

TEORIA ALEGERII RAȚIONALE ȘI PROBLEMA NORMELOR

Considerații generale. Nu este deloc exagerat a spune că în regiunile totalitar-comuniste și în speță la noi în țară în ultimele două decenii înainte de decembrie 1989, era nerațional să vorbești și mai ales să scrii, despre raționalitate. Cu atât mai mult despre valențele epistemice ale ideii comportamentului rațional individualist al actorului social — premisă fundamentală în teoria alegerii raționale (rațional choice theory). Așa cum este rațional și folositor, date fiind mutațiile radicale petrecute, și mai cu seamă așteptate, care conferă individului libertate economică, politică și general socială.

Teoria alegerii raționale (să o notăm în continuare TAR), apărută pe atât de întinsul și fecundul sol științific american, este practică astăzi de o întreagă pleiadă de sociologi din SUA. Interferând profund cu abordările microeconomice — unde își are de altfel principala sursă ideatică —, cu teoria schimbului social și cu cea a luării de decizii, TAR este o orientare proeminentă nu numai în peisajul sociologic american (există acolo o asociație a respectivei mișcări și o revistă de profil, „Rationality and Society”), dar prinde tot mai mult teren și în alte părți ale lumii¹. Articolul de față se vrea o contribuție la sensibilizarea comunității din disciplinele socioumane de la noi din țară față de această perspectivă, concentrându-se asupra aplicării ei la domeniul normelor sociale.

TAR are ca principale surse intelectuale filosofia utilitarismului englez (concretizată în logica comportamentului economic de a maximiza funcția utilității — câștigul în funcție de costuri); Filosofia hedonist-psihologică a căutării plăcerii și evitării durerii (concretizată într-un fel în behaviorism); construcțiile teoretice ale lui M. Weber privind comportamentul social (individual și instituțional) rațional. M. Weber a influențat apariția TAR-ului atât direct (contactul nemijlocit cu operele lui în germană sau în traducere engleză) cât și indirect, în special prin teoria acțiunii sociale a lui T. Parsons. Din behaviorism adepții TAR-ului, năzuind să cuprindă mai mult din spectrul comportamentului uman în abordările lor, au fost nevoiți oarecum să preia ideea recompensei și sancțiunii.

Masiva contribuție este însă cea a microeconomicului. De fapt, în bună măsură TAR poate fi considerată o încercare de extindere a modelului conceptual-matematic ce descrie comportamentul strict economic

¹ Cartea *Foundation of Social Theory* (1990) a lui James Coleman, unul din cei mai avizați și activi reprezentanți ai TAR-ului (fondator ale amintitei reviste și în prezent președinte al asociației sociologilor americani), urmează să apară deja în poloneză, germană și chineză.

al individului (folosirea ecuațiilor mini-max, problema optimului, a echilibrului eficient etc.) la comportamentul uman în diversitatea sa. Astfel constituirea familiei, relația părinți-copii, relațiile intergeneraționale, mișcările revoluționare, partidele politice și multe alte aspecte ale vieții sociale, cu deosebire cele ce implică bunuri sau acțiuni colective, se examinează din perspectiva TAR-ului. Modelul descriptiv, explicativ și predicativ al comportamentului economic în exploatarea acțiunilor umane în general are în opinia mea două mari virtuți epistemice: posibilitatea de a cunoaște în termeni mai preciși (descriere și modelare matematică) și alte genuri de comportament prin analogie cu cel economic; în „economia” de ansamblu a comportamentelor și fenomenelor socioumane, la scară statistică vorbind, comportamentul economic, maximizarea câștigurilor (în primul rând bănești) ocupă un loc central.

Ideea fundamentală a TAR-ului este una foarte simplă în fond: actorul social, urmând în mod conștient atingerea unui scop, va selecta acea combinație a raportului resurse (capital), costuri și beneficii care este cea mai eficientă; el va face o alegere rațională. Spre deosebire însă de calculul economic clasic, tocmai pentru a captura un evantai mai larg de genuri comportamentale, TAR își lărgeste grila conceptuală (pe schema economică): capitalul nu mai este numai bănesc ci și uman, social, biologic, psihologic, cultural etc. Simetric este costul, iar în luarea unor decizii acționale subiectul evaluează raportul dintre diferitele tipuri de costuri și beneficii. Să oferim un exemplu simplu dar ilustrativ în acest sens: unui individ i se oferă o slujbă mult mai bine plătită într-un alt oraș. Dacă capitalul lui social (intensitatea și întinderea relațiilor socio-afective — colegi, prieteni, vecini etc.) este mare în localitatea în care are actualul serviciu, acesta va conta în a se muta sau nu, întrucât costul social (și implicit psihologic) este mare. De remarcat că, chiar în deciziile de natură economică oamenii estimează și intervenția altor costuri decât cele direct bănești. Investitorii într-un proiect economic, mai cu seamă când e vorba de un alt context, sociocultural decât cel în care ei trăiesc, au în vedere și costul informațional, și ceea ce se numește costul de supraveghere (cost of monitoring).

TAR practică individualismul metodologic, adică pleacă în elaborarea construcțiilor teoretice de la actorul social individual, cu interesele și acțiunile (strategiile) lui, faptele sociale fiind rezultanta interacțiunii individuale. Totuși, așa spune că acest individualism metodologic este temperat prin admiterea feedbackului dintre nivelul micro și macrosocial și, de asemenea, prin specificarea că actorul social poate fi și unul de tip corporatist (deci și un grup). Din macrosocial, la două elemente principale sunt constrânși să facă apel experții TAR-ului și anume normele sociale și instituțiile. Ambiția multora dintre ei este însă de a demonstra că, într-un lanț causal temporal mai întins, normele și instituțiile sunt ele însele generate de interacțiunea comportamentelor individuale. Cum? Prin aceea că în viața socială, interacțiunile sunt de ordin strategic, adică alegerile acționale ale actorilor sunt interdependente, întrucât fiecare actor ajunge să-și dea seama că mărimea beneficiului lui depinde de interacțiunea dintre opțiunea lui și a altuia (altora). Această idee a fost operaționalizată prin aplicarea teoriei jocurilor.

Emergența și funcționarea normelor în viziunea TAR. Să presupunem că la două persoane li se spune separat : „Ai ocazia să participi la un proiect comun (o afacere) în doi”. Sunt date două posibilități de acțiune : să contribui cu 9\$ la proiectul comun sau să nu contribui cu nimic. Pentru fiecare 3\$ de contribuție la proiect se câștigă 1\$. Totalul final obținut va fi împărțit în două părți egale, indiferent dacă ai contribuit sau nu”. Fiecare dintre cele două persoane pot calcula câștigul sau pierderea netă pentru el și pentru celălalt, în diferite combinații posibile de acțiuni. Rezultatele sunt redată în următoarele matrice ²,

		A ₂	
		Contribuie	Nu contribuie
A ₁	Contribuie	3, 3	-3, 6
	Nu contribuie	6, -3	0, 0

În căsuțe, cifra din stânga reprezintă scorul persoanei A₁, cea din dreapta a lui A₂. Dacă nici unul din indivizi nu participă, nici unul nici nu va câștiga nici nu va pierde. Dacă A₁ contribuie și A₂, nu, contribuția de 9\$ a lui A₁ plus câștigul de 3\$ va fi împărțită egal la doi, fiecăruia revenindu-i 6\$. În acest caz, așa cum se poate vedea din căsuța dreapta sus, pentru A₂ va rezulta un câștig net de 6\$, dar pentru A₁, o pierdere de 3\$, întrucât din cei 6\$ ce i-a primit la sfârșit trebuie scăzută contribuția originală de 9\$. Există o simetrie pentru situația în care A₂ contribuie și A₁ nu (vezi căsuța din stânga jos). Se poate ușor calcula de ce atunci când amândoi contribuie, fiecare câștigă câte 3\$. Interesant de observat sunt însă efectele opțiunilor unui actor asupra rezultatelor (scorului) pe care îl obține celălalt. Opțiunea lui A₁ (de a contribui sau nu) determină o diferență de 6\$ la A₂ (între 3 și -3 dacă A₂ contribuie și între 6 și 0 dacă A₂ nu contribuie). La fel, opțiunea lui A₂ pentru A₁. Mai mult, se poate vedea că opțiunea celuilalt are pentru fiecare un efect mai mare asupra scorului obținut de el decât propria opțiune : Astfel, opțiunea lui A₁ (de a contribui sau nu) determină numai o diferență de 3\$ în rezultatul său (între 6 și 3 dacă A₂ contribuie și între -3 și 0 dacă A₂ nu contribuie).

Rezultatul global al configurației matriciale expusă aici este că fiecare actor e stimulat să nu contribuie la proiect ; diferența dintre a participa sau nu este în favoarea lui „nu” de 3\$. Să observăm că dacă A₁ nu contribuie și A₂ contribuie, primul câștigă 6\$, în timp ce dacă A₁ contribuie și A₂ contribuie, el câștigă numai 3\$. Deci dacă contribuie pierde 3\$ (6 - 3). A₁ pierde 3\$ dacă contribuie și atunci când A₂ nu contribuie (0 - 3). Strategia optimă pentru fiecare este așadar de a nu participa. Dar aplicând această strategie individuală nici unul nu câștigă nimic în timp ce dacă ar contribui amândoi fiecare ar câștiga 3\$. Este aici un caz tipic în care optimum individual duce la un rezultat care nu asigură

² J. Coleman, 1990, *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard University Press, p. 252 - 253.

un beneficiu mutual, nu este optim social³. Pentru a atinge acest optim amândoi actorii trebuie să adopte o decizie care nu este optimă individual. Cum se poate ajunge la o asemenea soluție?

Dacă cei doi actori pot comunica înainte de a lua o hotărâre acțională, sau dacă știu că vor putea comunica imediat după deciziile lor, atunci problema optimului social este tratabilă în termenii schimbului bilateral, a transferului de drept de control al acțiunii unuia asupra celuilalt. E nevoie în acest caz doar de introducerea noțiunilor de încredere și încredere reciprocă⁴. În situația în care însă actorii nu comunică nici înainte, nici în timpul și nici după acțiune (jocuri de tipul dilemei prizonierului), deci nu au ocazia să ajungă la o anumită înțelegere, schimbul bilateral nu poate asigura optimum social. Numai instituirea unei norme, prin alte persoane ce sunt în contact cu actorii sancționează comportamentul lor, asigură optimul social. Se poate argumenta că cerința introducerii normelor pentru a atinge optimul social, deci imposibilitatea de a-l avea prin înțelegeri (schimburi) reciproce, este mai evidentă și acută când numărul actorilor implicați în „joc” (în cazul nostru proiectul comun) este mai mare de doi.

O importantă precizare trebuie făcută aici, anume că TAR și în speță la J. Coleman conceptul de „normă” are un conținut foarte specific, operaționalizat pe problema alegerilor acționale: „Aș spune că o normă privind o acțiune specifică există atunci când dreptul social definit de control al acțiunii unui actor este deținut nu de către actorul însuși ci de alții”⁵. Acest drept nu este atât un drept legal definit sau bazat pe reguli formale impuse de o personalitate autoritară ci mai degrabă un drept definit informal, prin consens social. S-ar părea că definirea normelor sociale în felul de mai sus exclude normele internalizate. Ceea ce nu este cazul, analiștii TAR recurgând la următoarea stratagemă: individul care desfășoară o acțiune își aplică sancțiuni proprii acțiunii. El trăiește interior o recompensă dacă a realizat o acțiune în concordanță cu norma internalizată, sau resimte interior un gen de pedeapsă (disconfort) dacă acțiunea performantă e disjunctă cu respectiva normă. „Altul” sau „alții” sunt în asemenea caz eul individului însuși. Se presupune aici o concepție despre eu ca eu multiplu, ca o entitate cu mai multe componente funcționale, dintre care două sunt importante pentru J. Coleman: eul obiectiv, ce trăiește experiența satisfacției (sau a lipsei ei); eul acțional, ce este în serviciul primului, încercând să-i procure satisfacția dorită⁶.

Apariția normelor este dictată de împrejurarea când actorii, angrenați în proiecte comune și urmărind maximizarea câștigurilor personale, nu pot atinge, optimul social prin înțelegeri (schimburi) reciproce. Dar pentru ca emergența și funcționarea normelor să devină efectivă mai este nevoie, așa după cum considerațiile de mai sus anticipează, de încă o con-

³ Noțiune fundamentală în TAR, „optim social” înseamnă acea combinație a strategiilor individuale care asigură un beneficiu maxim pentru fiecare participant, ținând cont de interacțiunea intereselor, a capitalului investit (a costurilor), și într-o formulă mai complicată, a altor factori. De reținut că, așa cum se vede și din exemplul nostru, „Social” înseamnă chiar două persoane.

⁴ J. Coleman, *op. cit.*, p. 254.

⁵ *Ibidem*, p. 243.

⁶ *Ibidem*, p. 507.

diție : potențialul celor ce dețin dreptul de control asupra acțiunii actorilor de a aplica efectiv sancțiuni (pozitive sau negative). Sigur, asta nu înseamnă că sancțiunile sunt și necesare totdeauna, ci înseamnă că actorii sunt conștienți de posibilitatea de a fi sancționați.

Mecanismele sancționării sunt tratate în TAR tot în termenii mai specifici ai capitalului, costurilor și beneficiului, ceea ce e cunoscut și ca problema de ordin secund a bunului public (the second-order public good problem)⁷. Un exemplu ilustrativ al acestei probleme este cel oferit de J. Coleman, interpretând fabula lui Esop cu privire la sfatul șoarecilor.⁸

Șoarecii s-au reunit pentru a discuta cum să înlăture (să controleze) acțiunile pisicii prin care aceasta decima, încet dar sigur, populația șoricăască. În limbajul TAR-ului aceasta constituie problema de prim ordin a bunului public (în cazul de față a răului public). Întrucât prin acțiunea sa pisica impune efecte negative severe asupra șoarecilor, creând un pericol constant pentru fiecare dintre ei. Problema de ordin secund începe odată cu propunerea șoarecelui bătrân (și înțelept) ca un clopot să fie legat de gâtul pisicii astfel ca atenționați de apropierea ei șoarecii să scape de pericol. Ea constă în faptul că așa cum acțiunea pisicii determină efecte (negative) asupra întregii populații, tot așa sancționarea pisicii are efecte (pozitive) pentru toți, ei vor beneficia de această sancțiune ; dar, numai că beneficiul pentru șoricelul ce își va asuma sarcina de a lega clopoțelul, nu este suficient pentru a acoperi costul acțiunii sale. Este implicată aici atât de frecvent invocata chestiune în discuțiile despre bunul (răul) colectiv, anume aceea a celui (celor) care „profită” (beneficiază) de pe urma unui bun colectiv, fără a angaja costuri, sau oricum a participa cu costuri mult mai mici ca ceilalți, numită problema *free-rider*-ului. (Mărturisese că nu am găsit o expresie concentrată echivalentă în românește).

Într-o colectivitate în care e nevoie ca cineva să-și asume sarcina de a sancționa acțiunile unui actor care au efecte asupra colectivității respective, se naște întrebarea care sunt mecanismele ce vor induce un membru (sau mai mulți) ai colectivității de a acționa sancțional. Dacă efectele acțiunii actorului asupra bunului public sunt pozitive, și deci sancțiunea va fi pozitivă, se vor găsi repede amatori în a îndeplini sancțiunea. Dacă însă actorul trebuie sancționat negativ (acțiunile sale au efecte negative), ne confruntăm cu problema *free-rider*-ului, deoarece costurile de a sancționa negativ sunt mai mari. Cu referire la norme, ele fiind produsul unui consens social, deci al delegării dreptului de control al acțiunii actorilor în vederea atingerii optimului social, cei ce se sustrag de la ele (ceea ce se numește problema de ordin prim a *free-rider*-ului) trebuiesc sancționați. Am văzut însă că însăși acțiunea de a sancționa devine o chestiune de *free-rider* (numită problema de ordin secund a *free-rider*-ului). J. Coleman susține că funcționarea normelor este posibilă atunci când „... deținătorii raționali ai normelor depășese (rezolvă) problema de ordin secund a *free-rider*-ului. În alte cuvinte, cu condiția ca beneficiarii normelor, acționând rațional, să fie capabili ori de a împărți

⁷ „Bun public”, așa cum indică și exemplul inserat în textul de față, nu înseamnă neapărat bunuri financiare, materiale, culturale etc., ci și în principiu orice dimensiune (comună) a spațiului sociocultural al unei colectivități umane.

⁸ J. Coleman, *op. cit.*, p. 270 – 271.

adevrat costurile implicate în sancționarea actorului vizat, ori de a genera astfel de sancțiuni printre setul de beneficiari care să inducă acțiuni sancționabile către actorul vizat din partea unuia sau mai multora dintre beneficiari”⁹. Respectiva capabilitate depinde de extensiunea, intensitatea și natura relațiilor sociale existente între beneficiari, în care puterea (politică, economică, culturală etc.) și interesele (preferințele) beneficiarilor joacă un rol foarte important. Este demn de reținut că și în acest domeniu sociologia americană, în particular TAR, a trecut de la o abordare speculativ-impresionistă, de la „propoziții orientative”, la o examinare concret-operațională, cantitativă chiar, în special — aplicând și teoria grafelor și calculul matricial — prin analiza rețelelor sociale (social networks).

Densitatea și gradul de interdependență, de „închidere” (closure) a rețelelor sociale (o rețea este perfect „închisă” când fiecare din rețea vine în contact, comunică, cu fiecare) determină nu numai blocarea free-riderilor dar chiar apariția zeloșilor și eroilor. Urmând logica raportului dintre costuri și beneficii, aplicată și activității de sancționare, comportamentul zeloșilor și eroilor apare rațional în cel mai strict sens, adică în sensul că beneficiul de pe urma unui astfel de comportament este, sau poate fi perceput, mai mare ca efortul investit. Într-adevăr, multe situații din viața reală ne arată că acțiuni opuse celor de sustragere (free-rider) au loc: în timp de război mulți bărbați se angajează voluntar în serviciul militar, iar aici se oferă voluntar pentru prima linie și pentru acțiuni periculoase. Mișcări populare, revoluții sunt alte exemple de acest gen. Unde este aici raționalitate? În asemenea situații, ce presupun că un număr de persoane sunt beneficiarele unui proiect comun „bun politic”, se instaurează după cum am arătat, norma (și sancțiunile adiacente) ca fiecare participant (beneficiar) să contribuie prin acțiunile sale la înfăptuirea proiectului. Astfel oricare participant are acum două surse de satisfacție pentru a lucra la îndeplinirea proiectului: realizarea obiectivă a intereselor sale prin contribuția la rezultatul final; recompensele primite de la alții pentru că a ajutat la atingerea respectivului rezultat. Efortul lui a însemnat satisfacerea propriilor interese, obținând, în același timp, beneficii de la alții dat fiind că a contribuit la satisfacerea intereselor lor. J. Coleman afirmă că combinația acestor două beneficii poate fi mai mare decât costul efortului cheltuit¹⁰.

O serie de grave și imporante întrebări naște scrutarea mai îndeaproape, a situațiilor și fragmentelor de viață reală, de genul celor de mai sus, la care TAR nu răspunde, sau nu convingător. În partea finală a acestui studiu voi dezvolta câteva considerații în acest câmp problematic. Să reamintesc acum doar că ideea recompenselor (beneficiilor) pe care individul zelos sau eroic le primește de la ceilalți, recompense ce cuprind un evantai larg de forme, este ideea centrală în neobehaviorism în explicarea multiplelor genuri de comportament, inclusiv cel eroic¹¹.

Sunt evidențe empirice, că cei ce se află la capătul de jos al scării sociale, cu toate că nu sunt mai puțin expuși sancțiunilor negative decât alții, sunt mai puțin sensibili la norme și sancțiuni decât cei situați deasupra

⁹ *Ibidem*, p. 273.

¹⁰ *Ibidem*, p. 274.

¹¹ B. F. Skinner, 1971, *Beyond Freedom and Dignity*, A Bantam/Vintage Book, New-York, p. 106.

lor. Rațiunea e destul de transparentă și aici : cei situați în partea de jos a ierarhiei sociale nu au nimic sau aproape nimic de pierdut prin primirea de sancțiuni negative de ordinul respectului social, oricum prestigiul lor fiind scăzut. Acest lucru este demonstrat de faptul că sancțiuni de ordin fizic nu au mai puțin efect printre cei cu poziție socială joasă decât asupra celorlalți.

În jocul partidelor politice, în viața de familie (inclusiv problema costului copilului), în sisteme microgrupale „închise” se pot identifica multe mecanisme ale comportamentelor și normelor descrise de TAR. Istoria trecută și viața cotidiană actuală, materiale etnografice și sociologice, și inclusiv multe studii experimentale de psihologie cognitivă și socială relevă, totodată, extrem de numeroase cazuri ce infirmă supozițiile de bază ale TAR-ului și corolarele ei. Pretenția de universalitate a actorului rațional descris de TAR este puternic contestată atât din exteriorul mișcării raționaliste cât și din interiorul ei. Ca și în înalte împrejurări, criticile ce vin din partea orientărilor filosofico-literare prezintă mai puțină importanță fiindcă de cele mai multe ori ele se fac în necunoștință de cauză privind datele (teoretice și empirice) mai speciale ale dezvoltărilor TAR-ului. Analistii ce vin din interior au o mai mare credibilitate însă. J. Elster, de exemplu, trecând în revistă o serie de astfel de date, arată cum și de ce TAR eșuează în predicții în foarte multe situații de viață reală. Evidențiind slăbiciunile TAR-ului, el afirmă că una dintre tarele susținătorilor extremiști ai ei este tocmai „slăbiciunea de a nu recunoaște aceste slăbiciuni”, „the failure to recognize the failure of rational choice theory”. Tendința de a vedea peste tot rațiune — ceea ce autorul numește hiperrationalitate — este în fond un gest irațional¹².

Trebuie spus că și cei mai ortodocși avocați ai TAR-ului recunosc multiple situații ce nu pot fi explicate de teoria lor, ce o „falsifică”, în termeni popperieni. Răspunsul lor este că perfecționându-și aparatul conceptual (introducând noi genuri de capital, de costuri), lărgind diapazonul preferințelor, TAR va acoperi tot mai mult din înțelegerea comportamentului uman¹³. Pe de altă parte, se admit desigur cazuri de devianță de la raționalitate (boală psihică, de pildă) dar ele sunt considerate, statistic vorbind, nesemnificative. O altă soluție ce vrea să salveze ideea comportamentului rațional este introducerea conceptului de raționalitate subiectivă. Aici logica este următoarea : în funcție de datele subiective preferințe, informații etc. pe care actorul le are, el acționează rațional. Dacă ținem seama de cadrele mentale de referință, ceea ce nouă la început, din exterior, ni s-a părut nerațional, apare acum rațional. Astfel și comportamentul magic poate fi considerat rațional¹⁴. Dilatat în așa măsură, conceptul de raționalitate devine inoperant ; explicând totul, nu explică nimic. Ne îndepărtăm mult de TAR propriu-zis, întrucât nu mai funcționează standarde (criterii) obiective ale raționalității. În formula ei „tare” TAR are ca pivot central ideea acestor standarde (obiective și

¹² J. Coleman, *op. cit.*, p. 286 — 287.

¹³ J. Elster, 1990, *When Rationality Fails*, in *The Limit of Rationality*, (ed. Cook, K., Levi, M.) The University of Chicago Press, 1990, p. 31.

¹⁴ Vezi, de exemplu, R. Boudon, 1989, *Subjective Rationality and the Explanation of Social Behaviour*, in „Rationality and Society”, nr. 2, 1989.

universale). E adevărat că, cu cât se deplasează de la economic la alte zone ale acțiunilor umane cu atât mai greu se găsește asemenea criterii.

Discutând despre limitele TAR-ului, problema problemelor este aceea a preferințelor (intereselor, scopurilor) actorilor. Este cu totul evident că pentru a face predicții în legătură cu acțiunile individului, trebuie să-i cunoaștem preferințele. În logica teoriei aici discutate chestiunea se rezolvă de regulă prin luarea preferințelor ca variabile independente și se raționează. „Dacă actorul are preferințe x atunci...”. Nu întâmplător se reproșează, așadar, caracterul formal, artificial pentru realitatea socială empirică a acestei strategii epistemice. Sunt desigur și soluții nonformale, în sensul că se atașează un conținut contrar respectivelor preferințe. În TAR de formulă restrânsă, „ortodoxă”, se prezumă un conținut destul de stabil și omogen în timp și spațiu. Se naște și aici însă o tensiune, o dilemă: Printr-un astfel de caracter al preferințelor, nu se poate explica marea varietate a conduitelor umane, iar dacă, vrând să explice larga varietate, se introduce preferințele diferite, scade puterea predictivă a teoriei cu pretenții de universalitate. Astăzi există în literatura americană de specialitate ample și foarte avansate discuții (cu aparat statistico-matematic rafinat și cu experimente de mare subtilitate) privind universalitatea, constanța și transitivitatea preferințelor. Oricum, așa cum însăși adepții TAR-ului recunosc, fără cercetarea concretă a ceea ce ei numesc „preferințe” (interese, aspirații, scopuri), teoria rămâne în bună măsură artificială.

Dar chiar dacă cunoaștem obiectivul pe care și-l propune insul uman, putem noi spune că el va adopta strategia optimă în raport cu standardele obiective pentru a-l atinge? TAR susține că dacă vom cunoaște și resursele lui, atunci se pot emite predicții de mare acuratețe. Studii de psihologie cognitivă au demonstrat însă intervenția în judecata subiecților a unor factori extralogici la probleme unde soluția (rațională) era destul de transparentă¹⁵.

Dacă în general TAR-ului i se aduc multe reproșuri, ele se înmulțesc și par mai serioase atunci când e vorba de problema normelor sociale. Străduința unora dintre promotorii acestei teorii este să nu considere — așa cum se întâmplă în practica curentă sociologică — normele de variabilitate independente, ca *deus et machina*, în explicarea socialului, ci să demonstreze geneza și funcționarea lor prin interacțiunile individuale și prin feedbackul norme — acțiuni individuale. În ce măsură reușesc? Din panopia observațiilor critice ce se aduc, mă voi opri a extrage una de semnificație mai largă și cu implicații mai ample: normele la care se referă TAR sunt mai degrabă reguli de cooperare în vederea realizării unor scopuri specifice. Unde sunt însă normele mai generale care dau seama de invarianța transituțională și transindividuală a unor conduite și,

¹⁵ Renumite sunt, în această direcție, experimentele lui Tversky și Kahneman privitoare la eroarea numită supraestimarea probabilității ca evenimente improbabile să se întâmple. Vezi și J. Coleman, *op. cit.*, p. 14.

în același timp, de diferențele dintre culturi, etnii, timpi istorici? Și, mai ales, admitând ca operantă distincția dintre norme și valori — primele apărând mai exterioare individului, iar cele din urmă mult mai intim integrate în constelația personalității și funcționând ca vectori motivaționali de rang înalt —, de ce TAR-ul nu a inserat în efortul ei explicativ factorul axiologic? Existența unui sistem de valori și norme la comunitățile sociale, care apare ca transindividual și precedent acțiunilor individuale concrete cu greu poate fi negat; univexul axiologic este un dat tot atât de obiectiv ca cel tehnologic, economic, informațional. Internaționalizarea datelor esențiale ale lui prin socializare explică consensualitatea comportamentală din contexte socio-culturale diferite și asigură reproducția culturală. Paradigma, expusă mai sus, pe care am numit-o socio-culturală, dominantă încă astăzi în disciplinele socio-umane nu trebuie absolutizată. După cum am arătat în altă parte¹⁶, în multe puncte ea este sterilă și insuficientă chiar în înțelegerea valorilor și normelor, o explicație mai completă necesitând apelul și la alte orientări, în principal la neobehaviorism și sociobiologie. Putem adăuga și la teoria alegerii raționale. Pe de altă parte, pentru aceasta din urmă ar fi rațional să-și depășească autosuficiența și intoleranța de care este acuzată și să adopte o strategie — apropo de teoria jocurilor pe care o profesează cu atâta entuziasm — de cooperarea vizavi de atari orientări.

Am prezentat pe parcursul textului de față unele din virtuțile TAR-ului, insistând asupra problematicii normelor. Să mai adăugăm, succint exprimate, încă câteva. În primul rând, e de notat că teoria expusă are ea însăși prin excelență un caracter normativ. Ea ne indică, pentru situații specifice, care este soluția optimă (în date precise, cantitative) în vederea realizării scopului nostru, în termenii maximizării funcției utilitare și/sau a interacțiunii cu alți actori. Tot în sens normativ TAR are însă ceea ce s-ar numi și o aplicație difuză: chiar dacă nu oferă soluții precis numerice ea poate contribui la infuzia unei cote mai mari de raționalitate în comportamentul cotidian și instituțional al oamenilor. Mă gândesc, de pildă, ce păguboasă este la noi în țară, atât în viața de zi cu zi cât și în cea politică, mentalitatea „jocului de sumă nolă”, concepția că tot ce un individ sau un grup pierde, câștigă celălalt.

TAR ne ajută însă și să descriem și să înțelegem comportamente și situații din lumea reală, deoarece oamenii nu numai că ar fi bine și tind să acționeze rațional, ci o și fac ca atare în multe împrejurări. Înzestrat cu aparatul conceptual și metodologic al TAR-ului, sociologul are șansa de a analiza cu rigoare sporită fenomene cum ar fi relația întreprinzător și rețeaua structurilor sociale în care e prins, sau cea a asociațiilor productive din mediul rural. Interesant de abordat prin prisma alegerilor raționale ar fi și modelul marital al cohorței 1967 — 1968 din țara noastră, unde, datorită distanței obișnuite de 4 — 5 ani dintre partenerii conjugali, apare o disparitate pronunțată între femei și bărbați la vârsta căsătoriei: la un moment dat există prea multe femei de măritat apoi prea mulți bărbați de însurat.

¹⁶ P. Iluț, 1985, *Atitudinea față de valori la preadolescenți și tineri*, teză de doctorat.

În fine, întrucât teoria aici examinată constituie o direcție majoră a gândirii sociologice contemporane, racordarea de conținut a mișcării sociologice de la noi din țară — multă vreme relativ izolată de cea mondială — presupune familiarizarea mai îndeaproape cu spiritul, conceptele și metodologia ei. Altfel spus, indiferent dacă e acceptată sau nu, ignorarea teoriei alegerii raționale este nerațională, este o strategie de pierdere în „jocul” (dialogul) cu comunitatea științifică mondială.

PETRE ILUȚ