

KATARZYNA CZERNEK*
PAWEŁ MARSZAŁEK**

Koncepcja zakorzenienia społecznego i jej przydatność w badaniach ekonomicznych

Wstęp

Globalny kryzys finansowy, zapoczątkowany w 2007 r. przez wydarzenia na rynku kredytów *subprime* w USA, stanowił wydarzenie dalece wykraczające poza kwestie czysto gospodarcze. Wskutek bardzo poważnych – a w niektórych przypadkach wręcz dramatycznych – następstw dla funkcjonowania gospodarki poszczególnych państw oraz całej gospodarki światowej, kryzys ten wywołał (czy wręcz wymusił) również zmiany instytucjonalne, polityczne i społeczne. Skala, tempo i nasilenie tych przemian były odmienne, różniąc się w danym kraju w zależności od jego stopnia rozwoju, dojrzałości gospodarki rynkowej, jakości instytucji, cech samego społeczeństwa czy samej filozofii postrzegania zjawisk gospodarczych i społecznych.

W kontekście tak dużej wagi i wpływu wydarzeń kryzysowych, często porównywanych z Wielkim Kryzysem lat 1929–1933, niejako w centrum uwagi znalazły się nauki ekonomiczne. Niestety wiązało się to raczej z dość ostrą krytyką ekonomii w ogóle, poszczególnych teorii formułowanych w jej obrębie, a także samej metodologii badań ekonomicznych. Wśród głównych zarzutów było to, iż ekonomiści – poza nielicznymi wyjątkami – nie przewidzieli nadejścia kryzysu, nie doszacowali jego skali, nie byli w stanie zaproponować spójnego pakietu instrumentów wyjścia z kryzysu i złagodzenia jego skutków, czy nawet – według radykalnych krytyków – wręcz przyczynili się do wybuchu kryzysu i tak gwałtownego jego przebiegu (zob.

* Dr Katarzyna Czernek, Katedra Turystyki, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; e-mail: katarzyna.czernek@ue.katowice.pl. Praca sfinansowana ze środków NCN, projekt nr 2012/07/D/HS4/00554, pt. „Analiza sieci społecznych i jej zastosowanie do badania uwarunkowań współpracy w regionie turystycznym”.

** Dr hab. Paweł Marszałek, Katedra Pieniądza i Bankowości, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; e-mail: pawel.marszalek@ue.poznan.pl

np. Dembiński 2011; Ratajczak 2009; Rickards 2011; Spencer 2013; Wojtyna 2011, 2014).

Szczególnie ożywiona krytyka dotyczyła tzw. głównego nurtu ekonomii, a przede wszystkim jego części wywodzącej się z ekonomii neoklasycznej, tradycyjnie utożsamianej z tzw. ortodoksją¹. W szczególności podkreślano kontrfaktyczność podzielanych w obrębie głównego nurtu i stanowiących podstawę formowanych teorii (zarówno mikro-, jak i makroekonomicznych) założeń o racjonalności podmiotów gospodarujących oraz doskonałej informacji i efektywności poszczególnych rynków (w tym zwłaszcza rynków finansowych). Krytykowano także postrzeganie rynku w kategoriach równowagi ogólnej, z czym ściśle wiązały się zastrzeżenia natury metodologicznej co do poprawności modeli DSGE (*dynamic stochastic general equilibrium models*), powszechnie stosowanych przez ekonomistów mainstreamu. Wreszcie, akcentowano słabość, jaką było lekceważenie uwarunkowań instytucjonalnych (por. np. Akerlof, Shiller 2010; Davis 2002; Frydman, Goldberg 2009; Palley 2012; Wojtyna 2008, 2011).

Niezależnie od tego, czy faktycznie ma miejsce kryzys ekonomii jako nauki, czy raczej jest to jedynie swoisty kryzys zaufania względem niej samej i jej możliwości poznawczych (por. Fiedor 2010; Wojtyna 2008, 2014), nie sposób lekceważyć opisanej krytyki. Jest ona tym bardziej znacząca, że jeszcze stosunkowo niedawno ekonomia uchodziła za najważniejszą z nauk społecznych, a szeroko dyskutowanym zjawiskiem był tzw. imperializm ekonomii². Opisane wydarzenia przyniosły jednak, jak się wydaje, swoiste odwrócenie wektorów: do ekonomii coraz częściej przenikają koncepcje z zakresu socjologii, psychologii, czy nawet nauk przyrodniczych (Brzeziński, Gorynia, Hockuba 2008; Milonakis, Fine 2009; Wojtyna 2011). Gorynia i Kowalski (2013) podkreślają, że wzrost komplikacji współczesnej gospodarki i nawracające kryzysy wręcz wymuszają potrzebę podejścia interdyscyplinarnego.

W tym kontekście warto zwrócić uwagę na jedną z najciekawszych i najważniejszych prób w tym zakresie, jaką stanowią prace z zakresu tzw. nowej socjologii ekonomicznej (*new economic sociology*). Poczesne miejsce wśród nich zajmuje koncepcja tzw. zakorzenienia (*embeddedness*) społecznego, wywodząca się z prac Marka Granovettera (1985, 2005). Celem niniejszego artykułu jest szczegółowa charakterystyka tej koncepcji i ocena jej przydatności w badaniach ekonomicznych, zwłaszcza w kontekście sygnalizowanej krytyki pod adresem ekonomii głównego nurtu. Aby osiągnąć ten cel, przedstawiono w pierwszej kolejności główne

¹ Klasyfikacja teorii ekonomicznych jako główny nurt, heterodoksja, ortodoksja czy ekonomia alternatywna wykracza poza ramy tego artykułu. Zagadnienia te przedstawiono m. in. w: Colander i in. (2004), Davis (2002), Ratajczak (2012), Wojtyna (2000). Należy jednak zasygnalizować trzy problemy. Po pierwsze, poszczególne klasyfikacje często nakładają się, będąc raczej komplementarnymi niż substytucyjnymi. Po drugie, podziały mają charakter nie tylko intelektualny, ale i socjologiczny, nawiązujący do statusu i prestiżu ekonomistów zaliczanych do poszczególnych grup. Trzecim zaś problemem jest to, na ile – i czy w ogóle – powinno się utożsamiać główny nurt z ortodoksją, a tę ostatnią – tylko z ekonomią neoklasyczną.

² Najogólniej, wyraża się on ekspansją ekonomii – jej metodologii, problematyki, perspektywy czy sposobu myślenia – na obszar innych nauk społecznych (Lazear 2000, Fine 2012).

założenia nowej socjologii ekonomicznej i przesłanki sformułowania koncepcji zakorzenia. Następnie scharakteryzowano pojęcie zakorzenia, jego cechy oraz płaszczyzny (rodzaje). W końcowej części artykułu wskazano na możliwości, jakie daje wykorzystanie koncepcji Granovettera w odniesieniu do badań ekonomicznych. W przeciwieństwie do innych (dość nielicznych) krajowych prac poświęconych problematyce zakorzenia, w artykule nie skupiono się na poszczególnych branżach i obszarach gospodarki, lecz starano się sformułować wnioski o charakterze ogólnym dla teorii ekonomii i metodologii badań ekonomicznych.

1. Przesłanki i geneza koncepcji zakorzenia

Wyraźnym trendem w ewolucji ekonomii było dążenie do swoistego umniejszania, czy wręcz negowania jej charakteru jako nauki społecznej. Zarówno w obieranej problematyce badawczej, formułowanych celach badawczych czy wykorzystywanej metodologii próbowano dostosować i przybliżyć ekonomię do wymogów stawianych naukom ścisłym.

Charakterystyczne dla ekonomii – a przynajmniej dla jej głównego nurtu – stało się powszechne stosowanie i lansowanie podejścia formalistyczno-dedukcyjnego, a zwłaszcza poleganie na formalnych modelach matematycznych oraz interpretowanie gospodarki w makroskali jako zagregowanego wyniku wyborów dokonywanych przez podmioty gospodarujące. Zakładano przy tym bardzo szeroko rozumianą racjonalność tych podmiotów oraz to, że zawsze dążą one do optymalizacji swoich działań. Utylitaryzm taki łączono przy tym z naciskiem na indywidualizm metodologiczny (por. Blaug 1994; Lawson 2005; Lee 2010; Wojtyna 2008).

W rezultacie ekonomia coraz bardziej odchodziła od swoich korzeni, stając się – także w powszechnym postrzeganiu – w coraz mniejszym stopniu nauką badającą zachowania i postawy poszczególnych ludzi czy przedsiębiorstw oraz próbującą objaśnić proces podejmowania przez te podmioty decyzji i konsekwencji określonych wyborów. Zaczęła natomiast pretendować do prób identyfikacji potencjalnych uniwersalnych praw kierujących życiem gospodarczym, zbliżonych do tych badanych przez fizykę czy chemię.

Formalizacja rozważań i sposobu prowadzenia badań oraz powszechne stosowanie metod ilościowych pozwoliły osiągnąć bardzo wiele istotnych, a czasem wręcz przełomowych wyników. Działania te przyniosły też, jak już sygnalizowano, wzrost znaczenia ekonomii wśród nauk społecznych oraz wzrost prestiżu samych ekonomistów. Zagadnienia ekonomiczne stały się szeroko obecne w życiu publicznym, a instrumentarium i aparat pojęciowy ekonomii zaczęto wykorzystywać w odniesieniu do wielu aspektów życia społecznego czy kulturowego.

Paradoksalnie jednak sukcesom tym towarzyszyła krytyka ze strony ekonomii heterodoksyjnej i przedstawicieli innych nauk społecznych. W szczególności podnoszono postępującą sztuczność założeń czynionych przez ekonomistów main-

streamowych i rosnące oderwanie formalnych modeli od faktycznych warunków prowadzenia działalności gospodarczej.

Szczególnie często poruszano w dyskusjach zagadnienie tzw. człowieka ekonomicznego – *homo oeconomicus*. Kwestia ta zajmuje poczesne miejsce w ekonomii neoklasycznej, postrzeganej jako rdzeń mainstreamu. Najogólniej rzecz biorąc, przyjmując taki model zachowania uważa się, iż poszczególne podmioty są indywidualistycznymi, zatomizowanymi jednostkami, działającymi w pełni racjonalnie i nastawionymi wyłącznie na swój własny interes³. Zakłada się, że podmioty te mają wolny wybór, a ewentualne ograniczenia ich działań wynikają z tzw. twardych ograniczeń (np. braku zasobów finansowych). W szczególności za cechy charakteryzujące człowieka ekonomicznego można uznać (Chmielewski 2011; Morawski 2013; Szyszka 2009; Thaler 2008): dążenie do maksymalizacji użyteczności, stałość i ciągłość preferencji, niezależność preferencji od kontekstu, nieograniczony egoizm i nieograniczoną siłę woli, dostęp do pełnej informacji, uniwersalny czy wreszcie homogeniczny proces decyzyjny.

