

TEORIA ALEGERII RAȚIONALE ÎN VIZIUNEA LUI GARY S. BECKER, JON ELSTER ȘI JAMES S. COLEMAN

Mihaela Cioca

Rational Choice Theory in the visions of Gary S. Becker, Jon Elster and James S. Coleman

Social sciences met recently economy in the works of Gary S. Becker, who described the social actor as someone trying to maximize the utility of his (her) action according to a stable set of preferences and 'to the information at his (her) disposal. He treats social structures as markets and considers that the economical approach can be applied to any field of human behavior. Assuming that the basic unit of social life is the individual, Jon Elster and James Coleman continue this line of thinking. But they insist on the deliberate nature of action and admit that the economical perspective cannot explain every aspect of behavior. Jon Elster develops Rational Choice Theory as a normative theory: it has the value of a rule that prescribes how a person should act to reach his (her) purposes most efficiently. James Coleman considers it rather a theoretical principal that rises the problem of the relation between the micro and macro levels. The point is how individual action lead to social effects and how norms appeared in order to solve the conflict between the optimum of the person and the social optimum. This problem is developed in the theory of the public good' and of the 'free rider'.

1. Considerații generate

În spațiul teoretic al sociologiei coexistă numeroase orientări teoretice, una din principalele diferențieri fiind în funcție de caracterul lor holist sau individualist. Dacă teoriile holiste pornesc în analiza fenomenelor și proceselor sociale de la caracteristici ale socialului ca întreg, individualismul metodologic consideră că socialul poate fi înțeles prin luarea în considerare a acțiunilor actorilor individuali. În această din urmă categorie, și anume în cadrul individualismului metodologic, se încadrează și teoria alegerii raționale, dezvoltată în ultimele decenii mai ales în cadrul

Școlii de la Chicago. Fiecare din teoriile existente în sociologie se oprește asupra unor aspecte considerate de importanță majoră, ignorând altele, ceea ce le expune criticilor. Conform opiniei lui James S. Coleman (1992) există trei tipuri de criterii pe care ar trebui să le îndeplinească o teorie sociologică pentru a fi pe deplin satisfăcătoare. Aceste criterii ar fi:

(1) setul de fenomene explicate de teoria respectivă să îl constituie comportarea sistemelor sociale (mai mari sau mai mici) și nu comportamentul persoanelor individuale;

(2) explicarea comportării sistemelor sociale necesită explicarea în termenii comportamentului actorilor în sistem, ceea ce implică:

a) o teorie a tranziției de la nivelul comportamentului sistemului social la nivelul comportamentului actorilor individuali, adesea exprimată ca problema micro-macro;

b) o teorie psihologică sau un model al surselor acțiunii individuale." (1992).

Cum nici o teorie sociologică nu satisface simultan toate aceste criterii, se poate spune că în sociologie nu există o teorie pe deplin satisfăcătoare. Teoriile holiste mențin criteriul (1), ignorându-le pe celelalte. O altă clasă de teorii mențin criteriile (1) și (2)b), explicând comportarea sistemelor în termeni similari comportamentului sau tendințelor manifestate de indivizi. În viziunea acestor teorii, tranziția micro-macro apare ca rezultat al unei simple agregări.

Raportată la aceste criterii, teoria alegerii raționale accentuează în special (2)a), acordând puțină atenție criteriului (2)b). Încadrându-se în orientarea individualismului metodologic, teoria alegerii raționale se va interesa în special de acțiunile individuale. Vom vedea însă cum Coleman, în încercarea sa de a face din teoria alegerii raționale o teorie sociologică satisfăcătoare, nu se oprește doar la nivelul individual al acțiunii. De fapt el descrie acest nivel pentru a arăta cum are loc trecerea de la nivelul microsocietal la cel macrosocietal, susținând că ceea ce este problematizat în teoria alegerii raționale nu este psihologia individuală, ci tranziția de la nivelul micro al acțiunii individuale la nivelul macro al comportării sistemului. Aceasta deoarece "accentul trebuie să cadă pe sistemul social a cărui comportare se dorește a fi explicată. Acesta poate fi tot atât de mic cât o diadă sau tot atât de mare cât o societate sau chiar un sistem al lumii, însă cerința esențială este ca explicația să se concentreze asupra sistemului ca o imitate și nu asupra indivizilor sau a altor componente ale sale"(Coleman 1990, pg.2). În vederea realizării acestui deziderat, Coleman va aplica o analiză a comportării sistemului social pe baza examinării proceselor interne

