kulturnog poretka društva, koji nadalje pojedincima služi kao neformalna orijentacija za njihova svakodnevna delanja. Ova vrsta poretka je izvor onoga što je Vernon Smit nazvao „ekološka racionalnost“: ponašanje je ekološki racionalno u onoj meri u kojoj se prilagodilo strukturi okruženja u kojem operiše. Drugim rečima, smernice za „ekološki racionalno“ delanje izvače se upravo iz onog domena onog prećutnog, implicitnog, često instinktivnog znanja, koje sam spomenuo u trećem paragrafu ovog dela. Ovo implicitno znanje je od presudnog značaja za funkcionisanje kako društva, tako i samih ljudi: po rečima Fridriha Hajeka, kada bismo prestali da radimo ono čemu ne znamo razlog, vrlo brzo bismo ubrzo bili mrtvi (Hayek, 1988: 68; Hajekova detaljna shvatanja na temu spontanog poretka i njegovih implicitnih pravila mogu se naći u Hajek, 2002: Prvi tom. Pravila i uređenje).

Smitova Teorija moralnih osećanja se kao značajan izvor uvida za društvenu teoriju i političku filozofiju otkriva tokom poslednjih nekoliko godina. Ona je od posebnog značaja za usavršavanje klasičnih modela ekonomskog ponašanja koji samostalno nisu u stanju da objasne brojne nalaze ekonomskih eksperimenata kakvi su oni sa Igrom diktatora, Igrom javnih dobara i Igrom poverenja. Bez integrisanja teorije

⁵ Moralnost ovde shvatam na tragu Vernona Smita iz Smith, 2008: 37.

moralnog ponašanja u objašnjenje i predviđanje ekonomskog ponašanja nema daljeg unapređenja društvene teorije (Stevens, 2011). Vredi spomenuti i pokušaj Ašrafa, Kamerera i Lovenstina koji su pokušali da dokažu da je Adam Smit bio prvi bihejvioralni ekonomista (Ashraf, Camerer, Loewenstein, 2005).

PONAŠATI SE „IRACIONALNO“ JE ZAPRAVO RACIONALNO

Sledeće važno pitanje glasi: da li je racionalno ponašati se onako kako nalažu društvene norme? Da li je postupanje u skladu sa vrednostima (recimo pravičnosti) racionalno? Da li je racionalno osvetiti se nekome ko nam je učinio nešto nažao? Da li je racionalno imati poroke, odnosno pušiti ili drogirati se? Drugim rečima, da li je racionalno ponašati se na način koji se u standardnoj literaturi opisuje kao „iracionalan“?

Racionalnost podrazumeva samo konzistentnost preferencija

Racionalni pojedinac je pojedinac koji ima konzistentne preferencije. Bez ove pretpostavke društvena nauka ne može postojiti, jer je model racionalnog delatnika jedina teorija razvijena u njenoj istoriji koja uspešno služi interpretiranju i predviđanju ljudskog ponašanja u čitavom nizu društvenih situacija (njegova upotrebljivost je dokazana i u biološkom modeliranju životnjskog ponašanja). Ova teorija najpotpunije je razvijena u radovima fon Nojmana i Morgensterna (1944) i Leonarda Sevidža (1954), a začeci se nalaze u radovima Džeremija Bentama i Ćezara Bekarije.

Najbolju definiciju racionalnog delatnika ponudio je Herbert Gintis (posebno Gintis, 2009, ch. 1). Po njemu, model racionalnog delatnika podrazumeva da “pojedinac ima *preferencije* koje oslikavaju njegove želje i razmene između ovih želja, i da pojedinci maksimiziraju svoju *korisnost* birajući iz *skupa delanja*, pri čemu su ograničeni dostupnim informacijama, materijalnim resursima i vremenom, kognitivnim i fizičkim kapacitetima. Izbor je zavistan i od *verovanja* koja se tiču verovatnoća ostvarivanja različitih stanja prirode, raspodele frekvencija tipova pojedinaca sa kojima je delatnik u interakciji, i relativne efikasnosti različitih tipova delanja” (Gintis, 2006: 101). S obzirom da se pojam

racionalnosti, za razliku od ovakvog određenja, upotrebljava i na prilično neodgovarajuće načine, Gintis je za teoriju izvedenu iz ovog modela racionalnog delatnika predložio naziv teorija verovanja-preferencija-ograničenja (*beliefs-preferences-constraints theory*, BPC model).

Ovo određenje je sama srž teorije racionalnog izbora. Međutim, njoj se pridodaju brojne druge karakteristike koje inače ne stoje, pa sa njima treba raščistiti na samom početku. Najpre, racionalni delatnik ne mora da bude sebičan (*self-regarding behavior*), tj. da brine samo o svojim materijalnim isplatama iz interakcije, i da se trudi da ih uveća po svaku cenu. Dokazano je da su jedini ljudi koji se ovako zaista ponašaju sociopate i ljudi sa oštećenjima na mozgu (Koenigs et al. 2007), i da su u velikoj meri smešteni po zatvorima (Mealey, 1995). Dakle, podjednako je racionalno uživati u kupovini šampanjca za sebe, ali i u anonimom poklanjanju novca u dobrotvorne svrhe. Racionalno je brinuti o svojim isplatama iz interakcije, ali je racionalno voditi računa i o tome kakve će posledice naša odluka imati po drugu stranu. Takozvanim preferencijama koje se tiču drugih (*other-regarding preferences*) i njihovom racionalnošću detaljno ću se baviti u drugom delu ovog rada. Drugo, delatnik nikada ne postupa *sa ciljem* da uveća svoju korisnost. Međutim, kao što ćemo videti, iz toga ne sledi da donošenje odluke ne može biti modelirano “kao da” je usmereno na uvećanje korisnosti, odnosno kao optimiziranje funkcije preferencija. Ponekad, ljudi mogu raditi neke stvari zato što veruju da je to ispravno (bez obzira na posledice), a nekada mogu raditi neke stvari kako bi izbegli osećaj krivice koji bi im se javio ukoliko ih ne bi uradili (recimo, ostavili napojnicu konobaru u kafani). Ukratko, kada akter bira neku opciju, on se ponaša *kao da* želi da želi da maksimizira vrednost funkcije korisnosti (Binmore, 2009: 14), a korisnost se zapravo povećava usled konzistentnosti preferencija (Gintis, 2009: 6), odnosno je njihova logička posledica. Treće, racionalnost ne podrazumeva niti potpunu informisanost, niti to da verovanja moraju da budu tačna i ažurirana u skladu sa informacijama (Gintis, *ibid*, 235). Na kraju, racionalnost ne podrazumeva ni to da ljudski izbori moraju da uvećavaju blagostanje. Porok, kakav je recimo pušenje, je savršeno racionalan iz razloga što ne krši konzistentnost preferencija.

Prvi uslov konzistentnosti je *kompletnost*. On podrazumeva sposobnost delatnika da uspostavi nekakav poredak između altrenativa koje su mu na raspolaganju. Na primer, ukoliko su mu na raspolaganju alternative X i Y, kompletnost podrazumeva da je delatnik u stanju da se odredi u odnosu na njih, tako da ili X preferira u odnosu na Y ($X \geq Y$), ili da Y preferira u odnosu na X ($Y \geq X$), ili da bude indiferentan između njih ($X \sim Y$). Drugi uslov je *tranzitivnost*. To znači da ako delatnik ima na raspolaganju tri alternative, X, Y i Z, i X preferira u odnosu na Y, a Y u odnosu na Z, onda mora da preferira i X u odnosu na Z. Treći uslov je *nezavisnost od irelevantnih alternativa*. To znači da relativna privlačnost dva izbora pojedinca ne zavisi od ostalih izbora koji su mu na raspolaganju. Na primer, ukoliko on, kad jede u restoranu, preferira belo meso u odnosu na svinjske medaljone, onda činjenica da se u restoranu služe i ćevapi ne može da utiče na to da on preferira i izabere svinjske medaljone.

Glavna poenta rečenog je da ukoliko je ljudska odluka konzistentna, njen ishod je automatski racionalno ponašanje. Po Binmoru, racionalnost i konzistentnost su sinonimi (Binmore, 2009: 4). Gintis ovako zaključuje: “Kada je odnos preferencija \geq kompletan, tranzitivan, i nezavistan od irelevantnih alternativa, mi ga nazivamo konzistentnim. Ukoliko je odnos preferencija \geq konzistentan, onda uvek postoji funkcija preferencija za pojedinca koji se ponaša tako kao da maksimizira ovu funkciju preferencija iz skupa A na koji je njegov izbor ograničen”. Iz ovoga sledi teorema: *binarni odnos \geq iz ograničenog skupa isplata A može biti predstavljen funkcijom preferencija $u:A \rightarrow R$ ako i samo ako je \geq konzistentan* (Gintis, 2009: 6).

Pre nego što vidimo da li tipovi ponašanja koji su od interesovanja za ovaj tekst zadovoljavaju ovaj uslov, možemo pitati, zašto bi ljudi uopšte imali konzistentne preferencije? Izgleda da proces prirodne selekcije pruža odgovor na to pitanje. Opšte stanje svakog organizma zavisi od njegove sposobnosti da se nosi sa situacijama koje mu nameće neizvesno okruženje. Drugim rečima, svaki organizam mora da razvije neki mehanizam koji će mu omogućiti da se uspešno nosi sa okruženjem. Kod ljudi, i jednog dela životinja, evolucija je razvila organ za donošenje odluka koji se naziva mozak, a od koga zavisi i njihova opšta sposobnost kao vrste. Takođe, u stohastičkom okruženju,

prirodna selekcija stimuliše mozak da donosi odluke koje uvećavaju opštu sposobnost organizma koji ga nosi, i koje samim tim zadovoljavaju princip očekivane koristi. Gintis (Gintis, 2007: 4-5), međutim, naglašava da je između ljudi i ostalih vrsti životinja jedna ključna razlika. Naime, ljudsko ponašanje se uglavnom testira u laboratoriji u kojoj se uslovi drastično razlikuju od onih iz stvarnog života. Herbert Sajmon je razvio model ograničene racionalnosti (čija su osnova tzv. Sajmonove makaze, tj. nekompatibilnost kognitivnih kapaciteta subjekta i objektivne složenosti sveta, i koji, usput, nije nekonzistentan sa BPC modelom) u čijem okrilju je dokazano da ljudi koriste heuristike kako bi se nosili sa složenošću situacija koje im okruženje nameće. Sve te heuristike su situaciono specifične, odnosno nastale su kao evolucijom oblikovano oruđe koje je ljudima trebalo da olakša snalaženje u novim, nepoznatim situacijama. Na primer, postoji društvena heuristika nazvana “imitiraj većinu” (Boyd & Richerson, 2005). Iako je ona prilično inteligentan način za nošenje sa novim situacijama u stvarnom društvenom životu (jer štedi vreme i energiju), ukoliko je pojedinci ne primene ispravno u veštačkim, laboratorijskim uslovima, to ne znači da su oni i iracionalni. O ovome će biti još reči u redovima koji slede.

Na kraju, tvrdnja da su preferencije konzistentne jer time uvećavaju opštu sposobnost organizma, može zvučati kao klasično funkcionalističko “pričanje priče”. Međutim, neuronauka nudi neke dokaze da to i nije tek prazna priča. U domenu prodruštenog ponašanja (za koje ćemo u delovima koji slede videti testove koji svedoče da je u pitanju racionalno ponašanje), neurološka istraživanja su pokazala da se prilikom ispoljavanja altruističkog akta u mozgu aktiviraju centri za nagrađivanje. To nije samo u slučaju efekta “toplog sjaja” (*warm glow*), kojim je Džejms Andreoni pokazao da ljudi izvlače osećaj koristi iz samog čina privatnog davanja (Andreoni, 1990), već i u slučaju anonimnog doniranja javnim dobrima. Harbou i saradnici (Harbaugh et al., 2007) su korišćenjem fMRI tehnike (*functional magnetic resonance imaging*) dokazali i da oporezivanje (ne zaboravite da je plaćanje poreza obaveza građana) i davanje novca u humanitarne svrhe, proizvode iste neurološke odgovore (dobro osećanje iz centara za nagrađivanje) kao što ga proizvode i prisvajanje novca u lične svrhe i davanje usled *warm*

glow efekta. Podsetimo se jedne rečenice Adama Smita iz *Teorije moralnih osećanja*, gde on tvrdi da su “red i napredak društva nešto što čoveku prirodno odgovara i o čemu sa uživanjem razmišlja” (Smit, 2009: 82). Sada imamo i očiglednu neurološku potvrdu toga. (Detaljnije o altruističkom ponašanju i načinu na koji se ono procesira u mozgu videti: Fehr & Rockenbach, 2004; Morischima et al., 2012; Waytz et al., 2012; Chang et al., 2013.)

Društvene norme i racionalnost

Najpoznatiji zastupnik shvatanja da su društvene norme izvor iracionalnosti je Jon Elster. Kako smo videli na početku, on tvrdi da društvene norme treba razumeti kao izvor ljudskih motivacija koji je potpuno odvojen od racionalnosti. Nešto kasnije, on nudi trihotomnu teoriju, gde su racionalnost, norme i emocije glavni uzroci delanja (Elster, 1994). U oba slučaja, ideja je ista: “... ljudi koji su pokrenuti društvenim normama su iracionalni” (ibid, 28). Iako je ovim svojim klasifikacijama pokušao da uvede kakav-takav analitički smislen red u već postojeće tipologije motivacija, mislim da je u tome više odmogao nego što je pomogao. Njegov čuveni primer je sa nošenjem crnine na sahrani. Po njemu, kada ljudi nose crninu na sahrani, to nema nikakav instrumentalni značaj (Elster, 2007: 353). Da li ta tvrdnja pobija racionalni izbor? Verujem da ne, pa ću sada pokušati da pokažem da je glavni uzrok čitave zabune oko društvenih normi potpuno pervertirano shvatanje racionalnosti i racionalnog izbora.

Uloga društvenih normi u evoluciji ljudske vrste je prenošenje *moralnih vrednosti* kroz generacije, uglavnom putem mehanizma kulturne transmisije i konformizma. Za razliku od nekih instrumentalnih verovanja, koja savetuju kako najbolje postići neki cilj, norme, u vidu vrednosti, definišu šta mogu biti poželjni ciljevi, kakvi su pravičnost, poštenje, čestitost ili odanost. Ovi ciljevi u ljudskom ponašanju operišu kao cilljevi sami po sebi, ili kao vrsta dužnosti u Kantovskom smislu: ispravno postupanje je samo sebi cilj. (Tako čovek iz Elsterovog primera nosi crninu zato što smatra da je tako ispravno, jer možda time iskazuje poštovanje svom preminulom prijatelju.) Pitanje je, može li se ovakvo postupanje objasniti kao racionalno?

Najbolji način za testiranje racionalnosti postupanja u skladu sa normama i vrednostima je provera njihovog reagovanja na promene u okruženju. Za početak, treba naglasiti da je ispravno postupanje *preferencija*: kao što neko preferira čokoladu, ili sadašnji trenutak u odnosu na buduću, tako neko može preferirati ispravno i čestito postupanje. Drugim rečima, vrednosti su deo funkcije preferencija, što znači da se one mogu razmenjivati (*trade-off*) sa drugim objektima koji se žele. Iz toga proizilazi važna pretpostavka. Kao što su ljudi skloni tome da kada dođe do povećanja cene čokolade, kupuju manje čokolade, isto bi trebalo da važi i za vrline: kada cena ispoljavanja vrline skoči, ona će se manje ispoljavati. Da li je ovo tačno?

Uri Gnizi je to probao da sazna (Gneezy, 2005). On razmatra oblik laganja koji je posebno važan za ekonomske odnose: onaj u kome laž može da poveća isplatu za lažova a smanji isplatu za drugu stranu. Druga karakteristika njegovog eksperimenta je da istražuje laganje u situaciji u kojoj nema kazne za isto. Ukratko, u eksperimentu, nazvanom Igra jeftine priče (*Cheap Talk Game*), se istražuje kakav uticaj na laganje mogu imati različite materijalne posledice do kojih se može stići laganjem.

Postoje dva novčana ishoda: A i B. Samo igrač 1 zna novčani sadržaj svake opcije (korpe), a pravila igre su poznata obojici učesnika. Igrač 1 šalje igraču 2 jednu od sledeće dve poruke: (1) "Opcija A će ti doneti više para nego opcija B", i (2) "Opcija B će ti doneti više novca nego opcija A". nakon što ovo čuje, igrač 2 bira opciju koju želi. 82 procenata igrača 1 je izjavilo da su sigurni da će im igrač 2 verovati i da će izabrati ono što im oni preporuče (u stvarnosti, 78% im je verovalo). Ovo je važno jer to znači da su oni bili svesni toga da će njihova laž imati uticaja na stvarno odlučivanje, odnosno da će biti relevantno po stvarne isplate i jedne i druge strane. Kakvi su bili rezultati? U sesiji 1, kada je igrač 1 od laganja mogao da zaradi 1\$ a igrač 2 da izgubi isto 1\$, lagalo je 36% učesnika. U sesiji 2, kada je igrač 1 od laganja mogao da zaradi 1\$ a igrač 2 da izgubi 10\$, lagalo je svega 17% učesnika (više nego duplo manje). U sesiji 3, kada je igrač 1 od laganja mogao da zaradi 10\$ a igrač 2 da izgubi isto 10\$, lagalo je čak 52% učesnika.

Šta rezultati govore? U osnovi, to kakvi će biti ishodi laganja utiče na odluku da li će se lagati. Ljudi razmišljaju o tome šta dobijaju, a šta mogu da izgube laganjem. Još

važnije, ljudima je važno koliko oni dobijaju laganjem, ali im je važno i koliko drugi gube njihovim laganjem (iako sankcije nema!) Ukoliko je pak dobitak osetno veliki, i uprkos znatnom gubitku druge strane, ljudi će ipak lagati.

Gnizi je izveo i dopunsko istraživanje, sa upitnicima. U njima je oslikao stvarnu situaciju u kojoj prodavac automobila ima priliku da slaže potencijalnog kupca (ne prijavi mu da pumpa za ulje ne radi dobro), i time proda auto za 1200\$. Ukoliko mu kaže za kvar, moraće da mu spusti cenu za 250\$ (koliko košta popravka pumpe). Na kraju, prodavac je prećutao kvar i prodao auto za 1200\$. Ljudi su trebali da kažu šta misle, da li je ponašanje prodavca bilo: potpuno pravično, pravično, nepravično, veoma nepravično. U drugoj verziji pitanja, razlika u ceni za pumpu je bila 1000\$ umesto 250\$. Da li su se razlikovali i odgovori ispitanika? Jesu, i to drastično. U situaciji sa 250\$, 70% ispitanika je odgovorilo sa nepravično, a 18% sa veoma nepravično. U situaciji sa 1000\$, 32% je odgovorilo sa nepravično, a 66% sa veoma nepravično. U konačnom, trećem pitanju, problem u automobilu nije bila pumpa za ulje, već kočnice. Ispitanici su odbili da odogovore na to pitanje jer su smatrali da je uvredljivo. I ovaj eksperiment dokazuje da ljudi misle da je manje pravično da se laže kako se isplate za drugu stranu smanjuju. Generalno, to znači da ljudi nisu niti "sveti" niti prevaranti po svaku cenu. Sposobni su i za jedno i za drugo, a sve zavisi od toga kako percipiraju sam proces interakcije. Drugim rečima, unutrašnje pobude nisu apsoluti, već su o procesu odlučivanja važne i njihove posledice.

Jedna od glavnih teorija koja je u stanju da objasni dinamiku saradnje u društvenim dilemama poput dileme sa javnim dobrima je teorija snažnog reciprociteta (Fehr & Fichbacher, 2005). Jedan od njenih glavnih nalaza je da uvođenje mogućnosti kažnjavanja *free-ridera*, značajno doprinose povećanju nivoa saradnje u igrama. Ono što je njen poseban doprinos je objašnjenje uzroka kažnjavanja, posebno u slučaju nestrategičkog kažnjavanja: naime, zašto bi iko želeo da kažnjava *free-ridere* kada to mora da plati, a kažnjavanje izvodi u poslednjoj rundi igre sa ograničenim brojem interakcija? Postoje dva moguća objašnjenja. Jedno uzrok vidi u naprasnom naletu emocije kao što je bes. Drugo, plauzibilnije i uhvatljivije objašnjenje, je ono koje kaže da ljudi kažnjavaju *free-ridere* zbog toga što krše normu uslovne saradnje. Drugo objašnjenje je dodatno

potvrđeno u tzv. igrama u kojima kažnjava treća strana (*third-party punishment games*) (Fehr & Fischbacher, 2004).

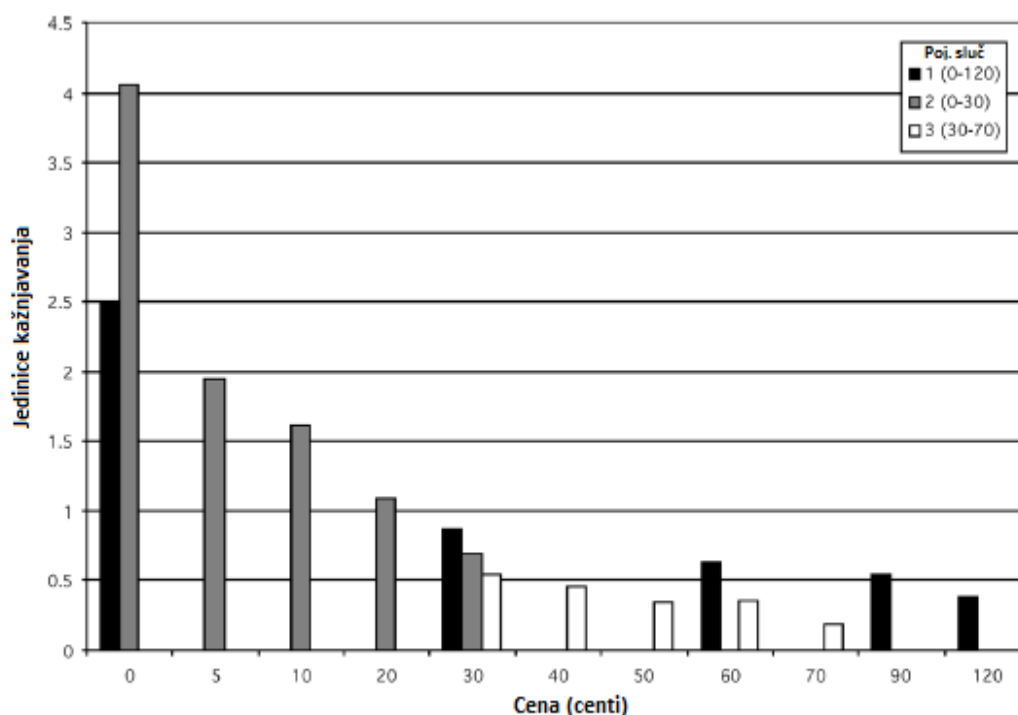
Kako je u ovom slučaju moguće objasniti postupanje u skladu sa normama? Da i u ovom slučaju ponašanje sledi logiku racionalnosti, pokazali su u svom eksperimentu Anderson i Patterman (Anderson & Putterman, 2006). Subjekti u njihovom eksperimentu igraju pet jednokratnih igara dobrovoljnog davanja, u dve faze. U prvoj fazi, oni se anonimno grupišu i slobodno biraju koliko žele da doprinesu javnom dobru. U drugoj fazi, svaki subjekat dobija informaciju koliko su ostali dali, i koja je cena svakog dolara koji on uloži u umanjenje sume kojom na kraju igre raspolažu ostali subjekti iz njegove grupe. Na osnovu ovih informacija, subjekt bira novčani nivo kažnjavanja ostalih subjekata.

Prva faza počinje klasičnom igrom javnih dobara. Svaki subjekat (po troje njih u grupi) dobija po 10 dolara, od kojih bira koliko će priložiti u javni fond (koji je ovde javno dobro). U ovom eksperimentu, broj kojim se javni fond umnožava je 0.6. Grupni fond se onda deli subjektima na ravne časti. Naravno, u egoističkom interesu je svakog člana da u fond ne priloži ništa, već da zadrži svojih 10 dolara i onda dobije i deo onoga što su ostali priložili. U drugoj fazi, svako dobija informacije koliko su ostali dali, i (svako posebno) svoj lični trošak kažnjavanja. Vrednosti troška kažnjavanja su bili: 0, 30, 60, 90 i 120 centi u prvom slučaju; 0, 5, 10, 20 i 30 centi u drugom; i 30, 40, 50, 60 i 70 centi u trećem. Struktura troškova je dodeljivana nasumice, tokom pet narednih rundi igre. Različiti skupovi troškova kažnjavanja su izabrani da li će se doći do istih kvalitativnih rezultata sa različitim vrednostima.

Subjekti potom biraju sa koliko jedinica kažnjavanja žele da kazne ostala dva člana grupe (ukoliko to zaslužuju), pri čemu su ograničeni stanjem na svom računu. Kada svi donesu svoje odluke, svaki član grupe dobija svoju novčanu "presudu" za igru u prvoj rundi.⁶

⁶ Kako izgleda matematička struktura konačnog stanja na računu igrača može se videti u Anderson & Putterman, 2006 na str. 5.

Cilj eksperimenta je da pokaže da li se kažnjavanje podvrgava logici zakona potražnje, odnosno da li trošenje za kažnjavanje zavisi od njegove cene. Nalazi su sumirani u grafikonu 1. Kao što se tu može videti, nivo kažnjavanja (shvaćen kao potrošnja) je podložan promenama u ceni: što cena više raste, to potražnja za kažnjavanjem opada. Pri ceni od 5 centi, kupuje se 1.95 jedinica kažnjavanja; pri ceni od 10 kupuje se 1.62. Kad cena poraste za 60%, potražnja pada na 0.49 jedinica. Pri ceni od 1.20\$, potražnja je samo 0.38. Ukratko, potraživanje za kažnjavanjem je negativno povezano sa cenom koju onaj ko treba da ga kupi treba da plati. To znači da se kažnjavanje, utemeljeno u normama, može analizirati i modelirati putem teorije igara, što je samo dokaz da je u pitanju preferencija koja, kao i svaka druga, ulazi u funkciju preferencija pojedinca.



Graf. 1. Prosečan broj jedinica kažnjavanja potraživan pri svakoj ceni kažnjavanja, u pojedinačnim slučajevima

(Izvor: Anderson & Putterman, 2006, p. 10)

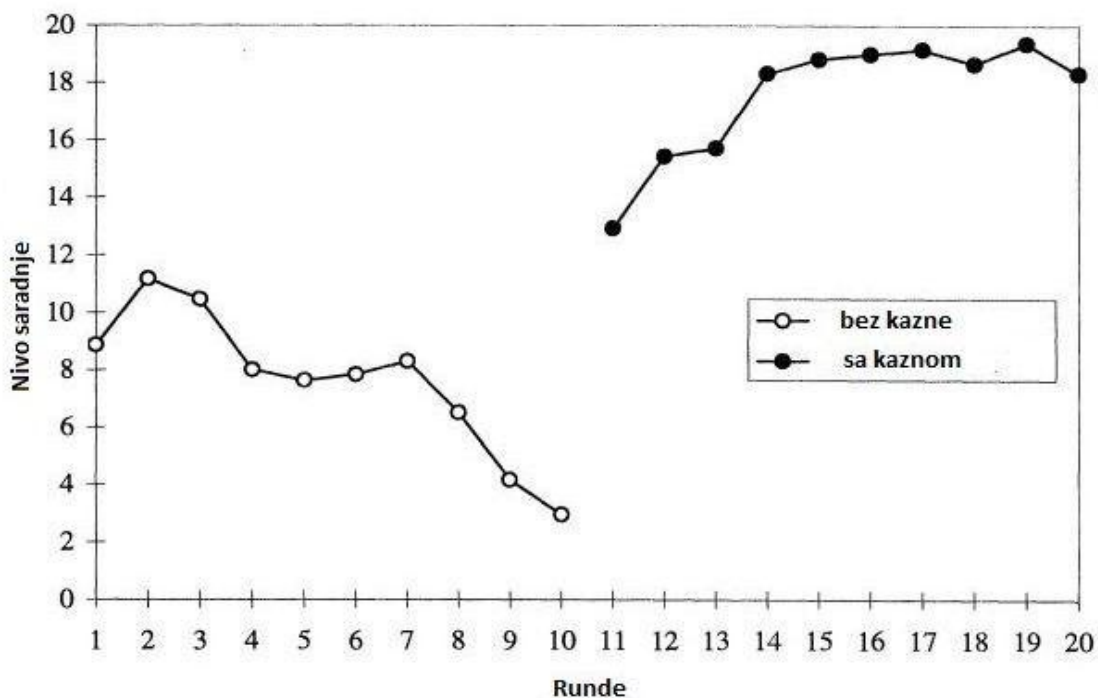
Verujem da ovi primeri dokazuju barem dve važne stvari. Najpre to da se vrednosti (koje se nalaze u srcu društvenih normi) mogu tretirati kao preferencije, koje je moguće matematički modelirati putem funkcije preferencija koju pojedinac maksimizira. To znači da je ljudsko odnošenje prema vrednostima racionalno, kao što je racionalno odnošenje čoveka prema bilo kom drugom dobru, recimo, čokoladi. Ovo modeliranje se može čitati kao dokaz da je *Homo sociologicus* Emila Dirckema i Talkota Parsonsa nepostojeća ličnost u stvarnom životu, i da je kao takvu treba odbaciti u naučnim objašnjenjima. Teorija igara, koja se uglavnom odbacuje u sociologiji, omogućava znatno preciznije i tačnije predviđanje ponašanja u situacijama u kojima su prisutne društvene norme tako što uspeva da ih integriše u, empirijski jako potkovanu, teoriju ljudskog odlučivanja.

Da li je altruizam racionalan?

Od ostalih životinjskih vrsta ljude odvaja jedna važna karakteristika: njihov kolektivni život odlikuje se znatno visokim stepenom saradnje između velikog broja genetski nepovezanih pojedinaca. Glavnim uzrokom ove saradnje može se smatrati ljudski altruizam. Altruizam se može odrediti kao skupa radnja, ili žrtvovanje jedne strane koja uvećava ekonomske dobiti druge strane (Fehr & Fischbacher, 2003; Andreoni et al., 2008). Specifičnije, osoba je altruistična ukoliko njena korisnost raste sa uvećanjem blagostanja drugih osoba (Fehr & Schmidt, 2006: 638). Altruizam je značajan fenomen ekonomskog života jednog društva. U Americi, 2011. godine dobrovoljna davanja su iznosila 298.3 milijardi dolara, što je povećanje od 3.9% u odnosu na 2010. godinu. Najveći izvor davanja su pojedinci (73%), a ukupno 88% domaćinstava učestvuje u dobrovoljnim davanjima.

Da li je altruizam racionalan? Na ovo pitanje se može odgovoriti organizovanjem interakcije u sklopu Igre javnih dobara. Ona je od posebnog značaja jer najbolje od svih eksperimentalnih okruženja omogućava istraživanje centralnog problema društvene nauke, a to je odgovor na pitanje kako obezbediti optimalnu snabdevenost nekog javnog dobra. U igri, koja se uglavnom ponavlja u 10 rundi, svaki igrač u grupi, koja ima više od dva člana, dobija određenu sumu novca. Svako od njih treba da uloži jedan deo novca u

javni fond, a preostali deo zadržava za sebe. Deo uložen u javni fond se na kraju ulaganja multiplikuje određenim brojem. Na kraju se ukupan iznos raspoređuje igračima. Odmah je jasno da je u interesu svakog pojedinca da javnom fondu (ili, recimo, dobru) ne priloži ništa: da sve svoje zadrži za sebe, a da dobije deo umnožene sume koju su ostali priložili. Međutim, kako se subjekti koji igraju ovu igru ponašaju?



Slika 2. Prosečna saradnja tokom vremena u uslovima bez i sa mogućnošću kažnjavanja

Preuzeto iz: Fehr & Gächter, 2000: 989.

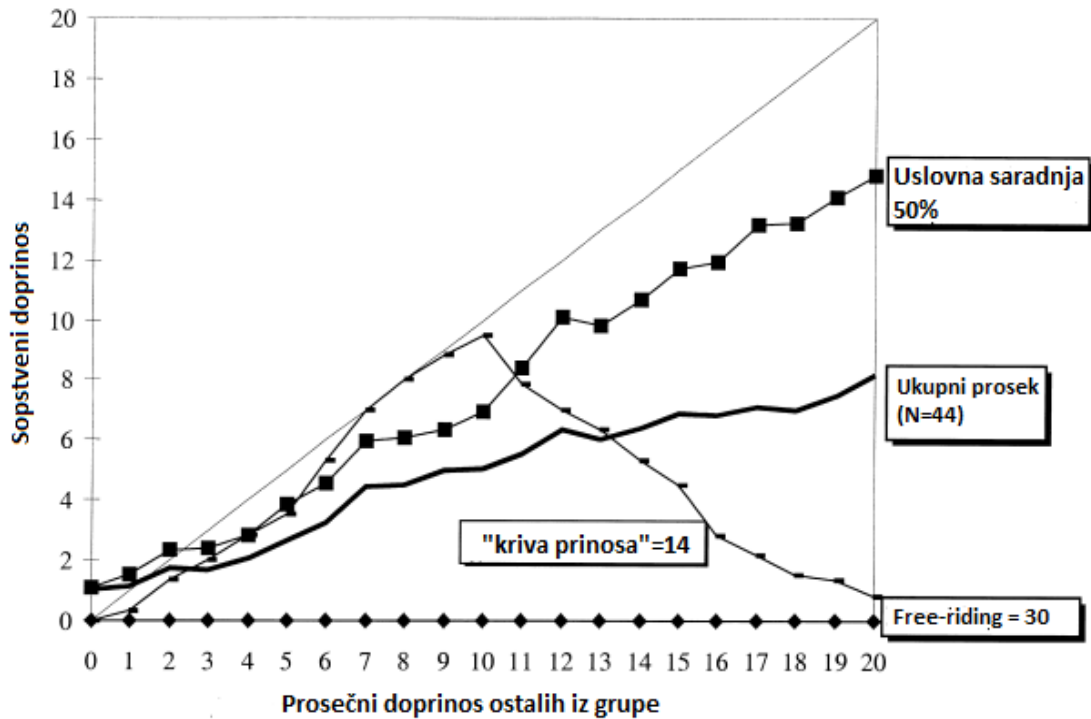
Na grafikonu 2 se vidi dinamika saradnje zaključno sa rundom 10. Dakle, u početku znatan deo igrača želi da saraduje. Međutim, kako runde prolaze, na kraju kojih se saznaje ko je koliko priložio, sve veći broj odustaje od saradnje i sve manje prilaze. Kako ovo objasniti? Kao što sam već napomenuo, po nalazima Bruno Freja svi eksperimentalni nalazi govore da grupa uvek sadrži oko 30% ljudi koji ne žele da daju ništa (*free-riding*). Ova mala grupa *free-ridera* dovoljna je da slomi delokupan poredak saradnje. Jer ljudi nisu bezuslovni altruisti: oni žele da saraduju samo pod uslovom da i drugi saraduju (takvih je

uglavnom oko 50%). Kada oni primete da su naivčine, koji na svojoj grbači nose jedan deo egoista, i oni prestaju da sarađuju, čime kolektivno delanje propada.

U drugom delu grafikona 2, situacija sse menja jer se u tom trenutku uvodi opcija da *free-rideri* mogu biti kažnjeni. Ljudi su skloni kažnjavanju iz tri razloga: (1) zbog naleta emocija (kakva je bes, jer su ispali naivčine), (2) zbog altruizma i normi saradnje , i (3) zbog izgradnje reputacije (tzv. strateško kažnjavanje, koje u ovom slučaju nne radi jer ne može da objasni kažnjavanje u poslednjoj rundi kada se igra završava, i više nema razloga za izgradnju reputacije, čime troškovi kažnjavanja prevazilaze dobiti).

Dinamika saradnje se još bolje može sagledati na grafikonu 3. Na njemu se vidi da su čak i ljudi koji su spremni da sarađuju od početka, dakle nepobitno altruisti, ipak racionalni jer svoju strategiju planiraju na bazi verovanja o tome koliko drugi daju. U eksperimentu iz kojeg je preuzet grafikon (Fischbacher, Gächter, Fehr, 2001), javilo se 14% subjekata koji su se ponašali po tzv. krivi prinosa (*hump-curve*): oni su davali manje od prosečnog doprinosa punih altruista (ibid, 401). U eksperimentu je bilo i 30% bezuslovnih *free-ridera*. S obzirom da postepeno svako shvata da ostali izneveravaju njihova verovanja i daju manje nego što bi trebalo, to ih navodi da i oni sami daju manje. Ovakva pervertirana dinamika verovanja na kraju dovodi do sloma kolektivnog delanja, iako je znatna većina subjekata (64%) bila spremna na saradnju.

Dakle, kao što pokazuju ovi primeri, altruizam nije bezuslovan, i to da li će kolektivno delanja biti uspešno u velikoj meri zavisi od dinamike odnosa i verovanja altruista i *free-ridera* u populaciji. Ono što grafikon 2 pokazuje, to je da verovatnoća uspeha saradnje raste u uslovima u kojima je prisutna mogućnost da altruisti kazne one koji ne žele da sarađuju ni po koju cenu.



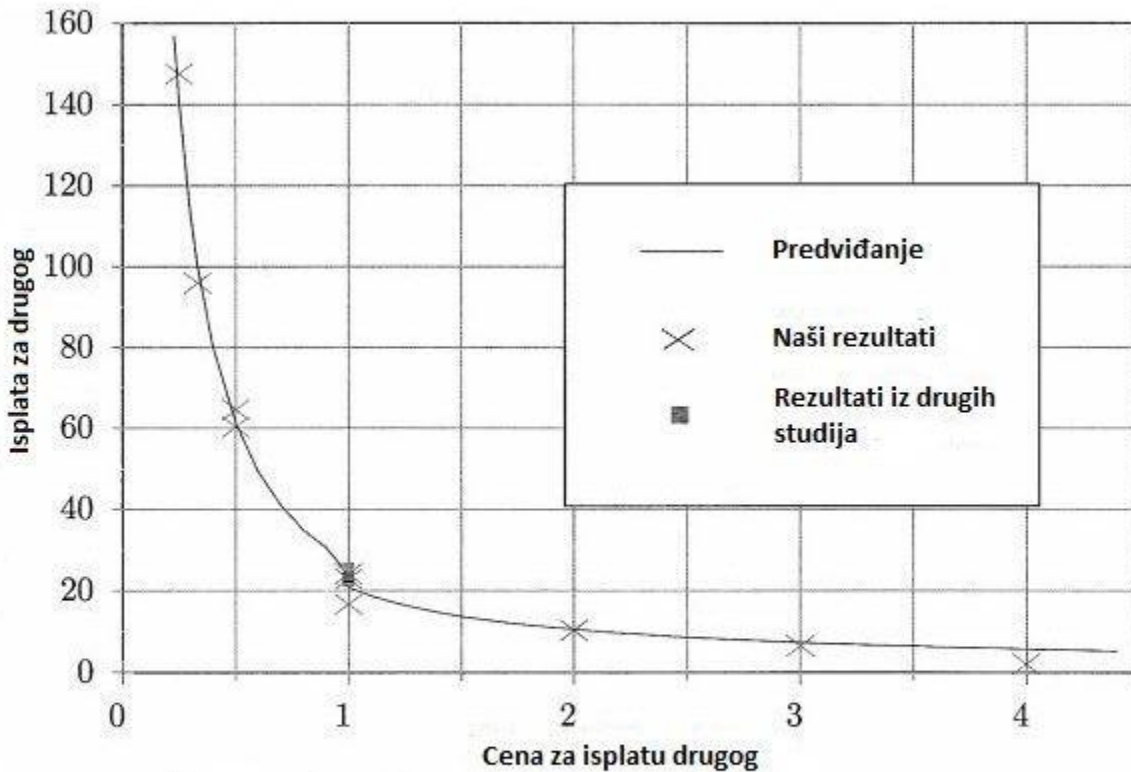
Preuzeto iz: Fischbacher, Gächter, Fehr, 2001: 400.

Međutim, najbolji dokaz tvrdnje da je altruističko ponašanje racionalno može se naći u eksperimentu Džejmsa Andreonija i Džona Milera (Andreoni & Miller, 2002). Oni su racionanost altruističkog ponašanja istraživali putem Igre diktatora. U toj igri, diktator dobija određenu sumu novca (budžet) koji može da raspodeli između sebe i primaoca. S obzirom da je on diktator, primalac mora da prihvati sumu koju god da diktator ponudi. U praksi ove igre, novac se često deli pola-pola, pa se igra uzima kao savršeni primer postojanja neog tipa prodruštvenih i altruističkih stavova. Andreoni i Miler se pitaju da li se ovo altruističko ponašanje može objasniti kroz lični interes, u smislu postojanja krive korisnosti putem koje se to ponašanje može predstaviti. Oni su proveravali da li je to ponašanje u skladu sa generalizovanim aksiomom otkrivenih preferencija (GARP). Ukoliko jeste onda se može zaključiti daje altruistički izbor generisan pomoću funkcije korisnosti.

Zamislimo da se diktatoru kaže da za će za svaku jedinicu koju prosledi primaocu morati da plati neku cenu (kao vrsta poreza). Cena, ili porez, može da iznosi 5. Dakle, za svaku jedinicu koju prosledi primaocu, diktator će morati da plati dodatnih 5 jedinica

poreza. Ako uzmemo u obzir i budžet (od recimo 100 jedinica), glavno pitanje postaje da li postoji funkcija preferencija koju diktator maksimizira. Ako postoji, to znači da je i altruističko ponašanje podjednako racionalno kao klasično potrošačko ponašanje, u kojem potrošač vodi računa o ceni roba.

Cene po jedinici su u njihovoj verziji igre bile 0.25, 0.33, 0.5, 1, 2, 3, 4, a ukupan broj jedinica na raspolaganju diktatorima je bio 40, 60, 75, 8 i 100. Oni su otkrili da je samo 18 igrača od 176 prekršilo GARP aksiom. Da su njihovi izbori bili generisani nasumice, za očekivati je bilo da bi njih 78 do 95% prekršilo taj aksiom. Iz ovoga se zaključuje da je altruističke izbore moguće zahvatiti funkcijom korisnosti. Na grafikonu br. 4 prikazani su nalazi istraživanja.



Grafikon 4. Plaćanje diktatora sa budžetom od 100

Preuzeto iz: Andreoni & Miller, 2002: 747

Ali šta je sa nalazima bihejvioralne ekonomije?

Čitava zgrada bihejvioralne ekonomije, počevši od nalaza Danijela Kanemana i Ejmosa Tverskog iz 70-ih godina, sazdana je na ideji da su ljudi sistematski skloni iracionalnom ponašanju, i, štaviše, da su “predvidljivo iracionalni”. Iako njen cilj nije da u potpunosti zameni standardni model ekonomske racionalnosti, već da isti samo produbi i ojača u njegovim pretpostavkama i, samim tim, njegovoj tačnosti (Ho, Lim & Camerer, 2006: 308), njene teorije se često interpretiraju kao potpuno odbacivanje standardnog modela (Wilkinson & Klaes, 2012). Da li bihejvioralna ekonomija zaista *dokazuje* ljudsku iracionalnost? Šta dokazuje tvrdnja da ljudi nisu “logični već pre *psihološki*”?

Po stanovištu Džonatana Koena, ljudska racionalnost, u smislu deduktivnog i probabilističkog rezonovanja, ne može se testirati i dokazivati eksperimentalno (Cohen, 1981). Po njemu, sklonost ljudi ka činjenju logičkih grešaka u proračunima, ili ono što su bihejvioralni ekonomisti skloni da nazovu iracionalnošću, po njemu su samo “greške u koracima” (*performance errors*), koje pre dokazuju inteligenciju i obrazovanje ljudi nego njihovu iracionalnost.

Kao što sam već naglasio, ljudski mozak, sa svojim sposobnostima, je posledica evolucije ljudske vrste. Njegove mogućnosti su adaptirane, u skladu sa situacijama kroz koje je prošao u procesu evolucije i kojima se u tom procesu prilagodio. Iz tog razloga, njegove mogućnosti ne bi trebalo posmatrati odvojeno od strukture okruženja u kojem on operiše i donosi odluke. Ovo je najjasnije naglasio Herbert Sajmon u svojoj koncepciji “ograničene racionalnosti” (Simon, 1956). Po tom shvatanju, istraživanje racionalnosti ne može se svesti samo na pronalaženje kognitivnih faličnosti ljudskog rezonovanja i odlučivanja; sam proces odlučivanja mora se izučavati u sklopu konteksta šire strukture u kojoj se odlučivanje dešava. Drugim rečima, prilično je lako odluku proglasiti iracionalnom ukoliko se ona dešava u okruženju kojem mozak prirodno nije prilagođen. Većina tih “neprilagođenih” okolnosti kreira se upravo u laboratorijskim uslovima.

Gerd Gigerenzer je, na tragu Herberta Sajmona, ljudsku racionalnost pokušao da razume kao *ekološku racionalnost*, suprotstavljajući njenu intuitivnu prirodu pokušajima da se ona testira putem zakona logike (Gigerenzer & Selten, 2001). Po njemu, ljudska

intuicija je, zbog svog evolutivnog porekla, sadržajno bogatija od formalne logike. Iako ta intuitivna ispunjenost ljude može navesti da načine *logičku* grešku u konstruisanom okruženju, ona im jako često omogućava i to da, u stvarnom svetu, kada nemaju puno informacija, ipak donesu *najbolju* odluku. U jednom eksperimentu, Gigerenzer i Danijel Goldstein (Gigerenzer & Goldstein, 1996) su pokazali kako kolektivno neznanje može proizvesti tačniju odluku u odnosu na situaciju u kojoj ljudi imaju puno informacija o problemu koji treba rešiti. Za tačnu odluku u prvom slučaju nije bio zadužen nekakav kompjuterski proračun verovatnoća na osnovu svih relevantnih informacija, već sleđenje jednostavne heuristike prepoznavanja koja kaže: “Ako prepoznaš ime jednog grada, a ne i drugog, zaključi da grad koji si prepoznao ima više stanovnika”. Ovakav način odlučivanja je racionalan iz razloga što je prikupljanje dodatnih informacija ponekad jako teško, a često može biti i jako skupo.

Po bihejvioralnim ekonomistima, ljudska sklonost donošenju odluka na osnovu toga kako su neki izbori predstavljeni, ili uokvireni (*framing*), tipičan je primer iracionalnosti. Na primer, dokazano je da kada ljudima koji bi trebali da idu na operaciju to saopštite na sledeći način: “Imate 90% šanse da preživite”, oni su skloniji da na operaciju odu u tom slučaju, a u znatno manjoj meri kada im to saopštite na sledeći način: “Imate 10% šanse da umrete”. Ovo je iracionalno jer je objektivna verovatnoća ista u oba slučaja, a ljudi ipak različito odlučuju u te dve situacije.

Drugi primer je tzv. “problem Linde” koji služi kao dokaz postojanja sistematske greške u vidu *zablude konjunkcije* (Tversky & Kahneman, 1982). Po Kanemanu i Tverskom, odluka ljudi u eksperimentu da tvrde da je veća *verovatnoća* da je Linda “službenica u banci i aktivistkinja feminističkog pokreta”, je iracionalna jer očigledno krši zakone logike. Konjunkcija dva događaja (poput gore navedenog) logički ne može biti veći skup od jednog njegovog dela (“Linda je službenica u banci”). Međutim, iz ovog eksperimenta Gigerenzer i Hertvig ne izvode zaključak da su ljudi iracionalni (Hertwig & Gigerenzer, 1999). Ljudi se u ovoj, kao i u svakoj drugoj situaciji, povode za intuicijom, pa upotreba logičkih normi koje su slepe na sadržaj te intuicije, mogu zavesti ljude na pogrešno razmišljanje. Da je upravo ovo bio problem u eksperimentu Kanemana i

Tverskog (upotreba reči *i* i *verovatnoća*), dokazali su Hertvig i Gigerenzer koji su u svojoj verziji eksperimenta umesto reči “verovatno” koristili izraz “koliko”. “Postoji stotine osoba koje su kao Linda. Koliki broj od njih jesu (1) službenice u banci, (2) službenice u banci i aktivistkinje u feminističkom pokretu?” U ovoj verziji, ljudi nisu počinili zabludu konjunkcije, čime su dokazali da je u prvobitnom eksperimentu do izražaja došla pre inteligentna konverzacijska intuicija nego sistematski defekt u mišljenju.

Glavni problem bihevioralne ekonomije, po Gigerenzeru (Gigerenzer, 2005), je to što njeni koncepti ne vode nikuda, a naročito ne dobrom predviđanju. Neki od njih su toliko neupotrebljivi da su u stanju da objasne dva suprotna fenomena. Na primer, heuristika reprezentativnosti se tautološki koristi u objašnjenju dva suprotstavljena fenomena kakvi su zabluda zagrejane ruke (*hot hand fallacy*) (Gilovich, Vallone & Tversky, 1985) i zabluda kockara (*gambler's fallacy*) (Tversky & Kahneman, 1974). Izmišljanje ovakvih “heuristika” je korak unazad u nauci jer one kao takve ne nude nikakav novi prediktivni i procesni model. (“Teoriju jedino možeš pobediti drugom teorijom.” (Gigerenzer, 2005: 61)) Heuristike, kao kognitivni procesi, nisu nova greška, već samo objašnjenje pristrasnosti ili greške. Tako shvaćene, one mogu obezbediti procesne modele fenomena za koje još uvek nije ponuđeno dobro objašnjenje. Na primer, tzv. pristrasnost naknadne pameti, ili znao-sam-sve-vreme (*hindsight bias*), je samo usputni proizvod adaptivnog mehanizma nadogradnje memorije. Procesni model koji je uspeo da zahvati ovaj mehanizam, RAFT (Hoffrage, Hertwig & Gigerenzer, 2000), uspešan je do 75% u predviđanju kada će se javiti ova pristrasnost, kada će se pojaviti u obrnutom obliku, ili kada će izostati. Time je takođe dokazano pristrasnost naknadne pameti nije sistematska dispozicija već pre posledica interakcije između kognitivnog sistema i strukture okruženja.

Jedan od tipičnih primera iracionalnosti i tzv. nestabilnih preferencija u bihevioralnoj literaturi je i sklonost aktera da odluku o tome kako će se u nekoj igri ponašati usmeravaju u skladu sa tim kako se igra naziva. Dokazano je, na primer, da subjekti više saraduju kada im eksperimentator saopšti da igraju Igru zajednice (*Community Game*), nego kada im saopšti da igraju Vol Strit Igru (*Wal Street Game*)

(Lieberman et al, 2004; Kay & Ross, 2003). Da li je ovo zaista iracionalno ponašanje, i da li krši konzistentnost preferencija? Po Herbertu Gintis (Gintis, 2013) jedna od nezaobilaznih pretpostavki ljudskog ponašanja je situacioni karakter preferencija. Po ovom shvatanju preferencija, u određenim situacijama ljudi se mogu ponašati u skladu sa normama koje se uobičajeno poštuju u tim situacijama. Ova želja za poštovanjem normi se posmatra kao meta-preferencija. Bazični individualni mehanizam reprodukcije društvenih normi su očekivanja ljudi koji se nalaze u normiranoj situaciji. Tako, neki ljudi mogu poštovati društvenu normu zato što drugi od njih *očekuju* da je oni ispoštuju. Ukoliko dokažemo da se ljudi u situacijama prožetim normama ponašaju u skladu sa očekivanjima, nezavisno od sopstvene brige za blagostanje drugih, to znači da očekivanja drugih vezana za njihovo ponašanja imaju uticaj na njihovo realno ponašanje u igrama.

Ovakav dokaz može se naći u eksperimentima Dane, Kejna i Dausa (Dana, Cain & Daws, 2006). Njihov članak nosi simboličan naziv: ono što ne znaš me ne može povrediti: skup (ali miran) beg iz igre diktatora. U dve varijante eksperimenta Igre diktatora, oni su pokazali da su ljudi skloni tome da izbegnu situacije u kojima će se od njih očekivati da se ponašaju u skladu sa normama. U jednoj varijanti, subjekti su mogli da uđu u igru i podele sumu od 10\$ kako god požele (jer su diktatori) ili da izbegnu igru i odu kući sa 9\$. Subjekti su birali drugu opciju, iako su u prvoj mogli da prođu bolje (sa svih 10\$ u džepu). Interpretacija je ta da su se trudili da izbegnu situaciju u kojoj će, očekivanjima drugih, biti podstaknuti da naprave više fer raspodelu. Situacija slična ovoj se može videti na ulici, kada neko zaobiđe prosjaka upravo kako bi zaobišao pritisak da se ponaša u skladu sa očekivanjima i opšte prihvaćenim normama.

Još jedan primer iz bihevioralne ekonomije je vremenska nekonzistentnost, odnosno prisustvo visoke stope diskontovanja vremena kod ljudi. Za početak treba razumeti da činjenica da ovakvi tipovi ponašanja vode ka suboptimalnim životnim izborima (seks bez zaštite, prejedanje i sl.) ne podrazumeva i njihovu iracionalnost. Kao što smo videli, racionalnost ne podrazumeva i blagostanje.

Što se tiče diskontovanja vremena, ono se može pokazati kao racionalno ukoliko uspemo da ga modeliramo kroz metodologiju verovanja-preferenci-ograničenja. To se

može postići jednostavnim širenjem prostora izbora. Naime, ukoliko se prostor vremenskih preferencija sastoji samo od para: nagrada-trenutak preuzimanja nagrade, onda preferencije mogu delovati kao vremenski nekonzistentne. Međutim, ukoliko se prostor izbora proširi, dobijamo drugačiju sliku. U uslovima proširenog prostora, sa tri elementa: nagrada-sadašnji trenutak-trenutak preuzimanja nagrade, ponašanje postaje konzistentno. To dokazuju modeli hiperboličkog i kvazi-hiperboličkog diskontovanja (npr. Ainslie & Haslam, 1992).

Na kraju, Segal (Segal, 1987) i Mačina (Machina, 1987) pokazali su na koji način je moguće Elsbergov (Ellsberg, 1961) i Alisov (Allais, 1953) paradoks modelirati kao očekivanu korisnost sa nelinearnim težinama.

ZAKLJUČAK: DA LI BI RAZLIKA IZMEĐU SOCIOLOGIJE I EKONOMIJE TREBALA DA POSTOJI?

Da ukratko sumiram. Verujem da sam na prethodnim stranama pokazao dve važne stvari. Prva je da ljudsko ponašanje uglavnom racionalno, odnosno da uglavnom odgovara modelu racionalnog aktera kako se on shvata u klasičnoj teoriji odlučivanja. Ovo pre svega znači da treba zaboraviti zabludu po kojoj ovaj model podrazumeva čoveka kao egoističkog sociopatu. Druga stvar je da su podsticaji važni. Kao što čovek nije egoistički sociopata, on nije ni bezuslovni Kantijanac. Pre, on je uslovni altruista koji (1) vodi računa o blagostanju drugih dok god su podsticaji za to odgovarajući, mada može (2) da funkcioniše savršeno dobro sa svima i u situacijama nepotpunih ugovora. Koje su implikacije ovih stavova po budućnost odnosa sociologije i ekonomije?

Kada je neki rezignirani društvenjak, ne-ekonomista, jednom prilikom odbrusio Džordžu Štigleru kako je društvenim naukama pričinjena velika nepravda činjenicom da postoji samo Nobelova nagrada za ekonomiju, Štigler mu je odgovorio: „Nije tačno, imaju i druge društvene nauke Nobelovu nagradu – za književnost“ (nav. prema Stojanović,

2007: 132). U ovu “književnost” može se lako ubrojati i sociologija⁷ (Boudon, 2002). Čemu sociologija duguje ovaj nezahvalan položaj u sistemu društvenih nauka? I šta ona može da uradi kako bi ga popravila?

Sociologija je u nezahvalnom položaju zato što ne poseduje jedinstvenu *core* teoriju koja bi joj omogućila kumulativnu nadgradnju znanja. U ekonomiji, ulogu te teorije igra model racionalnog aktera, koji joj je i obezbedio status kraljice društvenih nauka. Bez takvog tipa teorije, svaka nauka je hendikepirana, i vrlo lako može prerasti u nepovezani skup priča, čime, poput sociologije, postaje više književnost nego nauka. Zato bi sociologija mogla znatno brže da napreduje ukoliko bi jednostavno usvojila ekonomski model racionalnog aktera kao svoju *core* teoriju.

Ova stranputica sociologije je posledica neke vrste putne zavisnosti. Talkot Parsons je bio prekretnica na tom putu. On je u svom delu *Struktura društvenog delanja* (1937) odlično shvatio dve stvari. Najpre, on je odlično razumeo da je ključno pitanje sociologije kao nauke da odgovori na Hobsovsko pitanje poretka: kako je među ljudima u društvu moguća saradnja, i kako je moguće da ta saradnja vodi ka stabilnom obezbeđivanju javnih dobara? (Parsons, 1937: 87-102) Ovo je stav koji ćete danas jako retko naći izložen u decidiranoj formi u nekom od uvodnih udžbenika na osnovnim kursevima sociologije. To je kobno, jer je razmišljanje na ovaj način važan kompas ka drugoj karakteristici Parsonsovog prvobitnog viđenja sociologije. Naime, on je u *Teoriji* pokušao da sociološku teoriju izgradi po ugledu na ekonomsku teoriju, dopunjujući model racionalnog aktera vrednosnim i etičkim sadržajima, jer po njemu, utilitarna racionalnost, nije mogla da odovori na pitanje kako je poredak moguć. Nakon ovog dela, Parsons je odustao od ovog poduhvata. To je ujedno bio i istorijski prekid pokušaja sociologije da opštu društvenu teoriju ukoreni u nekoj teoriji individualnog delanja. Današnje stanje sociologije je upravo posledica toga.

Razvoj bihejvioralne teorije igara danas, daje nam empirijski sadržaj za popunjavanje prvobitnih Parsonsovih intuicija, koje su, sada je potvrđeno, bile tačne.

⁷ Zapravo njen najveći deo. Tradicija koja se može izuzeti iz ovog „literarnog“ kursa, danas nosi naziv analitička sociologija, i ona se može (mada ne i eksplicitno) povezati sa idejom *rational actor* modela. Vidi (Dekić, 2013).

Ljudi se u ponašanju rukovode znatno kompleksnijim sklopom motiva nego što je to egoistička racionalnost. Oni vode računa o poštenju, vernosti, pravičnosti, vrednostima, normama i blagostanju drugih ljudi. Po Elinor Ostrom, dalji razvoj ovakvih modela „racionalnosti druge generacije“, koji uključuju i norme, heuristike, poverenje, reciprocitet i reputacije, je od supstantivnog značaja za budućnost društvene nauke: oni će omogućiti bolje sistematsko tretiranje brojnih pitanja, ali time otvoriti i čitav novih pitanja i problema (Ostrom, 2005). Sa druge strane, tek nam u novije vreme razvoj epistemičke i evolutivne teorije igara nudi tehničke mogućnosti, nepostojeće u Parsonsovo doba, neophodne za ozbiljno naučno tretiranje i modeliranje ovakvog heterogenog tipa ljudskog ponašanja.

Homo reciprocans kao prikladniji model čoveka

Jedna od osnovnih prepreka ujedinjenju bihejvioralnih nauka je i nedostatak jedinstvenog modela čoveka (Gintis, 2009). Niz eksperimenata, naročito od 1980-ih do danas, dokazao je da su i *Homo sociologicus* i *Homo economicus* u stvarnom svetu nepostojeći. Najzagonetniji su oni nalazi koji dokazuju sklonosti ljudi da saraduju sa ostalima čak i u jednokratnim interakcijama sa potpunom anonimnošću, ali i da kažnjavaju one koji ne saraduju kada za to nema nikakvog materijalnog ili reputacionog podsticaja (neki dobri zbirni i pregledni nalazi ovih eksperimenata dati su u Henrich et al., 2004; Chaudhuri, 2009; Gintis et al., 2005; članci Ernsta Fehra i saradnika navedeni u referencama). Ukoliko vam se više sviđa, ovo su potvrde čuvenih tvrdnji škotskih moralista koji su intuitivno verovali u antropološki skepticizam.

Teorija snažnog reciprociteta, oslonjena na opšti model racionalnog aktera, i utemeljena i testirana u opsežnim empirijskim istraživanjima, sugerise da je o čoveku najbolje razmišljati kao o *Homo reciprocansu* (Bowles & Gintis, 2002; Bowles & Gintis, 2011). Snažni reciprocitet je mehanizam, dispozicija ili opšti tip društvene preferencije u skladu sa kojom ljudi saraduju sa drugima, i, o sopstvenom trošku, kažnjavaju one koji ne poštuju norme saradnje, čak i u situacijama kada je verovatno da im ti troškovi neće biti pokriveni u budućnosti (Gintis et al., 2005a). Dakle, dva glavna sastojka su: uslovni

altruizam (ili kondicionalna saradnja) i altruističko kažnjavanje. Kondicionalna saradnja, čiji je dobar primer saradnja u situacijama nepotpunih ugovora, sledi jednostavnu heuristiku: ja ću ako ćeš i ti. Odnosno, ljudi hoće da sarađuju dok i ostali to čine. Kako neki odustaju od saradnje, to polako čine i uslovni altruisti jer ne žele da budu naivčine. Bitno je naglasiti da su ljudi spremni da prvi načine korak ka saradnji i time se žrtvuju za čitav proces. Altruističko kažnjavanje podrazumeva da ljudi kažnjavaju kada za to nemaju materijalni ili interes u smislu uvećanja sopstvene reputacije kao nekog ko se stara o „meta-normama“ (Akselrod). Jedan od glavnih proksimativnih uzroka ovog kažnjavanja su ljudske emocije: *free-riding* uzrokuje kod ljudi negativne emocije koje mogu naterati onog ko sarađuje da ih kazni (Fehr & Gächter, 2002).

Uslovna saradnja i kažnjavanje nisu iracionalno ponašanje. Tako je najpre iz razloga što se za oba ponašanja može dokazati, kao što smo videli u tekstu, da reaguju na cenovne promene: što postaju skuplja, to ih ljudi manje koriste. Dalje, videli smo da ona mogu biti prikazana putem standardne funkcije preferencije, što znači da se radi o dobrima koja se koriste kao i sva druga dobra, poput, recimo, čokolade. Ono što je do danas bio problem sa prihvatanjem ovog stava je deplasirana tvrdnja kako su vrednosti (poput pravičnosti ili poštenja) samo instrumenti za ostvarivanje nekog drugog cilja (poput izgradnje reputacije). Iako to često može biti tačno, naročito u situacijama ponovljenih interakcija gde postoji podsticaj za izgradnju reputacije, taj slučaj ne iscrpljuje celinu motivacija za poštovanje vrednosti. Najjednostavnije, vrednosti mogu biti ciljevi po sebi (što nam je poznato barem od Maksa Vebera i njegove vrednosne racionalnosti), odnosno same mogu biti deo funkcije preferencija. Ono što u prvoj situaciji ostaje nerazjašnjeno je zašto bi uopšte ljudi dodeljivali visoku reputaciju “dobrim momcima” (Pozner), odnosno zašto bi uopšte kažnjavali *free-ridere*, i time obezbeđivali javno dobro drugog reda?

Ovo nas vraća natrag makar do Dejvida Hjuma. Po Hjumu, razum je rob strasti (Hume, 2000 [1739-40]). Strasti, po Hjumu, ne podrazumevaju samo emocije već složeniji splet društvenih motivacija i orijentacija prema svetu i okruženju, koje bi, na tragu Adama Smita, bilo najbolje okarakterisati kao “moralne osećaje”. Ovi moralni osećaji imaju svoje

poreklo u prirodnoj evoluciji ljudske vrste (de Waal, 2001). Robert Frenk je, u svom fundamentalnom radu (Frank, 1988), pokazao na koji način strasti imaju stratešku ulogu unutar sistema razuma. Po Frenku, emocije pomažu ljudima da reše problem obavezivanja, odnosno one deluju kao podsticaji koji ljude mogu navesti da se ponašaju na poželjan, prodruštven način. Ovo je naročito slučaj sa dve prodruštvene emocije: sramotom i krivicom. U tom smislu, emocije su deo razuma, i one ponašanje pokreću na neurološkoj osnovi (Churchland, 2012). Da one deluju kao pridruženi mehanizam razumu, odlično svedoči eksperiment Sanfeja i kolega (Sanfey et al., 2003), koji dokazuje da je odbacivanje nepravičnih podela u Igru ultimatumu praćeno aktiviranjem onih delova u mozgu koji su povezani sa izražavanjem gađenja i besa.

Da zaključim. S obzirom da je ljudsko ponašanje racionalno, nema razloga praviti razliku između dve posebne nauke o njemu. Sociologija i ekonomija su jedna nauka, nauka o ljudskom ponašanju, a njenu gramatiku čini teorija igara. Pored standardne teorije igara, društvenoj nauci su na raspolaganju i bihejvioralna, epistemička i evolutivna teorija igara. Nadgradnja standardne verzije teorije igara otvara i prostor daljem integrisanju nauka, što je za društvenu nauku od posebnog značaja jer joj omogućava šire utemeljenje u teoriji gensko-kulturne evolucije (Boyd & Richerson, 2005a). Oslanjanje na mogućnosti modeliranja ljudske evolucije, društvenoj nauci pruža priliku da se konačno iščupa iz problema filozofije nauke i upusti u filozofiju prirode (Godfrey-Smith, 2011).

REFERENCE:

Ainslie, George & Haslam, Nick (1992). „Hiperbolic Discounting“, in: George Loewenstein & Jon Elster (eds.), *Choice Over Time*, New York: Russel Sage Foundation.

Anderson, Cristopher & Putterman, Louis (2006). „Do non-strategic sanctions obey the law of demand? The demand for punishment in the voluntary contribution mechanism“, in: *Games and Economic Behavior* 54 (1): 1-24.

Andreoni, James (1990). "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm Glow Giving", in: *Economic Journal* 100 (401): 464-477.

Andreoni, James & Miller, John (2002). „Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism“ in: *Econometrica* 70 (2): 737-753

Andreoni, James, William T. Harbaugh and Lise Vesterlund (2008). "Altruism in Experiments", in: Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blumer (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave Macmillan.

Allais, Maurice (1953). „Le comportement de l’homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l’école Américaine“, in: *Econometrica* 21 (4): 503-546.

Allport, Gordon (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

Ashraf, Nava, Camerer, Colin and Loewenstein, George (2005). „Adam Smith, Behavioral Economist“, in: *Journal of Economic Perspectives* 19 (3): 131-145.

Atkin, David (2013). „Trade, Tastes, and Nutrition in India“, in: *American Economic Review* 103 (5): 1629-63.

Becker, Gary (1968). "Crime and Punishment: An Economic Approach", in: *The Journal of Political Economy* 76 (2): 169-217.

Bharadwaj, Prashant, Katrine Velleesen Løken and Christopher Neilson (2013). „Early Life Health Interventions and Academic Achievement“, in: *American Economic Review* 103 (5): 1862-91.

- Binmore, Ken (2009). *Rational Decisions*. Princeton: Princeton University Press.
- Boudon, Raymond (2002). "Sociology That Really Matters", in: *European Sociological Review* 18 (3): 371-378.
- Boudon, Raymond & Bourricaud, Francois (1989). "Economics and Sociology", in: Boudon, Raymond & Bourricaud, Francois, *A Critical Dictionary of Sociology*, London: Routledge.
- Boyd, Robert & Richerson, Peter (2005). *The Origin and Evolution of Cultures*. New York: Oxford University Press.
- Boyd, Robert & Richerson, Peter (2005a). *Not By Genes Alone. How Culture Transformed Human Evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bowles, Samuel & Gintis, Herbert (2002). „Homo Reciprocans“, in: *Nature* 415: 125-128.
- Bowles, Samuel & Gintis, Herbert (2011). *A Cooperative Species. Human Reciprocity and Its Evolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Bowles, Samuel & Polania-Reyes, Sandra (2009). "Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements?", in: *Journal of Economic Literature* 50(2): 368-425.
- Brym, Robert & Araj, Bader (2006). "Suicide Bombing as Strategy and Interaction: The Case of the Second Intifada", in: *Social Forces* 84 (4): 1969-1986.
- Brym, Robert (2008). "Religion, Politics, and Suicide Bombing: An Interpretive Essay", in: *Canadian Journal of Sociology* 33 (1): 89-108.
- Brym, Robert & Araj, Bader (2008). "Palestinian Suicide Bombing Revisited: A Critique of the Outbidding Thesis", in: *Political Science Quarterly* 123 (3): 485-500.
- Caplan, Bryan (2009). In a Perfect World, I'd Call Myself a Sociologist. Blog at: http://econlog.econlib.org/archives/2009/06/in_a_perfect_wo.html
- Carpenter, Jeffrey (2007). "The Demand for Punishment", in: *Journal of Economic Behavior & Organization* 62(4): 522-542.
- Chaudhuri, Ananish (2009). *Experiments in Economics. Playing Fair With Money*. London: Routledge.

- Chang, S., Gariépy, J-F., & Platt, M. (2013). „Neuronal Reference Frames for Social Decisions in Primate Frontal Cortex“, in: *Nature Neuroscience* 16 (2): 243-250.
- Churchland, Patricia (2012). *Braintrust. What Neuroscience Tells Us About Morality*. Princeton: Princeton University Press.
- Cohen, Albert (1955). *Delinquent Boys: The Culture of the Gang*. Illinois: Free Press.
- Cohen, Jonathan (1981). „Can Human Irrationality be Experimentally Demonstrated“, in: *Behavioral and Brain Sciences* 4 (3): 317-331.
- Dana, Justin, Daylian M. Cain and Robyn M. Dawes (2006). „What You Don't Know Won't Hurt Me: Costly (But Quiet) Exit in Dictator Games“, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 100: 193-201.
- Dekić, Milovan (2013). „Šta je to analitička sociologija? Ka sociologiji kao 'normalnoj nauci'“. Radna verzija dostupna na: <http://milovandekic.files.wordpress.com/2013/10/sta-je-to-analiticka-sociologija.pdf>
- De Waal, Frans (2001). *Prirodno dobri: podrijetlo ispravnog i pogrešnog kod ljudi i drugih životinja*. Zagreb: Jesenski i Turk.
- Dirkem, Emil (1963). *Pravila sociološke metode*. Beograd: Savremena škola.
- Duesenberry, James (1969). „Comment on Gery Beckers Economic Analysis of Fertility“, in: *Demographic and economic change in developed countries*, New York: National Bureau of Economic Research, pp. 231-240.
- Elster, Jon (1990). „Jon Elster“, in: Richard Swedberg (ed.) *Sociology and Economics. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press.
- Elster, Jon (1994). „Rationality, Emotions and Social Norms“, in: *Synthese* 98 (1): 21-49.
- Elster, Jon (2007). *Explaining Social Behavior. More Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ellsberg, Daniel (1961). „Risk ambiguity and the Savage axioms“, in: *Quarterly Journal of Economics* 75 : 643-649.

- Fehr, Ernst & Gächter, Simon (2000). „Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments“, in: *The American Economic Review* 90(4): 980-994.
- Fehr, Ernst & Gächter, Simon (2002). „Altruistic Punishment“, in: *Nature* 415 (6868): 137-140.
- Fehr, Ernst & Fischbacher, Urs (2003). „The Nature of Human Altruism“, in: *Nature* 425: 785-791.
- Fehr, Ernst & Rockenbach, Bettina (2004). „Human Altruism: Economic, Neural, and Evolutionary Perspectives“, in: *Current Opinion in Neurobiology* 14: 784-790.
- Fehr, Ernst & Fischbacher, Urs (2004). „Third-party punishment and social norms“, in: *Evolution and Human Behavior* 25 (2): 63-87.
- Fehr, Ernst & Schmidt, Klaus (2006). „The Economics of Fairness, Reciprocity, and Altruism – Experimental Evidence and New Theories“, in: Serge-Christophe Kolm and Jean Mercier Ythier (eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity, Foundations, Vol. 1*. North Holland: Elsevier, pp. 615-670.
- Fehr, Ernst & Fischbacher, Urs (2005). „The Economics of Strong Reciprocity“, in: Gintis, Herbert et al. (eds). *Moral Sentiments and Material Interests. Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press.
- Fehr, Ernst, Holger Herz and Tom Wilkening (2013). “The Lure of Authority: Motivation and Incentive Effects of Power”, in: *American Economic Review* 103 (4): 1325-59.
- Fischbacher, Urs, Gächter, Simon & Fehr, Ernst (2001). "Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment“, in: *Economics Letters* 71(3): 397-404.
- Folmer, Henk (2009). “Why Sociology is Better Conditioned to Explain Economic Behaviour than Economics”, in: *Kyklos* 62 (2): 258-274.
- Frank, Robert (1988). *Passions Within Reason. The Strategic Role of the Emotions*. New York: W.W. Norton & Company.
- Frey, Bruno & Benz, Matthias (2001). „Motivation Transfer Effect“. Working paper. Institute for Empirical Research in Economics, University of Zürich.

Gigerenzer, Gerd and Goldstein, Daniel (1996). "Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality", in: *Cognitive Science* 103 (4): 650-666.

Gigerenzer, Gerd & Selten, Reinhard (eds.) (2001). *Bounded Rationality. The Adaptive Toolbox*. MIT Press.

Gigerenzer, Gerd (2005). "Is Mind Irrational or Ecologically Rational?", in: Vernon Smith & Francesco Parisi (eds.), *The Law and Economics of Irrational Behavior*, Stanford: Stanford University Press.

Gilovich, Thomas, Tversky, Amos & Vallone, R. (1985). "The Hot Hand in Basketball: On the Misperception of Random Sequences", in: *Cognitive psychology* 3 (17): 295-314.

Gintis, Herbert et al. (eds.) (2005). *Moral Sentiments and Material Interests. Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press.

Gintis, Herbert, Samuel Bowls, Robert Boyd, Ernst Fehr (2005a). "Moral Sentiments and Material Interests: Origins, Evidence and Consequences", in: Gintis, Herbert et al. (eds.) (2005). *Moral Sentiments and Material Interests. Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press.

Gintis, Herbert (2006). "Towards a Unity of the Human Behavioral Sciences", in: *Papers. Revista de Sociología* 80: 97-122.

Gintis, Herbert (2007). "A Framework for the Unification of the Behavioral Sciences", in: *Behavioral and Brain Sciences* 30 (1): 1-17.

Gintis, Herbert (2009). *The Bounds of Reason. Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences*. Princeton: Princeton University Press.

Gintis, Herbert (2013). "Altruistic Reciprocity", in: Luigino Bruni & Stefano Zamagni (eds.), *Handbook on the Economics of Reciprocity and Social Enterprise*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Gneezy, Uri (2005). "Deception: The Role of Consequences", in: *The American Economic Review* 95 (1): 384-394.

Gneezy, Uri, Meier, Stephan, & Rey-Biel, Pedro (2011). "When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior", in: *Journal of Economic Perspectives* 25 (4): 191-210.

Godfrey-Smith, Peter (2011). *Darwinian Populations and Natural Selection*. Oxford: Oxford University Press.

Hajek, Fridrih (2002). *Pravo, zakonodavstvo i sloboda*. Beograd/Podgorica: Službeni glasnik i CID.

Harbaugh, W., Mayr, U., Burghart, D. (2007). "Neural Responses to Taxation and Voluntary Giving Reveal Motives for Charitable Donations", in: *Science* 316 (5831): 1622–1625.

Hayek, Friedrich (1988). *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*. London: Routledge.

Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis (2004). *The Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from Fifteen Small-Scale Societies*. Oxford: Oxford University Press.

Hertwig, Ralph & Gigerenzer, Gerd (1999). „The 'Conjunction Fallacy' Revisited: How Intelligent Inferences Look Like Reasoning Errors“, in: *Journal of Behavioral Decision Making* 12: 275–305.

Ho, T., Lim, N. & Camerer, F. (2006). „Modeling the Psychology of Consumer and Firm Behavior with Behavioral Economics“, in: *Journal of Marketing Research* 43 (3): 307–331.

Hoffrage, Ulrich, Hertwig, Ralph & Gerd Gigerenzer (2000). „Hindsight Bias: A By-Product of Knowledge Updating?“, in: *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 26 (3): 566–581.

Hume, David (2000 [1739–40]). *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Oxford University Press.

Machina, Mark J. (1987). „Choice under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved“, in: *Journal of Economic Perspectives* 1(1): 121–154.

Miller, Walter (1990). "Why the United States Has Failed to Solve Its Youth Gang Problem", in: Huff, Ronald (ed.) *Gangs in America*. California: Sage Publications, pp. 263–287.

Morishima, Y., Schunk, D., Bruhin, A., Ruff, C. and Fehr, E. (2012). „Linking Brain Structure and Activation in Temporoparietal Junction to Explain the Neurobiology of Human Altruism“, in: *Neuron* 75: 73-79.

Kahan, Dan (1997). „Social Influence, Social Meaning, and Deterrence“, in: *Virginia Law Review* 83 (2): 349-395.

Kahan, Dan (2005). „The Logic of Reciprocity: Trust, Collective Action and Law“, in: Herbert Gintis et al., *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundation of Cooperation in Economic Life*. Cambridge: The MIT Press.

Kamenica, Emir (2012). „Behavioral Economics and Psychology of Incentives“, in: *Annual Review of Economics* 4 (1): 427-452.

Kay, A. C., & Ross, L. (2003). „The perceptual push: The interplay of implicit cues and explicit situational construal in the Prisoner's Dilemma“, in: *Journal of Experimental Social Psychology* 39: 634-643.

Koenigs, M., Young, L., Adolphs, R., Tranel, D., Cushman, F., Hauser, M., & Damasio, A. (2007). „Damage to the prefrontal cortex increases utilitarian moral judgments“, in: *Nature* 446: 908-911.

Liberman, V., Samuels, S.M. & Ross, L. (2004). „The name of the game: predictive power of reputations versus situational labels in determining prisoner's dilemma game moves“, in: *Personality & Social Psychology Bulletin* 30(9): 1175-85.

Long, Jason & Ferrie, Joseph (2013). „Intergenerational Occupational Mobility in Great Britain and the United States since 1850“, in: *American Economic Review* 103 (4): 1109-37.

Matza, David (1990). *Delinquency and Drift*. New Brunswick: Transaction Publishers.

Mealey, Linda (1995). „The Sociobiology of Sociopathy: An Integrated Evolutionary Model“, in: *Behavioral and Brain Sciences* 18 (3): 523-541.

Nisbett, Richard & Cohen, Dov (1996). *Culture of Honor. The Psychology of Violence in the South*. Colorado: Westview Press.

Ostrom, Elinor (2001). „Social Dilemmas and Human Cooperation“, in: Ronald Noë, Jan A. R. A. M. van Hooff, and Peter Hammerstein (eds.), *Economics in nature: Social Dilemmas, Mate Choice and Biological Markets*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 23-42.

Ostrom, Elinor (2005). „Toward a Behavioral Theory Linking Trust, Reciprocity and Reputation“, in: Elinor Ostrom & James Walker (eds.), *Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York: Russel Sage Foundation.

Pareto, Vilfredo (1961). “On Logical and Non-logical Action”, in: Parsons Talcott et al., *Theories of Society. Foundations of Modern Sociological Theory. Vol. II*. The Free Press of Glencoe, Inc.

Parsons, Talcott (1937). *The Structure of Social Action. Marshall, Pareto, Durkheim. Vol. I*. New York: The Free Press.

Poper, Karl (2002). *Pretpostavke i pobijanja. Rast naučnog znanja*. Sremski Karlovci: IKZS.

Popper, Karl (1994). “Models, Instruments, and Truth. The Status of the Rationality Principle in the Social Sciences”, in: Karl Popper, *The Myth of the Framework. In Defence of Science and Rationality*. London: Routledge.

Olson, Mancur (2009). *Logika kolektivnog djelovanja*. Zagreb: Fakultet političkih znanosti.

Raphael, D.D. (2007). *The Impartial Spectator. Adam Smith's Moral Philosophy*. Oxford: Oxford University Press.

Ryan, Richard & Deci, Edward (2000). „Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions“, in: *Contemporary Educational Psychology* 25 (1): 54-67.

Samuelson, Paul (1947). *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge: Harvard University Press.

Sanfey AG, Rilling JK, Aronson JA, Nystrom LE, Cohen JD (2003). “The neural basis of economic decision-making in the Ultimatum Game”, in: *Science* 300 (5626): 1755-8.

Savage, Leonard (1944). *The Foundations of Statistics*. John Wiley & Sons, Inc.

Segal, Uzi (1987). „The Ellsberg Paradox and Risk Aversion: An Anticipated Utility Approach“, in: *International Economic Review* 28 (1): 175-202.

Shafir, Eldar (ed.) (2013). *The Behavioral Foundations of Public Policy*. Princeton & Oxford: Princeton University Press.

Simon, Herbert (1956). „Rational Choice and the Structure of the Environment“, in: *Psychological Review* 63 (2): 129-138.

Smit, Adam (2008). *Teorija moralnih osećanja*. Podgorica: CID.

Smith, Vernon (2008). *Rationality In Economics. Constructivist and Ecological Forms*. Cambridge: Cambridge University Press.

Stevens, Douglas (2011). *Rediscovering Adam Smith. How The Theory of Moral Sentiments can explain emerging evidence in experimental economics*. Working paper. Adam Smith Research Foundation.

Stojanović, Božo (2007). „Ekonomija i sociologija - između saradnje i netrpeljivosti“, u: *Ekonomski anali* 52 (174-175): 131-151.

Swedberg, Richard (1990). „Introduction“, in: Swedberg, Richard (ed.), *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton: Princeton University Press.

Tversky, Amos & Kahneman, Daniel (1974). „Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases“, in: *Science* 185 (4157): 1124-1131.

Tversky, Amos and Kahneman, Daniel (1982). "Judgments of and by representativeness". In: D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Veber, Maks (1976). *Privreda i društvo. Tom I*. Beograd: Prosveta.

Voigtländer, Nico & Voth, Hans-Joachim (2013). „Married to Intolerance: Attitudes toward Intermarriage in Germany 1900-2006“, in: *American Economic Review* 103 (3): 79-85.

Von Neumann, John & Morgenstern, Oskar (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.

Vuletić, Vladimir (2012). "Javno dobro kao izraz nivoa društvene integrisanosti", u: *Politički život* 4: 91-99.

Waytz, A., Zaki, J., and Mitchell, J. (2012). „Response of Dorsomedial Prefrontal Cortex Predicts Altruistic Behavior“, in: *The Journal of Neuroscience* 32(22): 7646-7650.

Wilkinson, Nick & Klaes, Matthias (2012). *An Introduction to Behavioral Economics. 2nd Edition*. London: Palgrave Macmillan.