Takie charakterystyki podmiotów gospodarujących budziły i nadal budzą jednak wątpliwości. W szczególności podkreślano kontrfaktyczność założenia o racjonalności podmiotów gospodarujących, maksymalizacji zysku jako jedynym celu ich działania czy doskonałej informacji, jaką dysponują i możliwościach jej zastosowania (por. np. Akerlof, Shiller 2012; Fiedor 2013; Szyszka 2009; Wojtyła 2011).

Należy podkreślić, że idea *homo oeconomicus* budziła poważne wątpliwości od samego jej powstania. Model człowieka ekonomicznego po raz pierwszy skrytykowali przedstawiciele tzw. starego instytucjonalizmu (Veblen i Commons), już wtedy twierdząc, że model ten jest oderwany od rzeczywistości. Według Chmielewskiego (2001) już wtedy rozpoczął się trwający do dziś spór o konieczność włączenia do analiz ekonomicznych aspektów socjologicznych czy psychologicznych. Postrzegano to jako sposób na swoiste „urealnienie” teorii ekonomicznych, opisujących cechy, motywy i sposoby działania podmiotów gospodarujących.

W kolejnych latach pojawiło się wiele nurtów krytyki modelu człowieka ekonomicznego, a także prób jego modyfikacji zarówno ze strony ekonomistów głównonurtowych, jak i heterodoksyjnych. W tym kontekście warto wskazać przede wszystkim: 1) prace z zakresu tzw. ograniczonej (*bounded*) racjonalności (Simon 1955, 1976) i powstałą na tym gruncie ekonomię behawioralną (zob. np. Kahneman, Tversky 1979; Thaler 2008; Tversky, Kahneman 1981, 1992); 2) opracowaną przez Leibensteina (1966, 1988) teorię tzw. nieefektywności X; 3) koncepcję REMM (*Resourceful, Evaluative, Maximizing Model*), wywodzącą się z prac Jensena i Mecklinga (1976, 1994) wraz ze stanowiącą jej rozwinięcie koncepcją RREEMM (*Resourceful, Restrictive, Expecting, Evaluative, Maximizing Man*) opracowaną przez Lindenberga (1990) oraz 4) koncepcję *homo sustinens*, stanowiącą

³ Koncepcję *homo oeconomicus* tradycyjnie wiąże się z osobami Adama Smitha i Johna Stuarta Millla. Jak jednak zaznacza Blaug (2000), rozważali ją już merkantyliści.

według Fiedora (2013) próbę stworzenia mikroekonomicznych czy antropologicznych podstaw teorii trwałego rozwoju (*sustainable development*).

Właściwie od samego początku w dyskusji wokół adekwatności koncepcji *homo oeconomicus* obok ekonomistów uczestniczyli też socjologowie, często zajmujący się właśnie zagadnieniami *stricto* ekonomicznymi (np. Weber, Marks, Schumpeter, Parsons czy Polanyi). Zaproponowali własną alternatywę dla koncepcji *homo oeconomicus*. Ich zdaniem lepszym opisem rzeczywistości jest model tzw. człowieka socjologicznego (*homo sociologicus*). Uznaje się w nim, że podmioty rynkowe stanowią członków określonej wspólnoty społecznej, której rynek jest tylko częścią – nie odwrotnie. Podmioty te kierują się normami i wartościami, które nie zawsze umożliwiają działanie w pełni racjonalne. Wszelkie działania wynikają nie tyle z chęci osiągnięcia przyszłych nagród, np. w postaci finansowego zysku, lecz ze względu na pozostawanie pod wpływem sił zewnętrznych – otoczenie niejako wymusza na danym podmiocie kierowanie się określonymi normami i wartościami społecznymi⁴. Stanowi to tzw. miękkie ograniczenie podejmowanych aktywności (Morawski 2013; Swedberg 1997).

Spór nasilił się w latach 60. ubiegłego wieku. Zaowocowało to wyłonieniem się tzw. socjologii ekonomicznej (*economic sociology*). Za Smelserem (1963, s. 32), jednym z twórców tego nurtu, można ją określić jako „zastosowanie ogólnego układu odniesienia, zmiennych i wyjaśniających modeli socjologii do tego złożonego zakresu działań, który wiąże się z produkcją, dystrybucją, wymianą i konsumpcją rzadkich dóbr i usług”.

W odniesieniu do ekonomii socjologię ekonomiczną wyróżnia to, że niejako stwarza ona „nową perspektywę patrzenia na stare problemy”⁵ (Morawski 2013, s. 17). W szczególności socjologowie ekonomiczni nie akceptowali idei *homo oeconomicus*. Co więcej, z czasem odrzucili także „macierzysty” model *homo sociologicus*, proponując bardziej użyteczną ich zdaniem konstrukcję człowieka społeczno-ekonomicznego⁶ (Lindenberg 1990).

Zarys modelu człowieka społeczno-ekonomicznego zaproponował już wcześniej Karl Polanyi (2010), prekursor pojęcia zakorzenienia w socjologii⁷. Uważał on, że wszelkie działania gospodarcze są zakorzenione w czynnikach o charakterze społecznym, kulturowym czy politycznym. Jego zdaniem źródłem zakorzenienia są przede wszystkim normy, wartości, wzorce zachowań itp. Według Polanyi’a

⁴ Najogólniej człowiek socjologiczny to – w przeciwieństwie do ekonomicznego – jednostka funkcjonująca w grupie społecznej i będąca pod jej znaczącym wpływem. Według Chmielewskiego (2011, s. 74) „ludzie w gruncie rzeczy realizują «polecenia» społeczeństwa. Są nosicielami uwewnętrznionych, podstawowych reguł zachowania danego społeczeństwa”.

⁵ Jak podkreślają Gardawski i in. (2006, s. 17), w obrębie socjologii ekonomicznej proponowano rozwiązania, które współtworzyły później szeroki nurt nowego instytucjonalizmu.

⁶ Socjologowie ekonomiczni różnili się w swojej postawie wobec ekonomii. Podczas gdy niektórzy jedynie ją krytykowali, inni próbowali poprawić modele ekonomiczne przez włączanie bardziej realistycznych (i bardziej socjologicznych) założeń co do zachowań. Jeszcze inni po prostu ignorowali ekonomię, bądź to wskutek uznania jej założeń i modeli jako „niedorzecznych”, bądź wskutek zainteresowania innymi kwestiami (Zukin, DiMaggio 1990, s. 14).

⁷ Pojęcie to jednak pojawia się w jego pracy tylko dwa razy i nie jest precyzyjnie zdefiniowane.

gospodarka jest częścią systemu społecznego, a nie odwrotnie⁸. Utrzymywał on, iż „żadne społeczeństwo nie mogłoby oczywiście funkcjonować nawet przez chwilę, gdyby nie posiadało jakiejś formy gospodarki” (Polanyi 2010, s. 53). Gospodarka, zdaniem tego autora, może być zatem postrzegana jako zinstytucjonalizowany proces społecznych interakcji⁹. Autor ten uznawał, iż „człowiek nie dąży w pierwszej kolejności do ochrony indywidualnego interesu i posiadanych dóbr materialnych, lecz stara się umacniać swoją pozycję społeczną, a także roszczenia i atuty społeczne” (Polanyi 2010, s. 56).

Kwestie gospodarcze i społeczne u Polanyi’ego niejako się zatem przeplatają. Stąd koncepcja człowieka społeczno-ekonomicznego łączy w sobie elementy *homo oeconomicus* i *homo sociologicus*. W jego działaniach motywy *stricte* ekonomiczne łączą się ze społecznymi.

Mimo pojawiania się nowych koncepcji, w analizach ekonomii głównego nurtu poszczególne podmioty gospodarujące (aktorów¹⁰) nadal postrzegano (modelowano) jako homogeniczne podmioty, działające niejako w oderwaniu od wzajemnych relacji czy funkcjonujących w danej gospodarce instytucji i uwarunkowań¹¹. Tym samym pomijano, a co najmniej lekceważono wpływ społecznego kontekstu funkcjonowania poszczególnych aktorów, a także możliwość występowania wielu celów i bodźców – innych niż wynikające tylko z dość wąsko rozumianej optymalizacji. Sprawiało to, że koncepcja *homo oeconomicus* była dodatkowo „usztucznioma”. Większość ekonomistów mainstreamowych, w tym zwłaszcza reprezentujących ekonomię neoklasyczną, utrzymywała, że społeczne relacje tylko w minimalnym stopniu oddziałują na transakcje ekonomiczne, a jeżeli już, to raczej powodują nieefektywność (por. Granovetter 1985; Peterson, Rajan 1994).

Tego typu punkt widzenia został szeroko zanegowany przez przedstawicieli wspomnianej już socjologii ekonomicznej. Wysuwali oni wiele argumentów na to, że społeczne relacje między podmiotami nie tylko nie przeszkadzają im, ale wręcz sprzyjają działaniom ekonomicznym i ich efektywności. W swoich badaniach akcentowali przy tym złożoność, wielowymiarowość i duże znaczenie rozmaitych

⁸ Warto podkreślić, że takie ujęcie gospodarki prezentowali także – niekiedy nawet wcześniej, niż Polanyi – instytucjoniści (np. Veblen czy Commons) i neoinstytucjoniści (np. Galbraith i Myrdal), a także przedstawiciele szkoły austriackiej (Menger, Mises czy Hayek).

⁹ Warto podkreślić, że Polanyi formułował swoją koncepcję niejako w odpowiedzi na Wielki Kryzys lat 30. ubiegłego wieku, stąd jej swoisty antyrynkowy charakter. Jego zdaniem, rynek przyczynia się do rozpadu więzi społecznych, które stają się podporządkowane sferze gospodarczej. Działalność gospodarcza zaczyna być niezależna od pozostałych elementów systemu gospodarczego. Jak podkreśla Polanyi, gospodarka nie jest wówczas zakorzeniona w relacjach społecznych, lecz te ostatnie są zakorzenione w gospodarce. Społeczeństwo staje się tylko „dodatkiem do rynku”. Pojawia się wtedy zjawisko wykorzenia (*disembeddedness*).

¹⁰ Pojęcie aktora (*actor*) jest szeroko stosowane w pracach socjologicznych. Coraz częściej pojawia się też w analizach ekonomicznych. Najogólniej pojęcie to oznacza uczestnika danej sceny – społecznej lub ekonomicznej. Warto dodać, że zgodnie z modelem człowieka ekonomicznego i społecznego rozumiane jest nieco odmiennie (Morawski 2013).

¹¹ Tendencje te wzmocniły się wraz z dominacją w głównym nurcie ekonomii szkół nawiązujących do tradycji klasycznej – monetaryzmu, a następnie nowej ekonomii klasycznej.

powiązań między aktorami (zob. np. Dequech, 2003; Gibbons 2005; Krippner i Alvares, 2007; Piore 1993; Uzzi 1996, 1997).

Jest charakterystyczne, że autorzy zaliczani do nurtu socjologii ekonomicznej odświeżyli i rozwinęli koncepcję człowieka społeczno-ekonomicznego. Podkreślili, że działanie człowieka jest zdeterminowane nie tylko przez czynniki i bodźce o charakterze *stricte* ekonomicznym, lecz także wynika z sieci powiązań społecznych¹². Innymi słowy, ludzkie działanie – także gospodarcze – jest osadzone w sieci relacji interpersonalnych, a celom gospodarczym zazwyczaj towarzyszą cele nieekonomiczne związane z szeroko rozumianym kontekstem społecznym. Co za tym idzie, odmiennie należy postrzegać racjonalność poszczególnych aktorów – będzie ona z pewnością ograniczona względem postulowanej w modelu *homo oeconomicus* (Jack, Anderson 2002; Jones i in. 1997).

Podjęcie takie, mimo iż dość naturalne, rzadko znajdowało odzwierciedlenie w teoriach ekonomii głównego nurtu. Tymczasem, jak utrzymywał Granovetter (2005), dopóki modele ekonomiczne analizuje się bez powiązań ze społecznymi wynikami, dopóty taka analiza – mimo iż prostsza – będzie niepełna. Stąd konsensus, że społeczne sieci wpływają na zachowanie ekonomiczne, stawał się coraz bardziej powszechny.

Założenie to stało się również fundamentem tzw. nowej socjologii ekonomicznej (*new economic sociology* – NES), stanowiącej rozwinięcie prac „tradycyjnej” socjologii ekonomicznej. Do twórców nowej socjologii ekonomicznej można zaliczyć Marka Granovettera, Roberta Ecclesa, Michaela Schwartza, Susan Shapiro i innych. O ile przy tym – podobnie jak w „tradycyjnej” socjologii ekonomicznej – przedstawiciele NES uznawali, że działania gospodarcze są formą działania społecznego, a rynek powinien być postrzegany jako specjalna (węższa) kategoria relacji społecznych i wartości kulturowych, to jednak różnili się od swoich poprzedników w postrzeganiu i krytyce mainstreamu ekonomicznego. Mianowicie, oprócz podkreślania problemów z rzeczywistą racjonalnością *homo oeconomicus*, uwypuklili problem, jakim był brak uwzględnienia w analizie głównonurtowej struktury społecznej i traktowanie procesu decyzyjnego jako oderwanego od struktury społecznej, co Granovetter (1985, s. 2) nazwał założeniem „o zatomizowaniu procesu podejmowania decyzji”.

Co jednak ciekawe, przedstawiciele NES krytykowali prace z zakresu ekonomii socjologicznej jako także prowadzące, choć w odmienny sposób, do występowania „zatomizowania” aktorów (por. Granovetter 1985, 1990; Swedberg 1997). Niezależnie zatem od krytyki koncepcji *homo oeconomicus*, zgłaszali też wątpliwości wobec modelu człowieka socjologicznego. Właśnie na gruncie tej krytyki Granovetter sformułował koncepcję zakorzenienia, stanowiącą, według Zelizer (1993) i Swedberga (1997), jeden z najważniejszych elementów NES.

¹² Dokładna charakterystyka teorii sieci społecznych wykracza poza zakres artykułu. Szerzej przedstawiono ją między innymi w: Freeman (2004), Jack (2010), Wellman i Berkowitz (1988).

2. Pojęcie i właściwości zakorzenienia społecznego

Terminu „zakorzenienie” – rozumianego nie tylko jako metafora, jak w pracach Polanyi’ego, ale jako konkretne określenie, oznaczające pewną spójną koncepcję badawczą czy zbiór poglądów w kwestiach ekonomicznych, głoszących zależność gospodarki od innych elementów systemu społecznego (np. polityki, religii czy relacji społecznych) – zaczęto używać dopiero w latach 80. ubiegłego wieku. Według Blocka (2010, s. 26) zainicjowanie tej tendencji powszechnie przypisuje się właśnie Granovetterowi.

Granovetter, konstruując teorię społecznego zakorzenienia gospodarki, odnosił się przede wszystkim do koncepcji *homo economicus*. Jak sygnalizowano, kwestionował już same założenia leżące u jej podstaw. Mianowicie podważał tezę, iż jednostki w gospodarce podejmują działania, kierując się motywami racjonalnymi wynikającymi z poszukiwania maksymalizacji swojej użyteczności¹³. Jego zdaniem tym samym pominięta zostaje cała sfera bodźców i celów związanych z funkcjonowaniem w sieci relacji społecznych. Według Granovettera (1985) podejmowane próby uwzględnienia relacji społecznych w modelu człowieka ekonomicznego nie były satysfakcjonujące. Jego zdaniem, tacy ekonomiści, jak Leibenstein czy Becker, biorąc pod uwagę relacje społeczne abstrahowali od historii tych relacji i ich pozycji względem innych powiązań. Ponadto przedstawiane przez nich interpersonalne więzi są bardzo przeciętne (typowe) – pozbawione specyficznej zawartości, historii lub strukturalnej lokalizacji.

Inne zarzuty Granovetter wysunął pod adresem modelu człowieka socjologicznego. Jego wątpliwości budziła przede wszystkim nadmierna koncentracja na zewnętrznych czynnikach (głównie normach i wartościach) determinujących działanie jednostki¹⁴. Granovetter (1985, s. 483) przywoływał tu krytykę Wronga (1961), twierdzącego, że koncepcja człowieka zbyt wrażliwego na opinie innych i stąd posłusznego określonym normom i wartościom przyswojonym w procesie socjalizacji nie może być właściwa. Za pomocą jednego czynnika tłumaczy się tu bowiem skomplikowany proces decyzyjny, zależny od wielu różnych elementów.

Znamienny przy tym, zdaniem Granovettera (1985), jest fakt, iż w obu tych podejściach – mimo że stanowią one niejako dwa przeciwne bieguny – pojawia się wspólny element, a mianowicie sygnalizowane już zatomizowane podejście do funkcjonowania człowieka w gospodarce i procesu podejmowania przezeń decyzji. W teoriach ekonomicznych wynika to z utylitaryzmu i indywidualizmu

¹³ Niemniej mimo krytyki koncepcji racjonalności Granovetter stwierdził, że mimo jej niedostatków stanowi ona dobrą hipotezę roboczą, której nie powinno się zbyt szybko porzucać. To, co nie służy bezpośrednio szybkiej maksymalizacji zysku i z pozoru wygląda na zachowanie nieracjonalne, może być bowiem całkiem rozsądne, gdy uwzględni się konkretny kontekst, zwłaszcza związany z zakorzenieniem w sieci relacji społecznych. Jest to więc racjonalność, tylko rozumiana w odmienny sposób niż w teoriach głównonurtowych (Granovetter 1985).

¹⁴ Granovetter używał w tym kontekście określenia „przesocjalizowanie” (*oversocializing*).

metodologicznego¹⁵. Natomiast w podejściu socjologicznym zjawisko to jest następstwem uznania automatyzmu w zachowaniu aktorów, wynikającego ze swojej presji społecznej. Sprawia ona, że mimo pozornego uwzględnienia relacji społecznych mają one jedynie charakter mechaniczny, wynikający z zakładanego, identycznego wpływu na poszczególne jednostki tych samych zwyczajów, nawyków czy norm. Stąd decyzje, nawet jeśli podejmowane są przez więcej niż jednego aktora, są wyjęte z kontekstu społecznego i oderwane od powiązań z innymi aktorami¹⁶. Założenie atomizacji nie jest zatem odrzucone, a tylko przeniesione na inny poziom analizy: z poziomu jednostki na układy dwustronne (*dyadic*) i większe.

Próbując wyeliminować ten problem, Granovetter zaproponował własny model człowieka – zakorzenionego w sieci relacji społecznych. Jego zdaniem jest to ujęcie pośrednie pomiędzy „niedesocjalizowanymi” (*homo oeconomicus*) i „przesocjalizowanymi” (*homo sociologicus*) koncepcjami. Odchodzi się w nim bowiem od zatowizowanego funkcjonowania aktorów w gospodarce na rzecz założenia o wzajemnym powiązaniu społecznym jednostek, determinującym ich decyzje ekonomiczne. W przeciwieństwie jednak do wcześniejszych prac badających tę problematykę, Granovetter uważał, że źródłem społecznego zakorzenienia nie są instytucje społeczne, lecz konkretne powiązania interpersonalne między aktorami¹⁷.

Zdaniem tego autora w istniejących w okresie opracowywania koncepcji zakorzenienia społecznego badaniach empirycznych przykładano stosunkowo niewielką uwagę do tego typu relacji i powiązań¹⁸. Tymczasem wpływ relacji interpersonalnych na decyzje podejmowane przez podmioty na rynku jest według Granovettera bardzo znaczący.

W szczególności, zgodnie z koncepcją społecznego zakorzenienia gospodarki, można wymienić trzy zasadnicze przejawy wpływu więzi społecznych na decyzje podejmowane przez podmioty na rynku. Mianowicie, według Granovettera (1985): 1) struktura społeczna, a w szczególności sieci powiązań społecznych, odgrywa kluczową rolę w przepływie informacji na rynku; 2) powiązania interpersonalne można interpretować w kontekście źródła „nagród” i „kar” za działania podejmowane na rynku oraz 3) sieci powiązań społecznych są także ważnym

¹⁵ Warto tu zaznaczyć, iż we współczesnej ekonomii istnieje alternatywa metodologiczna wobec indywidualizmu metodologicznego i podejścia zatowizowanego. Jest nią tzw. realizm poznawczy, zaproponowany przez Lawsona (1997, 2003). Koncepcja ta stanowi swoiste „pośrednie” rozwiązanie między indywidualizmem poznawczym a holizmem poznawczym (zob. Lewis 2004).

¹⁶ W tym kontekście Granovetter przywołuje myśl Duessenberry’ego, według którego „cała ekonomia zajmuje się ludzkimi wyborami, a cała socjologia tym, że ludzie nie mają żadnego wyboru” (Duessenberry 1960, za: Granovetter 1985, s. 485).

¹⁷ W tym kontekście krytykował on autorów nowej ekonomii instytucjonalnej (w tym Olivera Williamsona), uważając, że pomijają oni socjologiczną, historyczną czy prawną analizę instytucji, skupiając się jedynie na udowodnieniu, że powstają jako efektywny sposób na rozwiązywanie problemów gospodarczych (Granovetter 1985, s. 505).

¹⁸ Autor ten uzasadniał to dwoma czynnikami: trudnościami w znalezieniu i zebraniu odpowiednich danych oraz wspomnianym podejściem, w którym zakładano zatowizowanie aktorów, a co za tym idzie, postrzeganie ich osobistych relacji jako nieistotne.

źródłem ufności, że inne podmioty w gospodarce będą postępować w uczciwy, oczekiwany przez pozostałych uczestników procesów gospodarczych sposób.

W odniesieniu do pierwszej kwestii Granovetter stwierdził, że jednostki, podejmując działania gospodarcze, przed podjęciem decyzji poszukują możliwie najlepszych informacji o partnerze. Od sieci powiązań społecznych zależy tymczasem nie tylko szybkość przepływu informacji, lecz również ich jakość. Zdaniem Granovettera, jeśli informacje pochodzą od jednostek, z którymi łączy danego aktora silne więzi, będą one znacznie bardziej wiarygodne dla odbiorcy, niż informacje pochodzące z nieznanego mu źródła. Wynika to z kilku faktów. Po pierwsze, ich zdobycie nie wymaga od aktora dużego wysiłku i kosztów. Po drugie, ludzie największe zaufanie mają do własnych informacji, zdobytych na podstawie dotychczasowych doświadczeń (np. współpracując wcześniej z określonymi partnerami). Wiedzę zdobytą w ten sposób postrzega się jako pełniejszą i bardziej szczegółową. Po trzecie, jednostki, z którymi wiąże aktora stałe relacje, są dla niego bardziej wiarygodne. Chcąc bowiem kontynuować współpracę, mają silną motywację, aby zachowywać się we właściwy sposób, a tym samym niejako zachęcać do zawierania następnych transakcji. Po czwarte wreszcie, relacje gospodarcze oparte na częstych kontaktach z reguły prowadzą do powstawania więzi społecznej, wzmacniającej zaufanie i niwelującej postawy oportunistyczne (Granovetter 1985, s. 490).

Kolejnym przejawem wpływu struktury społecznej na działania gospodarcze jest rola powiązań interpersonalnych jako źródła nagród i kar za działania podejmowane na rynku. Kwestia ta również wiąże się ściśle z dostępem do informacji i ich jakością. Powiązania interpersonalne umożliwiają bowiem zwiększenie zakresu przekazywania informacji, zarówno o pozytywnych, jak i negatywnych zachowaniach partnerów. To zaś z kolei pozwala na nagradzanie „prawidłowych”, pożądanych w działalności gospodarczej zachowań oraz „karanie i eliminację złych praktyk, czy po prostu niesatysfakcjonujących działań”¹⁹ (Granovetter 1985).

Wiąże się z tym trzeci sygnalizowany obszar wpływu sieci społecznych. Mianowicie, Granovetter utrzymuje, iż sieci powiązań społecznych są ważnym źródłem zaufania, że inne podmioty w gospodarce będą postępować w oczekiwany przez innych, uczciwy sposób. Zaufanie takie pozwala zmniejszyć koszty transakcyjne relacji, motywuje do aktywności, wyzwala kreatywność i innowacyjność (Granovetter 1985, s. 490).

Mimo zarysowanego znaczenia koncepcji zakorzenienia nie jest ono jednoznacznie rozumiane i zdefiniowane. Łatwiej bowiem wyrazić ogólną ideę zakorzenienia i wskazać korzyści, jakie się z nim wiążą, niż sformułować precyzyjną definicję tego zjawiska. W literaturze występuje wiele – często niespójnych – sposobów oraz płaszczyzn analizy, rozumienia i wykorzystania koncepcji społecznego zakorzenienia gospodarki (Krippner, Alvarez 2007, s. 226).

Na przykład, zakorzenienie uważa się za cechę działania gospodarczego człowieka, polegającą na jego zdeterminowaniu przez różne czynniki, dotyczące za-

¹⁹ Granovetter uważa przy tym, jak się wydaje, że tradycyjne bodźce, wyrażające się spadkiem dochodów człowieka nieuczciwego, zakładane przez ekonomię klasyczną, nie będą wystarczające.

równy samego aktora (szczebel mikro), jak i całego systemu społecznego (szczebel makro) (Zukin, di Maggio 1990). Sam Granovetter (1985) uznawał je za przeciwieństwo wspomianej „atomizacji” procesów decyzyjnych i działania aktorów. Zakorzenie można też postrzegać jako naturę, głębokość i stopień więzi danego podmiotu z otoczeniem. Rozpatruje się je przy tym jako element procesów biznesowych (Dacin i in. 1999; Whittington 1992; Uzzi 1997). Występują też różne interpretacje tego, co tak naprawdę „przepływa” przez więzi między podmiotami (zob. Fligstein 2002). Dla wielu badaczy zakorzenie odnosi się przede wszystkim do ułatwiania transakcji ekonomicznych poprzez relacje społeczne oraz do socjalizowania partnerów biznesowych wskutek kontaktów społecznych między ich rodzinami (Uzzi 1999). Dla innych zaś autorów dowodem zakorzenia jest już sam fakt ciągłej wymiany relacji. Pojawiają się też próby wyjaśniania zakorzenia przez redefiniowanie go jako coś innego: kapitał społeczny (Portes, Sensenbrenner 1993), reputację (Raub, Weesie 1990), strukturalną spójność (Moody, White 2003) czy tzw. konstytucję sieci (*network constitution*) (MacLean, Padgett 2004).

Wyraźne jest zatem duże zróżnicowanie definicyjne. Większa, choć również nie pełna, zgodność panuje w literaturze w zakresie rodzajów zakorzenia.

3. Rodzaje (płaszczyzny) zakorzenia

Z dotychczasowych rozważań wynika, że zakorzenie może dotyczyć rozmaitych cech i aspektów funkcjonowania podmiotów gospodarujących. Stąd w literaturze wyróżnia się wiele rodzajów (płaszczyzn) zakorzenia. Jest charakterystyczne, że kryteria podziałów i będące ich rezultatem klasyfikacje nie są rozłączne, lecz mają raczej charakter komplementarny.

Granovetter (1993), nawiązując do sygnalizowanego zagadnienia sieci społecznych, wyodrębnia zakorzenie relacyjne (*relational*) i strukturalne (*structural*). W ten sposób autor ten rozróżnia dwustronne (*dyadic*) relacje od funkcjonowania całej struktury sieci. Gulati i Gargiulo (1999) do kategorii zaproponowanych przez Granovettera dodają zakorzenie pozycyjne (*positional*). Odzwierciedla ono parametr wykorzystywany w analizie sieciowej, jakim jest centralność sieci²⁰. Natomiast Brinton i Kariya (1998) wprowadzają pojęcie zakorzenia instytucjonalnego (*institutional*). Za pomocą tej koncepcji autorzy ci różnicują więzi obejmujące i wymagające formalnych organizacji oraz więzi obejmujące relacje interpersonalne.

Za szczególnie przydatne, a przy tym szeroko stosowane w literaturze, można uznać podejście zaproponowane przez Zukin i Di Maggio²¹ (1990). Autorzy ci używają słowa „zakorzenie” w szerokim kontekście, odnosząc je do całościowej natury działań ekonomicznych, w tym zwłaszcza do takich ich aspektów jak

²⁰ Centralność sieci jest parametrem opisującym pozycję danego aktora w strukturze sieci, stanowiąc miarę jego znaczenia i wpływu na inne obiekty w sieci (Baum i Oliver 1992).

²¹ Warto dodać, że autorzy ci niejako uzupełnili i reinterpretowali analizę Granovettera.

kultura, struktura społeczna danego państwa czy funkcjonujące w nim instytucje polityczne. Uwzględniając te czynniki Zukin i Di Maggio wyróżnili cztery rodzaje zakorzenienia: poznawcze, kulturowe, polityczne oraz strukturalne.

Zakorzenie poznawcze (*cognitive embeddedness*) dotyczy sposobów, w jakie strukturalne prawidłowości (wzorce) procesów myślowych ograniczają zdolność postrzegania rzeczywistości gospodarczej, a co za tym idzie – sprawiają, że racjonalność, postulowana w teoriach ekonomii neoklasycznej, nie jest możliwa²². Innymi słowy, pewne utrwalone wzorce myślenia sprawiają, że jednostka nie jest w stanie zachować się w pełni racjonalnie. Najogólniej rzecz biorąc, chodzi tu o to, że ludzka racjonalność jest ograniczona przez niepewność, kompleksowość dostępnych informacji, a także rozmaite koszty związane z dostępem do informacji i jej przetwarzaniem²³. Przy braku odpowiednich informacji cały proces podejmowania decyzji czy też formułowania oczekiwań i prognoz będzie obciążony błędami²⁴ (Zukin i Di Maggio 1990).

Zakorzenie poznawcze nie odnosi się przy tym tylko do indywidualnych podmiotów. Jego występowanie implikuje, że racjonalność jest również ograniczona na poziomie organizacji. Jak podkreślają m.in. Meyer i in. (1985), racjonalność w danej organizacji jest bardziej ograniczona, niż stwierdzał to Williamson i inni neoinstytucjoniści. Firmy mogą bowiem tracić kontrolę nad swoimi oddziałoami oraz nad złożonymi wewnętrznymi interakcjami. Mniejsza może też być ich zdolność do reagowania na zewnętrzne szoki.

Występowanie zakorzenienia poznawczego uwypukla słabości neoklasycznego rozumienia racjonalności. Z jednej strony, jak wskazuje Elster (1984), korzystnie (i wygodnie) jest przyjąć w analizie, iż ludzie zwykle wiedzą, co jest dla nich dobre i próbują to osiągnąć. Z drugiej jednak strony pojawia się pytanie, do jakiego stopnia (lub, alternatywnie, w jakich uwarunkowaniach) indywidualne podmioty są wystarczająco świadome zarówno swoich interesów, jak i relacji między celami oraz środkami służącymi do ich osiągnięcia – czy można realistycznie założyć ich racjonalność zamiast uznawać, że istnieją pewne poznawcze bariery. Nie ulega bowiem wątpliwości, że negacja neoklasycznego rozumienia racjonalności nie musi jednoznacznie oznaczać, że podmioty indywidualne, firmy czy nawet klasy społeczne nie działają celowo i rozsądnie w dążeniu do własnego interesu²⁵ (Zukin, Di Maggio 1990).

²² Takie ograniczenia były w największym zakresie wskazywane przez autorów badań psychologii poznawczej (*cognitive psychology*) i teorii decyzji (*decision theory*).

²³ Niezależnie od dostępu do informacji, w literaturze dowodzi się, że sam proces decyzyjny jest w pewnym stopniu obciążony błędem. Przyjmuje się bowiem istnienie tzw. heurystyk decyzyjnych, zakładających zakorzenie błędu w każdej poznawczej strukturze decyzyjnej (Kahneman 2012; Kahneman i Tversky 1981; Szyszka 2009). W takiej sytuacji, nawet przy pełnej informacji, dany podmiot nie będzie mógł podjąć w pełni racjonalnej decyzji (w rozumieniu ekonomii głównego nurtu).

²⁴ Problemy te nabierają znaczenia w sytuacji tzw. nowej gospodarki, opartej na wiedzy i wiążącej się z powszechnym użyciem technik informatycznych (Wojtyna 2011). Paradoksalnie bowiem, oprócz łatwiejszego dostępu do informacji i gwałtownego wzrostu możliwości ich przetwarzania, faktyczne możliwości wyłowienia i przyswojenia danych nie rosną, lecz maleją.

²⁵ Sam Granovetter stwierdzał, że założenie racjonalności może stanowić przydatny wstęp do analizy, nawet jeżeli dalszy jej przebieg byłby inny niż u ekonomistów neoklasycznych.

Inną płaszczyzną zakorzeniaenia jest zakorzenieie kulturowe. Twierdząc, że działanie ekonomiczne jest „kulturowo” zakorzenieie, Zukin i Di Maggio (1990) odnoszą się do roli, jaką w kształtowaniu gospodarczych celów i działań ma ich wspólnie podzielane zrozumienie. Zrozumienie to, a także podzielane wewnątrz danej organizacji (lub, szerzej, w sieci relacji społecznych) normy i zwyczaje regulują wymianę rynkową, powodując, że poszczególne osoby zachowują się zgodnie z instytucjami i zasadami kulturowymi, nawet jeśli mogłyby je obejść.

Inaczej mówiąc, swoiście rozumiana kultura²⁶ wyznacza reguły zachowania zarówno w odniesieniu do produktów i usług, stanowiących przedmiot wymiany rynkowej, jak i konkretnych grup podmiotów biorących udział w tej wymianie. Taka wspólna kultura może mieć dwojaki efekt dla instytucji gospodarczych. Z jednej strony, sprzyja ona tworzeniu struktur, w których rolę odgrywa własny interes ekonomiczny, z drugiej natomiast – przeszkadza wolnej grze sił rynkowych (Zukin, di Maggio, 1990, s. 17).

Zdaniem autorów charakteryzowanego podziału w ostatnich latach zakorzenieie kulturowe zostało niejako „przyćmione” przez zakorzenieie strukturalne i polityczne. Niemniej zakorzenieie kulturowe i rozmaite jego aspekty ciągle pozostają ważne w porównaniach międzynarodowych czy studiach długookresowych lub dramatycznych historycznych zmianach.

Natomiast zakorzenieie polityczne uwidocznia się najbardziej wówczas, gdy rozważa się siłę relacji między podmiotami ekonomicznymi wynikających z takich uwarunkowań, jak ustrój, organizacja czy wreszcie sam sposób funkcjonowania danego państwa. Takie elementy jak patenty, prawo podatkowe (czy szerzej, cała polityka fiskalna), regulacje rządowe (ich liczba, rygorystyczność i jakość), jakość sądownictwa itp. niewątpliwie wpływają na strukturę rynku²⁷ (Zukin, Di Maggio 1990). Z ekonomii politycznej wynika jednoznacznie, że publiczna polityka zależy od rozkładu sił między poszczególnymi grupami społecznymi. Te ostatnie z drugiej strony, mogą być – i zazwyczaj są – pod wpływem tej polityki. Wyrażna jest tutaj przy tym asymetria władzy między poszczególnymi podmiotami (aktorami). Właśnie ta asymetria (nierówność) stanowi istotę zakorzeniaenia politycznego. Oprócz obowiązującego ustroju, prawa czy nierównej dystrybucji zasobów (finansowych, rzeczowych, wiedzy), asymetria ta może również wynikać ze stopnia legitymizacji społecznej.

Za najważniejsze, z punktu widzenia celu artykułu, można, jak się wydaje, uznać czwarty rodzaj zakorzeniaenia, który Granovetter (1985) nazywa „strukturalnym”. Oznacza ono, iż wymiana ekonomiczna przebiega w ramach ciągłych, interpersonalnych relacji. Podkreślając to, Granovetter twierdzi wręcz, że anonimowy rynek modeli neoklasycznych w rzeczywistości nie istnieje w życiu ekonomicznym, a różnego rodzaju transakcje są bogate w powiązania społeczne. Określenie „struktura” odnosi się tutaj do sposobu, w jaki skonstruowane są dwustronne

²⁶ Zobacz szerzej Dequech (2003).

²⁷ Niewątpliwie wpływ będą tu też miały sprawy jeszcze bardziej fundamentalne, jak choćby przyjęty w danym kraju ustrój społeczno-gospodarczy, zwłaszcza że w tym zakresie istnieje duże zróżnicowanie (zob. np. Hall, Soskice 2002).

(*dyadic*) relacje – czy są one gęste (*dense*) czy raczej luźne, rozprzestrzenione w danej populacji (Zukin i DiMaggio, 1990).

Według Zukin i DiMaggio (1990 s. 18–19) właśnie zakorzenienie strukturalne stało się główną częścią NES. Jak przy tym stwierdzają, wzrasta liczba badań potwierdzających wpływ społecznego kontekstu na poszczególne dziedziny życia gospodarczego. Co za tym idzie, rośnie potencjalne zastosowanie tej koncepcji.

4. Przydatność koncepcji zakorzenienia

Niewątpliwie zakorzenienie społeczne gospodarki jako nowatorska koncepcja postrzegania życia gospodarczego, jak również samego człowieka jako jednostki, której działanie determinowane jest przez sieci powiązań społecznych, w których funkcjonuje, otworzyło przed badaczami nowe perspektywy. Podejmując próbę oceny przydatności rozważanej koncepcji, można, jak się wydaje, wskazać trzy główne kwestie. Po pierwsze, zakorzenienie ma szerokie zastosowanie – liczba potencjalnych obszarów, w odniesieniu do których można ją wykorzystać jest znacząca, a przy tym ciągle rośnie. Po drugie, koncepcja Granovettera zwiększyła możliwości zastosowania nowych metod i narzędzi badawczych. Po trzecie wreszcie, zakorzenienie społeczne można postrzegać jako swoistą odpowiedź na krytykę pod adresem ekonomii głównego nurtu i podejście, którego wykorzystanie mogłoby – przynajmniej częściowo – wyeliminować opisane w artykule niedostatki podejścia neoklasycznego.

Nawiązując do pierwszej kwestii, można stwierdzić, że od opublikowania pracy Granovettera koncepcja zakorzenienia zajęła poczesne miejsce nie tylko w socjologicznych studiach nad gospodarczymi aspektami życia. Zaczęto stosować ją także w odniesieniu do innych aspektów życia społecznego, takich jak: płeć kulturowa (*gender*) (Brinton 1988), imigracja (Raijman, Tienda 2003; Waldinger 1995), przestępczość i dewiacje (Uggen, Thompson 2003), rozwarstwienie i nierówności (Royster 2003) czy rozwój (Tsai 1999). Z czasem zakorzenienie stało się koncepcją wykorzystywaną *explicite* również w innych dyscyplinach naukowych, w tym w zarządzaniu (Baum, Dutton 1996; Dacin i in. 1999; Rowley i in. 2000), naukach politycznych (Locke, Jakoby 1997) oraz – ciągle w ograniczonym stopniu – w ekonomii (Dequech 2003; Piore 1993). Ponadto niektórzy badacze analizują zakorzenienie w ujęciu statycznym, inni zaś badają dynamiczne jego aspekty – analizując endogeniczną ewolucję sieci (Gulati, Gargiulo 1999) bądź rozważając, jak efekty zakorzenienia różnią się w czasie (Mizruchi i in. 2006). Wreszcie, zakorzenienie bada się w odniesieniu do podmiotów indywidualnych (DiMaggio, Louch 1998), przedsiębiorstw (Mizruchi, Stearns 1994), przemysłów (branż) (Burt 1983), organizacji *nonprofit* (Baum, Oliver 1992) czy rządów (Ingram, Roberts 2000). Prezentuje to tabela 1.

Zastosowanie koncepcji zakorzenienia jest zatem bardzo szerokie. Należy przy tym podkreślić, że poszczególne płaszczyzny mają charakter komplementar-

ny. Stanowią zbiór pewnych kryteriów, określających przedmiot i zakres analizy. W ich obrębie można zidentyfikować bardziej szczegółowe obszary i podejścia badawcze, często ściśle z sobą powiązane. Stąd zjawisko to niejako implikuje potrzebę prowadzenia badań interdyscyplinarnych.

Wiąże się z tym druga z sygnalizowanych kwestii, a mianowicie wykorzystanie nowych metod analizy. Mianowicie, koncepcja zakorzenienia społecznego uwypukla korzyści płynące z prowadzenia badań o charakterze jakościowym. Badania takie, różnie definiowane w literaturze (por. np. Denzin, Lincoln 1994; Van Maanen 1998), często nie są wystarczająco doceniane w ekonomii. Wynika to przede wszystkim z tego, że badania jakościowe prowadzi się według podejścia interpretacyjnego i naturalistycznego²⁸ (Denzin, Lincoln 1994). Badania jakościowe służą odpowiedziom na pytania: „jak?”, „w jaki sposób?”, „dlaczego?”. Mają więc charakter wyjaśniający, nie zaś rozstrzygający (Silverman 2007). To zaś wywołuje wątpliwości wśród ekonomistów głównego nurtu, gdzie, jak wspomniano, dominuje podejście ilościowe i rozumowanie dedukcyjne²⁹ (Davis 2002; Ratajczak 2013).

Tabela 1
Płaszczyzny analizy zjawiska zakorzenienia społecznego

Dziedzina	Rozpatrywany aspekt	Wymiar czasowy	Szczebel
<ul style="list-style-type: none">• Socjologia• Zarządzanie• Nauki polityczne• Ekonomia• Geografia gospodarcza• Marketing	<ul style="list-style-type: none">• Płeć kulturowa• Przestępstwa i dewiacje• Rozwój• Rozwarstwienie i ubóstwo• Imigracja• Przedsiębiorczość• Strategie marketingowe• Rynki finansowe• Fuzje i przejęcia	<ul style="list-style-type: none">• Ujęcie statystyczne• Ujęcie dynamiczne• Różnice w czasie	<ul style="list-style-type: none">• Osoby indywidualne• Przedsiębiorstwa• Branże• Organizacje <i>non-profit</i>• Rządy

Źródło: opracowanie własne.

Analiza zagadnień gospodarczych dostarcza jednak wielu problemów badawczych, których nie można wyjaśnić i rozwiązać takimi metodami. Przykładem może być właśnie zakorzenienie społeczne, wymagające zbadania także kontekstu społecznego. Do badania takich zjawisk potrzebna jest więc indukcja, stosowanie tzw. „miękkich” zmiennych wyjaśniających. Potrzebne są zatem badania jakościowe, zwłaszcza że potencjalne korzyści z ich wykorzystania mogą znacząco przewyższać ich ograniczenia (Borch, Arthur 1995; Hoang, Antoncic 2003).

²⁸ Celem tych podejść jest opis i teoretyczna interpretacja znaczeń, jakie ludzie nadają rzeczywistości z wykorzystaniem obrazów i słów. Dominuje tu swoboda badacza wyrażająca się w użyciu takich metod, jak wywiad swobodny i obserwacja badanych osób w ich własnym środowisku.

²⁹ Badaniom jakościowym zarzuca się głównie to, iż nie spełniają ideału naukowości – nie mają bowiem charakteru w pełni obiektywnego, pozbawionego wartościowania. Przypisuje się im tzw. anegdotyzm, uznając, że ich wyniki mają zastosowanie tylko w badanym środowisku i nie pozwalają dokonywać uogólnień na całą zbiorowość (Chandler, Hanks 1994; Larson 1992).

Po pierwsze, badania te nie mają na celu pomiaru zjawiska, lecz jego lepsze zrozumienie i nadanie mu znaczenia (Hammersley 1992; Oinas 1999). Po drugie, dzięki badaniom jakościowym można badać bardzo złożone zagadnienia społeczne, których badacz nie byłby w stanie analizować metodami ilościowymi (Eisenhardt, Graebner 2007). Po trzecie, pozwalają one zidentyfikować nowe, do tej pory nieznane zmienne (Hoang, Antoncic 2003; Shah, Corley 2006), które następnie można badać ilościowo, weryfikując postawione hipotezy (Larson 1992; Babbie 2008). Po czwarte, badania jakościowe pozwalają wniknąć w głąb analizowanych procesów, docierając do środowiska badanych aktorów i przez to poznając społeczny kontekst, w którym funkcjonują³⁰ (Dacin in. 1999; Hirsch i in. 1990, Lechner, Dowling 2003). Po piąte, badacz w badaniach jakościowych analizuje zarówno przypadki typowe, jak i unikalne, co pozwala na pełny opis danego zagadnienia³¹ (Babbie 2008, Gephart, 2004).

Wszystko to sprawia, że w analizie zakorzenienia społecznego w różnych obszarach ekonomii można – i powinno się – wykorzystywać zróżnicowane metody badań jakościowych, pozwalających rozpoznać oraz zrozumieć społeczny kontekst decyzji i działań gospodarczych. To zaś jest niezbędne dla ewentualnych dalszych analiz, mających już charakter rozstrzygający i pozwalających na formułowanie uogólniających wniosków.

Z dotychczasowych rozważań wynika zatem, że uwzględnienie społecznego zakorzenienia działań ekonomicznych, prowadzenie rozważań w kategoriach analizy sieciowej oraz użycie badań jakościowych prowadzi do rezultatów, których nie uzyskano by, wykorzystując „tradycyjne” modele neoklasyczne. Może to nasuwać pytanie, na ile opisywana w artykule koncepcja może stanowić swoistą odpowiedź na niedostatki analizy podejmowanej w głównym nurcie ekonomii. Innymi słowy, pojawia się kwestia, czy krytyka pod adresem mainstreamu odnosi się również do koncepcji zakorzenienia. Próbę syntetycznej – i ze względu na złożoność poruszanej problematyki – będącej tylko pierwszym przybliżeniem odpowiedzi na to pytanie podjęto, sporządzając tabelę 2. Porównano w niej wybrane charakterystyki podejścia neoklasycznego z kształtowaniem się określonych cech w koncepcji zakorzenienia.

Z tabeli 2 wynika, że koncepcja zakorzenienia społecznego zasadniczo jest odporna na krytykę, z jaką spotkały się teorie neoklasyczne. Przedstawia bowiem kompleksowy i przekonujący zestaw bodźców i postaw przyjmowanych przez aktorów – uczestników życia gospodarczego, a tym samym – oferuje pełniejsze wytłumaczenie podejmowanych przez nich decyzji gospodarczych. Oczywiście, nie oznacza to, że koncepcja zakorzenienia społecznego jest pozbawiona wad ani też że stanowi absolutne remedium na słabości koncepcji ekonomicznego mainstreamu. Jak się jednak wydaje, jest lepszym przybliżeniem rzeczywistości niż kontrfaktyczne i wysoce wystylizowane modele głównego nurtu. Ponadto nawet jeżeli nie pozwala ona na formułowanie uogólnień, to może stanowić punkt odniesienia czy swoiste dopełnienie analizy głównego nurtu ekonomii, przybliżając ją do faktycznych procesów decyzyjnych. Niewątpliwie, dowodzi to jej przydatności.

³⁰ Można dzięki temu zidentyfikować pewne niuanse w zachowaniach i postawach badanych, które byłoby trudno wskazać stosując inne metody badawcze (Eisenhardt, Graebner 2007).

³¹ W badaniach ilościowych odrzuca się standardowo przypadki skrajne.

Tabela 2
Porównanie koncepcji zakorzenienia społecznego
z cechami modeli głównego nurtu ekonomii

Cecha	Ujęcie głównonurtowe	Koncepcja zakorzenienia
Ogólna filozofia	indywidualizm, utylitaryzm	holizm
Metodologia	preferowane podejście ilościowe, sformalizowane, indywidualizm metodologiczny, rozumowanie dedukcyjne	nacisk na badania jakościowe, podejście sieciowe, holizm, rozumowanie indukcyjne
Ogólna charakterystyka podmiotów (aktorów)	anonimowe i homogeniczne jednostki, kierujące się własnym interesem i egoistyczne, twarde ograniczenia (budżet, kapitał rzeczowy itp.)	jednostka jako część grupy, podmioty zróżnicowane, osadzone w sieci różnorodnych relacji społecznych, uwzględniające w swoich decyzjach inne podmioty danej struktury społecznej, emocje, miękkie ograniczenia
Cele działania podmiotów (aktorów)	maksymalizacja użyteczności (zazwyczaj utożsamiana z maksymalizacją zysku)	zróżnicowane cele, uzależnione od relacji społecznych, podzielanych wartości itp.; rezygnacja z maksymalizacji własnego zysku na rzecz realizacji celów pozaekonomicznych
Horyzont czasowy działań	krótki lub nieokreślony (ciągła optymalizacja)	zależny od relacji danego podmiotu z otoczeniem, doceniane znaczenie długich relacji
Osiąganie równowagi	efektywne rynki, zapewniające równowagę podaży i popytu	równowaga trudna do osiągnięcia, wymaga negocjacji, ustępstw i wzajemnych dostosowań podmiotów, a także rozumienia przez nich społecznego kontekstu działań; relacje interpersonalne decydują o podaży, popycie i cenie
Racjonalność	podmioty w pełni racjonalne, tj. zawsze podejmujące najlepsze decyzje; podzielany wspólny wzorzec racjonalności	racjonalność ograniczona przez bariery poznawcze, niepewność, kompleksowość dostępnych informacji oraz przez wbudowane wzorce myślenia, wartości, kulturę; wielość racjonalności
Proces decyzyjny	zatomizowany, niezależny od innych podmiotów i instytucji, nastawiony na optymalizację	zakorzeniony w danej strukturze społecznej, stanowiący wypadkową wielu czynników i (zmiennych) relacji społecznych; decyzje nie tyle optymalne, co zadowalające
Kontekst społeczny	brak	kluczowy czynnik, determinujący i pozwalający lepiej zrozumieć zachowania aktorów i osiągnięte przez nich rezultaty

Podsumowując zatem rozważania w tym punkcie, można zgodzić się z Granovetterem (1985), że uwzględnienie zakorzenienia społecznego wręcz automatycznie wymusza zmianę teoretycznego i empirycznego podejścia do studiowania zachowań ekonomicznych. W tym kontekście Borch i Arthur (1995) twierdzą, że konieczne jest pogłębienie wiedzy o kulturowych i społeczno-ekonomicznych relacjach jednostek gospodarujących działających w sieci wzajemnych powiązań. To zaś implikuje wykorzystanie narzędzi związanych z innymi dyscyplinami naukowymi, bardziej doświadczonymi w badaniu ludzkich interakcji. Uwypukla to podnoszoną już wcześniej konieczność podejścia interdyscyplinarnego.

Uwagi końcowe

Niewątpliwie koncepcja zakorzenienia społecznego stanowi przydatne podejście do badania bodźców i zachowań podmiotów gospodarujących. Zakorzenienie społeczne, jako nowatorska koncepcja postrzegania i analizy życia gospodarczego, odegrało bardzo ważną rolę w rozwoju badań nad zjawiskami z pogranicza socjologii, ekonomii i nauk o zarządzaniu. Skierowało bowiem uwagę badaczy na zupełnie nowy obszar rozważań, gdzie postrzega się człowieka jako jednostkę, której działanie determinowane jest przez sieci powiązań społecznych, w których funkcjonuje. Koncepcja Granovettera zainspirowała również badaczy do podjęcia tematu relacji społecznych także w innych dyscyplinach naukowych.

Nie ulega wątpliwości, że uwzględnienie zakorzenienia otwiera szerokie pole badaczom poszczególnych aspektów życia gospodarczego i społecznego. Jak się wydaje, podejście to jest przy tym szczególnie pomocne w kontekście rosnącej potrzeby interdyscyplinarności badań w naukach społecznych, a w tym zwłaszcza uwzględniania na coraz szerszą skalę w ekonomii – wskutek słabszej (być może przejściowo) jej pozycji – elementów psychologii oraz socjologii. Niewątpliwie, działania takie wzbogacają mainstreamową analizę zjawisk gospodarczych, zarówno na szczeblu mikro-, jak i makroekonomicznym.

Zwłaszcza ten drugi obszar stanowi, jak się wydaje, obiecujące pole badań. Większość dotychczasowych analiz z zakresu zakorzenienia społecznego skupia się bowiem na sferze mikro- i mezoekonomicznej. Tymczasem, skoro podmioty gospodarujące różnią się w motywach, decyzjach i działaniu, nie da się przenieść logiki mikroekonomicznej na poziom całej gospodarki. To zaś wymusza nowe podejście do modelowania gospodarki i rodzi problemy metodologiczne. Jak wskazano, można je ograniczyć poprzez zastosowanie badań jakościowych. Ich połączenie z badaniami ilościowymi może dać pogłębione i bardziej przekonujące rezultaty, a tym samym – ograniczyć krytykę ekonomii jako nauki nieosadzonej wystarczająco w realiach.

Tekst wpłynął: 24 listopada 2014 r.
(wersja poprawiona: 8 marca 2015 r.)

Bibliografia

- Akerlof G.A., Shiller R.I., *Zwierzęce instynkty*, Studio Emka, Warszawa 2010.
- Babbie E., *Podstawy badań społecznych*, WN PWN, Warszawa 2008.
- Baum J., Dutton J., *The Embeddedness of Strategy*, JAI Press, Greenwich 1996.
- Baum J., Oliver C., *Institutional Embeddedness and the Dynamics of Organizational Population*, „American Sociological Review” 1992, vol. 52.
- Blaug M., 1994, *Metodologia ekonomii*, WN PWN, Warszawa 1999.
- Blaug, M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, WN PWN, Warszawa 2000.
- Block F., *Wprowadzenie*, w: K. Polanyi, *Wielka transformacja*, WN PWN, Warszawa 2010.
- Borch O.J., Arthur M.B., *Strategic Networks and Small Firms: Implications for Strategy Research Methodology*, „Journal of Management Studies” 1995, 32 (4).
- Brinton M., *The Social-Institutional Bases of Gender Stratification: Japan as an Illustrative Case*, „American Journal of Sociology” 1988, nr 94(2).
- Brinton M.C, Kariya T., *Institutional Embeddedness in Japanese labor markets*, in: Brinton M., Nee V. (eds.), *New Institutionalism in Sociology*, Sage, New York 1998.
- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI wieku. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista” 2008, nr 1.
- Burt R.S., *Structural Holes*, Harvard University Press, Cambridge, 1992.
- Chandler G.N., Hanks S.H., *Market Attractiveness, Resource-based Capabilities, Venture Strategies, and Venture Performance*, „Journal of Business Venturing” 1994, 9 (4).
- Chmielewski P., *Homo agens, Instytucjonalizm w naukach społecznych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2011.
- Colander D., Holt R.P.F., Barkley J.R. Jr, *The Changing Face of Mainstream Economics*, „Review of Political Economy” 2004, 16 (4).
- Dacin M.T., Ventrusca M., Beal B., *The Embeddedness of Organizations: Dialogue and Directions*, „Journal of Management” 1999, 25(3).
- Davis J., *The Emperor's Clothes*, „Journal of the History of Economic Thought” 2002, nr 24(2).
- Dembiński P., *Finanse po zawale*, Studio Emka, Warszawa, 2011.
- Denzin N.K., Lincoln, Y., *Handbook of Qualitative Research*, Sage, London 1994.
- Dequech D., *Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology*, „Journal of Economic Issues” 2003, nr 37(2).
- DiMaggio P., Louch H., *Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks?* „American Sociological Review” 1998, nr 63(5).
- Duesenberry J., *Comment on 'An Economic Analysis of Fertility'*, w: *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, Princeton University Press, Princeton 1960.
- Eisenhardt K.M., Graebner M.E., *Theory Building From Cases: Opportunities and Challenges*, „Academy of Management Journal” 2007, nr 50(1).
- Elster J., *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge University Press, New York 1984.
- Fiedor B., *Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki*, „Ekonomista” 2010, nr 4.
- Fiedor B., *Uwagi o potrzebie równowagi metodologicznej w ekonomii*, „Studia Ekonomiczne” 2013, nr 1.
- Fine B., *Economics: Unit for Purpose*, Lecture given to World Congress of the Association of Social Economics, University of Glasgow, June 2012.

- Fligstein N., *Agreements, Disagreements, and Opportunities in the New Sociology of Markets* w: *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, red. M.F. Guillen, R. Collins, P. England, M. Meyer, Russell Sage Foundation, New York 2002.
- Freeman L.C., *The Development of Social Network Analysis: A Study in the Sociology of Science*, B. C. Empirical Press, Vancouver 2004.
- Frydman R., Goldberg M.D., *Ekonomia wiedzy niedoskonałej*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2009.
- Gardawski J., Gilejko L., Siewierski J., Towalski R., *Socjologia gospodarki*, Difin, Warszawa 2006.
- Gephart R.P., *Qualitative Research and the Academy of Management Journal*, „Academy of Management Journal” 2004, nr 47(4).
- Gibbons R., *What is Economic Sociology and Should any Economists Care?*, „Journal of Economic Perspectives” 2005, nr 19(1).
- Gorynia M., Kowalski T., *Nauki ekonomiczne i ich klasyfikacja a wyzwania współczesnej gospodarki*, „Ekonomista” 2013, nr 4.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, nr 91(1).
- Granovetter M., *Problems of Explanation in Economic Sociology*, in: *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*, red. N. Nohria, R. Eccles, Harvard Business School Press, Harvard 1993.
- Granovetter M., *The Impact of Social Structure on Economic Outcomes*, „Journal of Economic Perspectives” 2005, nr 19(1).
- Granovetter M., *The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda*, w: red. R. Friedland, A.F. Robertson, *Beyond the Marketplace*, Aldine the Gruyter, New York 1990.
- Gulati R., Gargiulo M., *Where do Interorganizational Networks Come From?* „American Journal of Sociology” 1999, nr 104(5).
- Hall A., Soskice D., *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press, Oksford 2001.
- Hammersley M., *What's Wrong with Ethnography? Methodological Explorations*, Longman, London 1992.
- Hirsch P.M., Michaels S., Friedman R., *Clean Models vs. Dirty Hands: Why Economics is Different Form Sociology*, w: *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, red. S. Zukin, P. DiMaggio, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Hoang H., Antoncic B., *Newtwork-based Research in Entrepreneurship: A Critical Review*, „Journal of Business Venturing” 2003, nr 18(2).
- Ingram P. Roberts P., *Friendships Among Competitors in the Sydney Hotel Industry*, „American Journal of Sociology” 2000, nr 106(2).
- Jack S.L., Anderson A.R., *The Effects of Embeddedness on the Entrepreneurial Process*, „Journal of Business Venturing” 2002, nr 17(5).
- Jack S.L., *Approaches to Studying Networks: Implications and Outcomes*, „Journal of Business Venturing” 2010, nr 25(1).
- Jensen M.C., Meckling W. H., *The Nature of Man*, „Journal of Applied Corporate Finance” 1994, nr 7(2).
- Jensen M.C., Meckling W. H., *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, „Journal of Financial Economics” 1976, nr 3(4).
- Jones C., Hesterly W.S., Borgatti S.P., *A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms*, „Academy of Management Review” 1997, nr 22(4).

- Kahneman D., *Pułapki ludzkiego myślenia*, Media Rodzina, Poznań 2012.
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, nr 2.
- Kahneman D., Tversky A., *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, „Science” 1981, nr 211.
- Krippner G.R., Alvarez, A.S., *Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology*, „Annual Review of Sociology” 2007, nr 33.
- Larson A., *Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Relationships*, „Administrative Science Quarterly” 1992, nr 37(1).
- Lawson T., *Economics and Reality*, Routledge, London–New York 1997.
- Lawson T., *Reorienting Economics*, Routledge, London–New York 2003.
- Lawson T., *The Nature of Heterodox Economics*, „Cambridge Journal of Economics” 2005, nr 30(4).
- Lazear E., *Economic Imperialism*, „Quarterly Journal of Economics” 2000, nr 115
- Lechner C., Dowling M., *Firm Networks: External Relationships as Sources for the Growth and Competitiveness Entrepreneurial Firms*, „Entrepreneurship and Regional Development” 2003, nr 15.
- Lee F., *A History of Heterodox Economics. Challenging the mainstream in the Twentieth Century*, Routledge, London–New York 2010.
- Leibenstein H., *Allocative Efficiency vs “X-Efficiency”*, „The American Economic Review” 1966, nr 56(3).
- Leibenstein H., *Poza schematem homo oeconomicus. Nowe podstawy mikroekonomii*, PWN, Warszawa 1988.
- Lewis P., *Transforming Economics? On Heterodox Economics and the Ontological Turn in Economic Methodology*, w: *Transforming Economics. Perspectives on the Critical Realist Project*, red. P. Lewis, Routledge, Abington 2004.
- Lindenberg S., *Homo Socio-oeconomicus: The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 1990, nr 146.
- Locke R., Jacoby W., *The Dilemmas of Diffusion: Social Embeddedness and the Problems of Institutional Change in Eastern Germany*, „Politics and Society” 1997, nr 25(1).
- MacLean P., Padgett J., *Obligation, Risk, and Opportunity in the Renaissance Economy: Beyond Social Embeddedness to Network Co-constitution*, w: *The Sociology of the Economy*, red. F. Dobbin, Russell Sage Foundation, New York 2004.
- Meyer M., Stevenson W., Webster S., *Limits to Bureaucratic Growth*, de Gruyter, New York 1985.
- Milonakis D., Fine B., *From Political Economy to Economics*, Routledge, London–New York 2009.
- Mizruchi M., Stearns L.B., *A Longitudinal Study of Borrowing by Large American Corporations*, „Administrative Science Quarterly” 1994, nr 39.
- Mizruchi M., Stearns L.V., Marquis C., *Conditional Nature of Embeddedness: a Study of Borrowing by Large U.S. Firms*, „American Sociological Review” 2006, nr 71(2).
- Moody J., White D., *Social Cohesion and Embeddedness*, „American Sociological Review” 2003, nr 68(1).
- Morawski W., *Socjologia ekonomiczna*, WN PWN, Warszawa 2012.
- Oinas P., *Voices and Silences: the Problem of Access to Embeddedness*, „Geoforum” 1999, nr 30.
- Palley T., *From Financial Crisis to Stagnation*, Cambridge University Press, New York 2012.

- Peterson M., Rajan R., *The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data*, „Journal of Finance” 1994, nr 49(1).
- Piore M., *The Social Embeddedness of the Labour Market and Cognitive Processes*, „Labour” 1993, nr 7(3).
- Polanyi, K., *Wielka transformacja*, WN PWN, Warszawa 2010.
- Portes A., Sensenbrenner J., *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action*, „American Journal of Sociology” 1993, nr 98(6).
- Rajzman R., Tienda M., *Ethnic Foundations of Economic Transactions: Mexican and Korean Immigrant Entrepreneurs in Chicago*, „Ethnic and Racial Studies” 2003, nr 26(5).
- Ratajczak M., *Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki*, „Ekonomista” 2014, nr 2 (przedruk w: *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, red. nauk. E. Mączyńska, IX Kongres Ekonomistów Polskich, PTE, Warszawa 2014, s. 51–63).
- Ratajczak M., *Kryzys finansowy a rozwój ekonomii jako nauki*, w: *Studia z bankowości centralnej i polityki pieniężnej*, red. W. Przybylska-Kapuścińska, Difin, Warszawa 2009.
- Ratajczak M., *O ekonomii jako nauce*, artykuł zaprezentowany podczas IX Kongresu Ekonomistów (28–29.11.2013), Warszawa 2013.
- Ratajczak M., *Wstęp*, w: *Współczesne teorie ekonomiczne*, red. M. Ratajczak, Wydawnictwo UEP, Poznań 2012.
- Raub W., Weesie J., *Reputation and Efficiency in Social Interactions: an Example of Network Effects*, „American Journal of Sociology” 1990, nr 96(3).
- Rickards J., *Currency Wars: The Making of the Next Global Crisis*, Penguin, London 2011.
- Rowley T., Behrens D., Krackhardt D., *Redundant Governance Structures: an Analysis of Structural and Relational Embeddedness in the Steel and Semiconductor Industries*, „Strategic Management Journal” 2000, nr 21(3).
- Royster D., *Race and the Invisible Hand*, University of California Press, Berkeley 2003.
- Shah S., Corley K., *Building Better Theory by Bridging the Quantitative-qualitative Divide*, „Journal of Management Studies” 2006, nr 43(8).
- Silverman D., *Prowadzenie badań jakościowych*, WN PWN, Warszawa 2007.
- Simon H., *A Behavioral Model of Rational Choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1955, nr 69(1).
- Simon H., *From Substantive to Procedural Rationality*, w: *Method and Appraisal in Economics*, red. S.J. Latsis, Cambridge University Press, Cambridge 1976.
- Smelser N., *The Sociology of Economic Life*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1963.
- Social Structures. A Network Approach*, red. B. Wellman, S.D. Berkowitz, Cambridge University Press, Cambridge 1988.
- Spencer D.A., *Integrating Economics with the Other Human (and Related) Sciences: Some Initial Considerations*, „FESSUD Working Paper Series” 2013, nr 1.
- Swedberg R., *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What is Ahead?*, „Acta Sociologica” 1997, nr 40.
- Szyska A., *Finanse behawioralne*, Wydawnictwo UEP, Poznań 1999.
- Thaler R.H., *Mental Accounting and Consumer Choice*, „Marketing Science” 2008, nr 1.
- Tsai M.C., *State Power, State Embeddedness, and National Development in Less Developed Countries: a Cross-national Analysis*, „Studies in Comparative International Development” 1999, nr 33(4).
- Tversky A., Kahneman D., *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, „Science” 1981, nr 4481.

- Tversky A., Kahneman D., *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representations of Uncertainty*, „Journal of Risk and Uncertainty” 1992, nr 5.
- Uggen C., Thompson M., *The Socioeconomic Determinants of Illgotten Gains: Within-Person Changes in Drug Use and Illegal Earnings*, „American Journal of Sociology” 2003, nr 106(3).
- Uzzi B., *The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: the Network Effects*, „American Sociological Review” 1996, nr 61(4).
- Uzzi B., *Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness*, „Administrative Science Quarterly” 1997, nr 42(1).
- Van Maanen J., *Different Strokes: Qualitative Research in the Administrative Science Quarterly from 1956 to 1996*, w: *Qualitative Studies of Organizations*, red. J. Van Maanen, Sage, Thousand Oaks 1998.
- Waldinger R., *The Other Side of Embeddedness: A Case-study of the Interplay of Economy and Ethnicity*, „Ethnic and Racial Studies” 1995, nr 18(33).
- Whittington R., *Putting Giddens into Action: Social Systems and Managerial Agency*, „Journal of Management Studies” 1992, nr 29(6).
- Wojtyna A., *Czy kryzys w teorii ekonomii jest głębszy niż w gospodarce?*, „Ekonomista”, nr 2.
- Wojtyna A., *Czy w wyniku kryzysu finansowego ekonomia otworzy się bardziej na psychologię? w: Węzeł polski. Bariery rozwoju z perspektywy ekonomicznej i psychologicznej*, red. P. Kozłowski, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Instytut Psychologii PAN, Warszawa 2011.
- Wojtyna A., *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, WN PWN, Warszawa 2000.
- Wojtyna A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie paradygmatu?* „Ekonomista” 2008, nr 1.
- Wrong D., *The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology*, „American Sociological Review” 1961, nr 26(2).
- Zelizer V.A., *Making Multiple Monies*, w: *Explorations in Economic Sociology*, red. R. Swedberg, Russell Sage Foundation, New York 1993.
- Zukin S., Di Maggio, P., *Structures of Capital. The Social Organisation of the Economy*, Cambridge University Press, New York 1990.

KONCEPCJA ZAKORZENIENIA SPOŁECZNEGO I JEJ PRZYDATNOŚĆ W BADANIACH EKONOMICZNYCH

Streszczenie

W następstwie nasilonej w ostatnich latach – głównie w kontekście globalnego kryzysu finansowego – krytyki ekonomii jako nauki (w tym zwłaszcza teorii tzw. głównego nurtu ekonomii, osadzonego w tradycji neoklasycznej) pojawiły się próby jej ulepszeń i modyfikacji. Ważnym elementem tych zmian było włączenie do rozważań ekonomicznych również koncepcji z zakresu socjologii, psychologii czy nawet nauk przyrodniczych. Dość powszechnie uznano bowiem, że wzrost komplikacji współczesnej gospodarki i nawracające kryzysy wręcz wymuszają potrzebę podejścia interdyscyplinarnego.

Wśród tych nowych koncepcji i ujęć jedną z najważniejszych, a przy tym najbardziej przydatnych, jest koncepcja tzw. zakorzenienia (*embeddedness*) społecznego gospodarki, wywodząca się z prac Marka Granovettera i, szerzej, tzw. nowej socjologii ekonomicznej

(*new economic sociology*). Koncepcja ta – szeroko omówiona w artykule – otwiera szerokie pole badaczom poszczególnych aspektów życia gospodarczego i społecznego.

Koncepcja ta ma szerokie zastosowania w wielu obszarach badań ekonomicznych. Umożliwia ona także zastosowanie nowych metod i narzędzi badawczych, w tym badań jakościowych. Szersze wykorzystanie tej koncepcji w badaniach ekonomicznych mogłoby wyeliminować niektóre niedostatki analizy charakterystyczne dla ekonomii neoklasycznej. Uwzględnienie relacji interpersonalnych oraz społecznego kontekstu decyzji i działań gospodarczych może wzbogacić analizę, zarówno na szczeblu mikro-, jak i makroekonomicznym.

Słowa kluczowe: zakorzenienie społeczne, heterodoksja, socjologia ekonomiczna

THE CONCEPT OF SOCIAL EMBEDDEDNESS AND ITS USEFULNESS IN ECONOMIC RESEARCH

Summary

As the result of strong criticism of economics as a science (particularly of the ‘mainstream economics’, deeply set in the neoclassical tradition), which appeared in the last years in the context of the global financial crisis, there have been attempts to improve or modify economic theory. One important element of this change was the inclusion of many concepts taken from sociology, psychology, or even natural sciences into economic reasoning. It has been commonly agreed that the increased complexity of modern economy and the recurring crises imply the need of interdisciplinary research.

Among the new concepts and approaches introduced into economics, one of the most important and useful is the concept of social embeddedness of economy, derived from the works of Mark Granvetter and, more broadly, from the so-called new economic sociology. This concept – widely discussed in this paper – opens up a broad field for the research on various aspects of socioeconomic activity. It can be applied in many areas of economic research. It also enables us to use new methods and tools in economic research, including qualitative analyses. A wider use of this concept could help to eliminate some shortcomings of economic analysis typical of mainstream economics. Taking account of interpersonal relations and social context of economic decisions and economic activity can significantly enrich economic analysis both on micro and macro levels.

Key words: social embeddedness, heterodoxy, economic sociology

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО УКОРЕНЕНИЯ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Резюме

В результате усилившейся в последние годы, главным образом в контексте глобального финансового кризиса, критики экономики как науки (особенно теорий так называемого главного течения экономической мысли, опирающихся на неоклассическую традицию), появились попытки ее совершенствования и модификации. Важным эле-

ментом этих изменений было включение в рассуждения об экономике также концепций из области социологии, психологии и даже естественных наук. Стало понятно, что усложняющаяся современная экономика и повторяющиеся кризисы заставляют применить междисциплинарный подход.

Среди этих новых концепций и подходов одной из самых важных и одновременно самых пригодных, является концепция так называемого социального укоренения (*embeddedness*), исходящая из трудов Марка Грановеттера и так называемой новой экономической социологии (*new economic sociology*). Эта концепция, широко представленная в статье, открывает широкий простор для исследования отдельных аспектов экономической и общественной жизни.

Эта концепция нашла широкое применение во многих сферах экономических исследований. Она также позволяет применять новые методы и исследовательские инструменты, в том числе качественные исследования. Более широкое использование этой концепции в экономических исследованиях могло бы устранить некоторые недостатки анализа, характерные для неоклассической экономической науки. Учет межлических отношений и социального контекста хозяйственных решений и действий может обогатить анализ как на уровне микро, так и макро.

Ключевые слова: социальное укоренение, гетеродоксия, экономическая социология