ale acestuia , procese ce implică părțile sale componente, și anume indivizii umani. Însă asupra "analizei interne a comportamentului sistemului", cum își denumeste el demersul, voi reveni pe larg în secțiunea dedicată viziunii lui Coleman asupra teoriei alegerii raționale.

La nivelul acțiunii individuale funcționează teoria acțiunii orientate spre scop , spre rezultate aducătoare de beneficii. Este ceea ce , în psihologia de simț comun , stă la baza interpretării acțiunilor proprii și ale altora. Este modelul dominant folosit pentru înțelegerea acțiunii altuia: spunem că înțelegem motivele pentru care cineva a acționat într-un anumit fel, ceea ce implică faptul că ară înțeles scopul propus și modul cum persoana respectivă a considerat că acțiunile sale contribuie la realizarea acelui scop.

Resimțind nevoia de noțiuni mai precise, teoreticienii alegerii raționale apelează la noțiunea de **raționalitate**, folosită în economie. Acest concept se bazează pe faptul că diferite acțiuni au o anumită utilitate pentru actor și implică principiul că actorul va alege acțiunea care îi va maximiza utilitatea. Deci principiul teoriei alegerii raționale este relativ simplu: *dat fiind raportul resurse, costuri și beneficii, actorul va alege acea combinație a acestora care va duce la rezultate optime*. Aici apare elementul care diferențiază teoria alegerii raționale de celelalte teorii din sociologie: *noțiunea de optimizare*. Teoria spune că acționând rațional , actorul este angajat într-o operație de optimizare, fie că este vorba de maximizarea utilității, de minimizarea costului, fie de ambele. Această noțiune de optimizare este cea care, în viziunea lui Coleman (1992), conferă putere teoriei alegerii raționale: ea compară acțiunile în funcție de rezultatul scontat de către actor și postulează că actorul va alege acțiunea cu cel mai bun rezultat. Aceasta implică mai întâi ca beneficiile și costurile să fie specificate pentru toate variantele de acțiune și apoi postulează alegerea acțiunii optime, adică a acțiunii care maximizează diferența dintre costuri și beneficii. Bineînțeles, nu este vorba doar de costuri și beneficii materiale, ci și de cele informaționale, psihologice, sociale.

2. Gary S. Becker - promotorul abordării economice a comportamentului uman

Teoria sociologică a alegerii raționale își are originile în economie, mai precis în microeconomic. Cel care a aplicat principiile macroeconomiei pentru studierea unor fenomene din afara ariei convenționale a economiei este Gary S. Becker, cel care a lansat modul de abordare economic al comportamentului uman.

Prima încercare a lui Becker de a aplica abordarea economică la o problemă din afara pieței a constituit-o lucrarea din 1957, "The Economics of Discrimination". Studiul viza problema discriminării rasiale, problemă abordată din perspectiva costurilor și beneficiilor, Becker arătând că discriminarea exercitată de un grup oarecare W asupra unui grup N duce atât la reducerea veniturilor lui N , cât și a propriilor venituri.

Această tentativă a fost primită cu indiferență și chiar ostilitate de către economiști, însă mult mai favorabil de sociologi sau alți cercetători din sfera științelor sociale.

În primul rând perspectiva economică "asuma comportamentul maximizator mai explicit și mai extensiv decât alte moduri de abordare" (Becker 1992, pg. 5), fie că este vorba de *maximizarea utilității* sau a bunei funcționări a unei familii sau firme. Abordarea economică mai "presupune existența pieței care, prin diferite grade de eficiență, coordonează acțiunile diferiților participanți" (1992, pg. 5) - indivizi, firme, națiuni - astfel încât comportamentele lor devin reciproc comparabile. *Instrumentele pieței* sunt cele care realizează cea mai mare parte, dacă nu toate, din funcțiile atribuite "structurii" în teoriile sociologice. Cu alte cuvinte, structurile sociale, deși nu sunt piețe, sunt tratate ca fiind piețe. O dată cu această idee este însă introdus și un bias, deoarece piața presupune existența anterioară a unei structuri care impune drepturile de proprietate privată, fără de care schimburile pe piață nu sunt posibile. Ca urmare, structurile preexistente pieței nu pot fi piețe.

O altă caracteristică a abordării economice constă în presupuziția că preferințele indivizilor nu se schimbă substanțial în timp și nici nu diferă de la persoanele bogate la cele sărace sau între persoanele din societăți și culturi diferite. În acest sens - consideră David Wüler (1992), profesor de sociologie la Universitatea Carolina de Sud - raționalitatea implică nu doar faptul că actorul alege pe baza unui sistem de preferințe ierarhizate, ci și faptul că elementele acestui sistem de preferințe constituie un set de utilități bine ordonate, comune tuturor actorilor. Prin urmare, acțiunea prezisă va fi cea care este cotate cu cea mai mare utilitate. Postularea existenței unor *preferințe stabile* furnizează, în viziunea lui Becker, o bază solidă pentru generarea de previziuni cu privire la răspunsurile la anumite schimbări și astfel eșecurile unor previziuni nu se vor mai putea pune pe seama schimbării preferințelor.

Pe baza acestor asumții ale abordării economice -comportament maximizator, echilibrul pieței și preferințe stabile - se pot formula anumite teoreme asociate acestui mod de abordare, teoreme ce nu se limitează doar

la bunuri economice sau doar la sectorul de piață. Tot prin prisma acestui tip de abordare, afacerile dezavantajoase desfășurate uneori de indivizi nu constituie un comportament irațional, ci ele pot fi explicate prin informația incompletă de care aceștia dispun, incompletă deoarece obținerea ei este uneori foarte costisitoare. Abordarea economică a dezvoltat în acest sens o 'teorie a acumulării optime sau raționale a informațiilor costisitoare', ceea ce implică faptul că la luarea unei decizii majore să se investească mai mult în informare decât în cazul unei decizii minore. Becker explică deci neimplicarea, neexploatarea unei ocazii aparent avantajoase prin existența unor mari cheltuieli psihice și monetare legate de această ocazie, ceea ce o face mai puțin avantajoasă. Cu alte cuvinte, costurile sunt mai mari decât beneficiile.

O altă trăsătură a abordării economice ar fi faptul că ea "nu pornește de la presupunerea că factorii de decizie sunt obligatoriu conștienți de efortul pe care îl fac pentru a maximiza, sau că pot explica sau descrie într-un fel de ce comportamentul lor se înscrie sistematic într-un tipar". (Becker 1992, pg. 8) Cu siguranță că în cadrul pieței legile cererii și consumului nu necesită ca actorii să aleagă ținând cont de ele, însă remarcile lui Becker arată că o generalizare a unor modele de explicație bazate pe alegerea rațională este posibilă doar dacă se abandonează asumția intenționalității. Căutând însă motive neintenționate de acțiune și mecanisme de piață, *se acordă tot mai puțină atenție intenționalității individuale ca o condiție explicativă*. Dar dacă explicația nu se raportează la intențiile - maximizatoare sau nu - ale actorilor sau la consecințele acestor intenții, atunci ea nu se desfășoară în termenii de raționalitate a agentului.

Concluzia la care ajunge Becker este că "abordarea economică este atotcuprinzătoare, aplicabilă la întregul comportament uman" iar faptul că unele tipuri de comportament nu au fost încă clarificate prin această abordare se datorează unui efort insuficient și nu lipsei de relevanță. Becker recunoaște însă că există multe alte variabile noneconomice care influențează semnificativ comportamentul uman. În raport cu legile matematicii, chimiei, fizicii și biologiei care influențează comportamentul uman, abordarea economică oferă un cadru cuprinzător pentru înțelegerea comportamentului uman, înțelegere la care contribuie, alături de economiști, și alți oameni de știință. Becker consideră drept nucleu al argumentației sale ideea unui comportament uman care "nu este compartimentat, bazat uneori pe maximizare, alteori nu, motivat uneori prin preferințe stabile, alteori prin unele schimbătoare, conducând uneori la o acumulare optimă de informații, alteori nu" (1992, pg. 15).

Conform asumpțiilor principale ale modelul economic, *întregul comportament uman poate fi privit ca o serie de participanți care își maximizează beneficiile, pornind de la un set stabil de preferințe, și care acumulează o cantitate optimă de informații într-o varietate de piețe.* Acestui tip de explicație i se reproșează că duce la pseudoexplicații ca urmare a distorsiunilor introduse. David Wilier (1992) consideră ca eroarea majoră constă în faptul că abordarea economică nu este autocorectoare deoarece distorsiunile sale îi produc direct concluziile.

3. Jon Elster - teoria alegerii raționale la nivelul microsocietal

David Willer (1992) afirmă că raționalitatea are în teorie două funcții diferite. Ea acționează ca o lege, producând predicții și explicații, doar în cazul unui număr restrâns de situații sau condiții. În rest, raționalitatea operează ca un principiu teoretic a cărui funcție este să pună probleme în teorie. O dată ce raționalitatea a adus în discuție aceste probleme, sunt invocate alte proceduri pentru a produce explicații și predicții.

Situațiile în care raționalitatea are o funcție predictivă și explicativă fac obiectul scrierilor sociologului norvegian Jon Elster. El se oprește asupra nivelului individual al acțiunii umane, considerând că acțiunea umană individuală este unitatea elementară a vieții sociale și prin urmare aceasta trebuie explicată. Această acțiune individuală este, în viziunea sa, rezultatul a *două filtrări succesive*: actorul social pornește de la un set abstract de acțiuni posibile, iar primul filtru este constituit din toate constrângerile de ordin fizic, economic, legal și psihologic cu care se confruntă individul. Aceste constrângeri determină setul de oportunități. Al doilea filtru constă într-un mecanism care determină ce acțiune din acest set va fi aleasă. Acest mecanism poate fi reprezentat de alegerea rațională sau de normele sociale.

Elster consideră teoria alegerii raționale ca fiind, întâi de toate, o teorie normativă: prescrie actorilor sociali ce trebuie să facă pentru a-și atinge scopurile în maniera cea mai eficientă sau cea mai puțin costisitoare. Din acest conținut normativ derivă apoi dimensiunea explicativă a teoriei.

Pentru a fi rațională, o acțiune trebuie să îndeplinească *trei condiții*: *actorul să fie convins că acesta este cel mai bun mod de a satisface dorințele sale; această convingere să fie cea mai îndreptățită care se poate forma, date fiind informațiile de care dispune; mai mult. cantitatea de informații colectate să fie optimă, nici prea mare, nici prea mică.* Este necesar deci ca înseși convingerile actorului să fie rationale, raționalitatea lor constând în consistența logică a acestora. În formarea acestor convingeri

vor fi luate în considerare numai informațiile relevante. Cantitatea optimă de informații este determinată, pe de o parte de dorințele actorului, fiind rațional ca pentru decizii mai importante să adune mai multe informații, iar pe de altă parte de cunoștințele anterioare referitoare la costul, calitatea și relevanța diferitelor tipuri de informații. În legătură cu aceste condiții Elster aduce în discuție problema raționalității dorințelor. La o primă interpretare se poate spune că rațional este ca un individ să aibă dorințe care, o dată îndeplinite, tind să îl facă fericit. A-și dori ceva ce nu poate obține este un exemplu de iraționalitate, însă nu întotdeauna. Conformistul, sclavul fericit este mai irațional, de exemplu, decât dizidentul dintr-un regim totalitar. Aceasta deoarece adaptarea inconștientă la inevitabil este un mecanism eteronom, în timp ce dorințele raționale trebuie să fie autonome. Referitor la convingeri se poate spune că este rațional ca individul să aibă convingeri care tind să îl facă fericit, acestea fiind convingeri bazate pe dovezi factuale corecte, întrucât acestea sunt cele mai probabil a fi adevărate.

Pentru a putea vorbi însă de raționalitate - apreciază Elster - trebuie să ne aflăm în zona intenționalității: "Pentru ca ceva să fie rațional, acesta trebuie să intre în sfera acțiunii conștiente, deliberate" (1989, pg. 7). Se observă deci poziția sa diferită de cea a lui Becker, care afirmă că actorii nu sunt în mod obligatoriu conștienți de efortul lor maximizator.

Date fiind cele trei operații optime - la nivelul dorințelor, al convingerilor și al informațiilor - rezultă de aici că teoria alegerii raționale poate greși la trei nivele, eșecul datorându-se fie nedeterminării, fie neadecvării. O teorie este nedeterminată atunci când nu reușește să ofere predicții unice și neadecvată atunci când actorii nu reușesc să-i urmeze predicțiile, adică, în cazul de față, se comportă irațional. O teorie care nu oferă predicții unice este incompletă, dar preferabilă absenței totale a unei teorii predictive. Condiția unicității este îndeplinită de teoria neoclasică a alegerii, dezvoltată în economie. Această teorie, pornind de la presupuziția că tot comportamentul uman este maximizator, apelează la o teoremă matematică conform căreia orice funcție crescătoare are exact un maxim pentru un set crescător de puncte. Pentru consumator, există de obicei un singur nivel al consumului care maximizează utilitatea în cadrul unui set de cumpărături ce satisfac constrângerile sale bugetare. Spre deosebire de sfera economică, în viața socială sunt numeroase situații în care teoria alegerii raționale nu oferă predicții unice. Așa este, de pildă, cazul în care există opțiuni multiple, adică mai multe opțiuni care sunt egal și maximal bune, sau cazul în care nu există nici o acțiune care să fie optimă. Elster

considera că situațiile de acest tip sunt mai bine descrise în termeni de incapacitate a individului de a ordona și compara între ele opțiunile.

Nedeterminarea poate apărea și la nivelul convingerilor, manifestându-se ca inexistența unei convingeri optime. Acest lucru se poate datora pe de o parte incertitudinii, adică incapacității de a calcula probabilitățile cu care pot apărea rezultatele diferitelor opțiuni, iar pe de altă parte interacțiunii strategice. În acest din urmă caz individul trebuie să-și formeze convingeri și despre alegerile ce vor fi făcute de ceilalți, ținând cont că, la rândul lor, aceștia își formează opinii proprii.

În sfârșit, problema determinării mai este legată de cantitatea optimă de informații ce trebuie colectată în vederea formării unei opinii. Deoarece informația este costisitoare, individul va achiziționa informații până când costul marginal al respectivei achiziții va fi egal cu valoarea marginală anticipată. Sunt însă numeroase situațiile în care aceste costuri și beneficii ale achiziționării de informații sunt greu sau chiar imposibil de calculat.

Mult mai gravă decât nedeterminarea este pentru o teorie inadecvarea, adică eșuarea predicțiilor sale. În cazul teoriei alegerii raționale neadecvarea, respectiv iraționalitatea, se poate manifesta la cele trei nivele; acțiune, dorințe și convingeri sau opinii. La nivelul relaționării dintre acțiune, dorințe și opinii, cazul paradigmatic este slăbiciunea voinței. Aceasta înseamnă că deși acțiunea X este mai bună decât Y, este aleasă acțiunea Y. Adesea X reprezintă o acțiune pe termen lung și Y un impuls pe termen scurt.

Elster consideră că puterea teoriei alegerii raționale poate fi apreciată corect dacă situațiile de alegere se diferențiază după importanța problemei și numărul actorilor implicați. Astfel, teoria alegerii raționale este aplicabilă unor probleme de mărime medie ce implică un singur agent - cum este de exemplu cumpărarea unei mașini sau a unei case - sau mulți agenți, caz în care există un singur set de puncte de echilibru. Deși nedeterminarea și iraționalitatea sunt larg răspândite, acest lucru nu afectează privilegiul normativ al raționalității. Mai întâi de toate raționalitatea este privilegiată pentru că noi vrem să fim raționali. În relațiile personale fiecare asumă raționalitatea celorlalți. Privilegiul explicativ al raționalității se sprijină pe două aspecte. Raționalitatea este presupusă de orice teorie competitivă a motivației, în vreme ce raționalitatea însăși nu presupune nimic altceva. Deci, afirmă Elster, "ar trebui să începem prin a asuma nimic altceva decât raționalitatea"(1989, pg. 29).

Elster evidențiază aspectele pozitive ale teoriei alegerii raționale prin comparație cu alte teorii ce încearcă să explice comportamentul uman, alternativele la abordarea economică fiind abordările psihologică, biologică și sociologică. Alternativa sociologică constă în teoria normelor sociale, definite în special prin caracterul lor neorientat spre rezultate. Economiiștii susțin că normele pot fi reduse la raționalitatea individuală, însă Elster este împotriva acestui demers reduționist. Una din afirmațiile economiiștilor reduționiști este aceea că normele nu sunt altceva decât material brut pentru manipularea strategică, că oamenii invocă normele ca să își raționalizeze interesul lor personal, în timp ce de fapt ei nu cred în acele norme.

Printre toate alternativele la teoria alegerii raționale, *teoria normelor sociale* este cea mai importantă, fiind radical diferită de aceasta, în timp ce toate celelalte alternative constituie variații pe aceeași temă. În viziunea lui Elster, scopul final al științelor sociale trebuie să fie înțelegerea atât a motivațiilor orientate spre rezultate, cât și a celor neorientate spre acestea, ca elemente într-o teorie generală a acțiunii. Atâta timp cât acest lucru nu este realizat, teoria alegerii raționale rămâne privilegiată, datorită simplității și puterii asumției maximizării. Chiar și atunci când obiectivul va fi îndeplinit, teoria alegerii raționale își va păstra privilegiul de descriere normativă a acțiunii.

Deși radical diferite de teoria alegerii raționale și prezentată ca o alternativă la aceasta, teoria normelor sociale coexista cu raționalitatea. Elster afirmă că una din cele mai importante distincții în științele sociale o constituie opoziția dintre cele două linii de gândire asociate convențional lui Adam Smith și Emile Durkheim, respectiv dintre *homo economicus* și *homo sociologicus*. În timp ce primul este ghidat de o raționalitate instrumentală, atras de perspectiva viitoarelor recompense și se adaptează circumstanțelor schimbătoare, căutând mereu îmbunătățiri, cel de-al doilea desfășoară un comportament ghidat de normele sociale, fiind împins din spate de forțe cvasiinertiale și insensibil față de circumstanțe, rămânând fidel comportamentului prescris, chiar dacă apar opțiuni noi și aparent mai bune. În timp ce "homo economicus" apare caricaturizat ca un atom social stăpân pe sine, "homo sociologicus" este caricaturizat ca o jucărie lipsită de minte, aflată în mâinile torțelor sociale său ca un executor pasiv al standardelor moștenite.

Există trei soluții pentru rezolvarea opoziției dintre cele două paradigme, două din ele constituind însă viziuni reduționiste. Astfel este aprecierea comportamentului orientat de norme sociale drept o formă de comportament rațional sau, mai general, optimizator. Celălalt demers

reducționist constă în reducerea raționalității la o normă, printre celelalte. Soluția adoptată de Elster constă însă într-o viziune eclectică și anume că atât raționalitatea, cât și normele sociale se numără printre determinanții celor mai multe acțiuni. Această viziune a coexistenței celor două elemente în explicarea acțiunilor indivizilor umani este evidențiată mai ales când vorbește de acțiunea colectivă, în special de problema cooperării. