



Volumul I, Numărul 1 / 1999

ISSN 1454-9980

Influențe culturale în economie

(pag. 2-6)

Irina Manolescu

Volume I, Issue 1 (1) / 1999

**Cross-cultural
Management
Journal**

INFLUENȚE CULTURALE ÎN ECONOMIE

Asist. Irina Manolescu

Cei mai mulți dintre economiști sunt convinși că relațiile economice au o influență covârșitoare asupra societății, în general; ele influențează idei, concepții asupra lumii. Mai puțini însă acceptă reciprocitatea acestei relații - factorii culturali sunt considerați, în cel mai bun caz, secundari în explicarea fenomenelor economice; de cele mai multe ori însă li se atribuie un caracter neglijabil.

Procesul economic are o componentă culturală ireductibilă. Considerarea sistematică în analiza economică a factorilor culturali duce la creșterea puterii de interpretare a fenomenelor economice, ne ajută să le înțelegem mai bine.

În bibliotecile universitare, lucrările care abordează relația cultură - economie se găsesc cel mai adesea în secțiunile de sociologie și antropologie. Mai mult, atunci când aceste lucrări sunt scrise de economiști, ele nu fac altceva decât să "exporte" modelul economic asupra aspectelor sociale, și, în particular, asupra celor culturale abordate, ceea ce a dus la apariția termenului de "imperialism economic".

O revistă de statistică a referințelor bibliografice, ECONLIT, din septembrie 1992, arată că, deși economiștii de prestigiu publică mai degrabă articole decât scriu cărți, 63,6% din lucrările care conțin în titlu cuvântul cheie "cultură" sunt cărți, în comparație cu media de 8,5% pentru alte cuvinte cheie [1;29]. Economiștii par să vadă cultura ca fiind concentrată în anumite locuri și într-un anumit timp - firmele, de exemplu, au mai multă cultură decât piețele, trecutul are mai multă cultură decât prezentul (cuvântul cheie "cultură" era adesea relaționat cu cel de "organizație" și cu

cel de "istorie"). În sfârșit, locurile mai puțin dezvoltate au mai multă cultură decât cele dezvoltate (adesea apare relaționat termenul de "cultură" cu "Africa", "Asia", "America Latină", "dezvoltare").

Dat fiind caracterul central al culturii în celelalte științe sociale, cum s-ar putea explica abordarea sa redusă în teoria economică?

Un răspuns la această întrebare ar putea fi conturat urmărind fazele care pot fi distinse în dezvoltarea teoriei economice în raport cu analiza socială[15;14]:

1. perioada economiei politice (sfârșitul sec.XVIII - sfârșitul sec.XIX): economiștii aveau cunoștințe solide în alte domenii, în afara celui economic; în lucrările lor se analizează activitatea instituțiilor, se fac reflecții filosofice; se considera că fenomenele sociale acționează unul asupra altuia, și un pot fi bine înțelese considerate izolat;
2. prima bătălie a paradigmelor între economie și științele sociale (1880-1910): se trece de la economia politică la teoria economică; apare separarea radicală față de istorie și sociologie;
3. ignorarea mutuală și distorsiuni în științele sociale (1920-1960): economia se dezvoltă separat și se matematizează, rezultatul fiind o serie de analize de succes; inexistența relațiilor cu alte științe duce la distorsiuni;
4. imperialismul economic și schimbări în abordarea științelor sociale (1970-prezent): se conturează două tendințe în dezvoltarea economiei: una de dezvoltare separată și alta de abordare a temelor care, în mod

tradițional, au aparținut altor științe sociale; "exportarea" directă a modelelor economice în cadrul acestor abordări, manifestată în cadrul acestei tendințe, a dus la apariția termenului de "imperialism economic"; în această perioadă apar abordările interdisciplinare: sociologia economică, antropologia economică, managementul intercultural.

În eforturile sale de a fi recunoscută ca știință (să nu uităm că premiile Nobel pentru economie au început să fie acordate cu 68 de ani mai târziu față de acordarea lor pentru contribuții deosebite în dezvoltarea altor domenii), economia a cunoscut un proces de matematizare; s-au preferat modelele deductive, cu un înalt grad de abstractizare și de generalitate. Prin contrast, variabilele culturale, de o natură atât de diferită și greu de încadrat în anumite tipologii, ne îndepărtează de eleganța modelelor cantitative, introducând perturbații.

Într-una din lucrările fundamentale pentru conturarea managementului intercultural, G. Hofstede arată că analiza sa cuprinde elemente dintr-o multitudine de domenii: antropologie, sociologie, psihologie, economie, științe politice, drept și medicină [6;278].

Aceasta subliniază necesitatea unei tratări interdisciplinare a aspectelor legate de activitatea umană, în general și cea economică în particular. Creșterea numărului studiilor interdisciplinare asupra fenomenului economic, de dată relativ recentă, care a dus la conturarea unor noi subdomenii - antropologia economică, sociologia economică - se poate explica prin eșecul teoriei economice de a explica și de a găsi soluții anumitor fenomene: criza cronică din domeniul sănătății publice, problemele legate de conservarea mediului, competitivitatea în scădere a anumitor firme. Pentru conturarea

managementului intercultural hotărâtoare a fost creșterea gradului de internaționalizare al activității firmelor.

În sens punctual, unii au văzut cauza interesului crescând al științelor sociale, unele față de altele, în șocul petrolier din anii '70, care a făcut să slăbescă separarea între elementele economice, sociologice, istorice și politice.

Dezvoltarea acestor subdomenii au fost însă și un răspuns la modul îngust în care teoria economică neoclasică abordează impactul aspectelor culturale și mai mult, al celor sociale. Distanța intelectuală dintre economie și celelalte științe sociale este presărată cu puțină ostilitate, ceva suspiciune și o mare porție de indiferență. Teoria economică este adesea criticată datorită faptului că ignoră rolul valorilor în acțiunea umană. Subsumate acestei critici generale apar două aspecte distincte: pe de o parte, teoria economică are o viziune restrânsă asupra motivelor acțiunii umane, fiind excluse aspectele morale și sociale, iar pe de altă parte modelul alegerii raționale prezintă, în mod clar, limite.

Economiștii neoclasiци văd omul ca un calculator cu două picioare, eficient și cu sânge rece. Indivizii sunt capabili să-și stabilească clar obiectivele și să găsească mijloacele cele mai eficiente pentru a le atinge, chiar dacă acestea implică o căutare complexă, procese complicate de culegere și prelucrare a informației. Realitatea însă ni-i înfățișează mai puțin raționali: cu memorie slabă, egoiști dar și dedicați altora, incapabili să-și concentreze mult timp atenția asupra unui lucru sau să calculeze probabilități. Aceste diferențe de abordare între teoria economică și cea sociologică (tabelul nr.1) s-au menținut o lungă perioadă de timp [15;22].

Tabelul nr.1: Paradigma economică neoclasică și cea sociologică (mijlocul sec.XX)

	<i>Homo economicus</i>	<i>Homo sociologicus</i>
Actor	individual	colectiv
Principiul acțiunii	libertatea acțiunii	constrângeri din partea structurii societății
Motivul acțiunii	calculul rațional	simțăminte non-raționale, tradiții, valori
Arena acțiunii	piața	întreaga societate
Obiectivul analizei	predicția și explicația	descrierea și explicația
Tipuri de concepte utilizate	analitice și abstracte	empirice și descriptive
Imaginaea în raport cu cealaltă știință	auto-suficiență	auto-suficiență

Conceptul actorului - unitatea de analiză în economie este individul; actorul nu este influențat de alții, conturându-se astfel "individualismul metodologic". În microeconomie, abordarea își are originile în utilitarismul britanic și în economia politică. Prin contrast, sociologia privește actorul ca o unitate social construită, care intră în interacțiune cu ceilalți actori; el este parte a grupului și a societății. Adesea, sociologii consideră grupul și structura socială cu nivelurile ei drept punct de plecare în analiză; în timp ce economiștii întâmpină probleme în a face *homo economicus* o ființă socială, sociologii au dificultăți în a distinge individul din rețeaua densă a relațiilor sociale. Individualismul economic nu este incompatibil din punct de vedere logic cu abordarea sociologică; în capitolul său introductiv din "*Economy and Society*", Weber construiește întreaga sa teorie pe baza acțiunii indivizilor.

Principiul acțiunii - în teoria economică, apare cu claritate ideea libertății de acțiune; constrângerile ar putea veni din partea caracterului limitat al resurselor, incluzând tehnologia și datorită preferințelor. Odată acestea cunoscute, este în principiu posibil să precizăm comportamentul actorului. Influența activă a altor persoane și a structurilor instituționale este neglijată, individul este liber de prejudecăți sau alte constrângeri sociale. Sociologii iau în considerare aceste influențe în analiza acțiunii; se dă un sens mai larg și un loc mai important puterii. Este adevărat că economiștii au o lungă tradiție în analizarea concurenței imperfecte, în care puterea de a controla prețurile și vânzările este ingredientul de bază; însă conceptul economic de putere este mai îngust decât cel sociologic, care include exercitarea sa în contextul social (în special politic și de clasă).

Motivul acțiunii - în microeconomie se presupune că actorul are un set dat și stabil de preferințe; el va alege acea linie de acțiune care îi maximizează utilitatea (pentru individ) sau profitul (pentru firme). Toate acțiunile economice sunt presupuse a fi raționale, aceasta apare ca principiu. Sociologia consideră mai multe tipuri de acțiuni economice; ele pot fi atât raționale, tradiționale, fie speculativ-irrationale; raționalitatea apare ca variabilă. Termenul de "irational", având conotații negative, a fost

înlocuit cu cel de "non-rațional", reprezentând influența factorilor normativi - afectivi. Psihologii au arătat că mintea umană conține abateri sistematice, care-i împiedică să gândească corect (limitări cognitive); în afara acestora există și limitări de tip emoțional. Economiștii identifică acțiunea rațională cu utilizarea eficientă a resurselor limitate; sociologii au un punct de vedere mai larg, alocarea resurselor putând fi făcută și în raport cu alte principii, cum ar fi loialitatea față de comunitate sau valori sacre. În mod curent, unele variante nu sunt luate în considerare; nu este vorba că ar fi nedorite, ci sunt pur și simplu de neconceput. Raționalitatea este privită ca o trăsătură ce trebuie explicată și nu asumată.

Arena acțiunii - pentru economist, piața și schimbul economic reprezintă referințele de bază; restul societății, este privit ca un univers fix (așa cum în viziunea lui Aristotel, cerul, unde se aflau fixate stelele, înconjură centrul universului, pământul), în afara locului unde operează variabilele de interes. În viziunea sociologică, piața este parte integrantă a societății; aceasta din urmă reprezintă întotdeauna referința de bază.

Obiectivul analizei - atât economiștii cât și sociologii au interesul de a explica sistematic fenomenele incluse în domeniul lor. Abordările sunt însă diferite: economiștii tind să critice descrierile (drept urmare s-a criticat îndelung economia instituțională), în schimb se acordă importanța predicției; sociologii oferă puține predicții, însă găsesc descrierile interesante, atât în sine, cât și pentru explicații. Ca rezultat al acestei diferențe de abordare, sociologii critică adesea economiștii pentru generarea modelelor abstracte și formale și ignorarea datelor empirice, iar economiștii le reproșează incapacitatea de a face predicții și predilecția pentru interpretări "post-factum".

Tipuri de concepte utilizate - considerarea diferită a importanței predicțiilor constituie un motiv pentru care economiștii dau atâta valoare exprimării ipotezelor și modelelor în formă matematică. Deși avantajele acestui mod de formalizare sunt evidente, economiștii înșiși s-au plâns că aceasta tinde să devină un scop în sine. Sociologii se bazează pe o mare varietate de metode: analiza datelor istorice și comparative, anchete independente, observarea participanților

Criticile un pot fi îndreptate numai asupra modului în care teoria economică abordează aspectele sociale, în particular cele culturale. Atât în sociologie, cât și în antropologie, au existat curente diferite de opinii, unele dintre ele promovând marginalizarea studiilor interdisciplinare. Sociologia nu are o tradiție dominantă; diferitele școli și abordări diferă și concurează între ele, clasicii sunt mereu regândiți și reinterpretati. În antropologie, tendința dominantă a fost cea care considera că principalul obiect de studiu îl constituie popoarele primitive; la fel ca în economie, locurile îndepărtate și mai puțin dezvoltate erau considerate ca având mai multă "cultură" decât cele familiare. Astăzi, studiile s-au diversificat; antropologia înseamnă "studiul similitudinilor și diferențelor umane", atât din comunitățile rurale cât și din orașe, fie ele din Europa sau lumea a III-a, corporații multinaționale sau curți de justiție [8;2]. Cele două mari ramuri ale antropologiei, fizică și culturală, s-au împărțit într-o multitudine de subdomenii, acoperind arii ca economia, dreptul, politica.

De asemenea, nu se poate spune că nu au existat inițiative de lărgire a bazei abordărilor și din sfera economică; Harvard Business School s-a făcut cunoscută prin introducerea, ca instrument principal de predare, a studiului de caz – pe lângă aspectele teoretice a fost acordată o mare importanță studiilor empirice [10;9]. Această tendință a fost explicată prin relațiile puternice ale acestei școli cu mediul afacerilor, chiar primul decan al acestei școli fiind un prosper om de afaceri, destul de suspicios față de economiști (a se remarca influența covârșitoare pe care o poate avea formația unui decan asupra direcției urmate de instituția pe care o conduce).

Principalele analize ale influențelor culturale în economie realizate până acum s-au concentrat în domeniile [1;30]:

- producție: capacitatea productivă a firmei, culturii organizaționale, variații internaționale ale formelor de cultură și impactul lor în organizarea muncii; perpendicular pe studiile care căutau cultura în firme, unele cercetări au arătat că un rol mai important îl are cultura în comportamentul economic al claselor sociale;

- schimb: constituția culturală a actorilor pieței, rolul expresiilor simbolice în adaptarea pe piață, rolul culturii în stabilirea încrederii, crucială pentru menținerea sistemelor de piață, normelor guvernamentale în domeniul schimbului și bineînțeles, efectele reciproce între piețe și culturi;
- consum: formarea preferințelor, constituția consumatorului, forma și funcțiile gusturilor.

Cele mai importante consecințe ale relativismului cultural apar pentru: motivare, luarea deciziilor, managementul prin obiective, leadership, planificare și control și reacția mediului local față de organizații [6;252].

S-au conturat potențiale direcții de cercetare în analiza influențelor culturale în economie, plecându-se de la un amplu studiu comparativ realizat de G.Hofstede [6;252]:

1. dezvoltarea conceptului de dimensiuni ale culturii naționale în general; cele existente vor trebui criticate și completate cu referințe în literatura de specialitate a diferitelor naționalități;
2. extinderea setului de țări incluse în analiză, în special prin introducerea fostelor țări socialiste și a celor din lumea a treia;
3. extinderea dimensiunii temporale, atât prin analiza istorică a indicatorilor cât și prin anchete repetate;
4. analizarea subculturilor din cadrul aceleași zone culturale;
5. elaborarea consecințelor impactului dimensiunilor culturale asupra politicilor organizaționale, naționale și internaționale;
6. încheierea unei construcții teoretice solide pentru relativismul cultural.

Într-un sens mai larg, o analiză interdisciplinară, cu accent pe aspectele culturale, ar putea aduce îmbunătățiri în analizarea preferințelor, a factorilor și proceselor care le determină, a piețelor și interacțiunilor acestora cu restul societății, în special cu mediul politic, precum și pentru introducerea emoțiilor și valorilor în cadrul raționalității; diferitele discipline ar avea o contribuție hotărâtoare în diferitele etape ale analizei (tabelul nr.2).

Tabelul nr.2: Exemplu de împărțire a rolului major al diferitelor domenii în etapele elaborării studiilor interdisciplinare

Cauze Psihologie + Sociologie De ce?	Comportament Management Cum?	Rezultate Teoria economică Ce?
--	------------------------------------	--------------------------------------

Analiza comparativă a prețului introducerii perspectivei culturale în economie și a puterii explicative dată de această perspectivă au indus scepticismul față de "culturalism", care cere prea mult și generalizează excesiv. Studiile empirice au arătat că explicațiile construite pe bază culturală au dat rezultate slabe atunci când se cercetează medii organizaționale în

schimbare sau se analizează diferențe între organizații din aceeași arie culturală.

În spatele limbajului tehnic și al marilor teorii stă întotdeauna natura umană; oamenii sunt expusi acelorași probleme care cer colaborare pentru a fi rezolvate. Înțelegerea diferitelor moduri în care oamenii gândesc, simt și acționează nu poate decât să ajute la conturarea acestor soluții.

BIBLIOGRAFIE

1. DiMaggio, Paul: Culture and Economy, in Smelser, Neil J., Swedberg, Richard (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1994, pg. 27-57
2. Etzioni, Amitai: *Socio-Economics: A Budding Challenge*, in Etzioni, Amitai, Lawrence, Paul R. (eds.): *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*, M.E.Sharpe, Armonk, New York, 1991, pg.3-7
3. Etzioni, Amitai: *Essays in Socio-Economics*, Springer-Verlag, Berlin, 1999
4. Hannerz, Ulf: *Cultural Complexity. Studies in the Social Organization of meaning*, Columbia University Press, 1992
5. Hechten, M.: *Principles of Group Solidarity*, Berkeley, University of California Press, 1987
6. Hofstede, Geert: *Culture's Consequences. International Differences in Work-Related Values*, Sage Publications, Newbury Park, 1984
7. Kalberg, Stephen: *Max Weber's Comparative-Historical Sociology*, The University of Chicago Press, 1994
8. Keesing, Roger M.: *Cultural Anthropology. A Contemporary Perspective*, 2nd ed., Harcourt Brace College Publishers, Fort Worth, 1981
9. Kottak, Conrad Phillip: *Antropología cultural. Espejo para la humanidad*, McGraw-Hill, Madrid, 1997
10. Lawrence, Paul R.: *Socio-Economics. A Grounded Perspective*, in Etzioni, Amitai, Lawrence, Paul R. (eds.): *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*, M.E.Sharpe, Armonk, New York, 1991, pg.9-10
11. Nezeys, Bertrand: *Sciences sociales et activité économique. Le collectif, l'individuel et le social*, Economica, Paris, 1992
12. Prelec, Drazen: *Values and Principles. Some Limitations on Traditional Economic Analysis*, in Etzioni, Amitai, Lawrence, Paul R. (eds.): *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*, M.E.Sharpe, Armonk, New York, 1991, pg.131-145
13. Schroeder, Ralph: *Max Weber and the Sociology of Culture*, Sage Publications, London, 1992
14. Smelser, Neil J., Swedberg, Richard: *The Sociological Perspective on the Economy*, in Smelser, Neil J., Swedberg, Richard (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1994, pg.
15. Swedberg, Richard: *The Battle of the Methods. Toward a Paradigm Shift?*, in Etzioni, Amitai, Lawrence, Paul R. (eds.): *Socio-Economics. Toward a New Synthesis*, M.E.Sharpe, Armonk, New York, 1991, pg.13-33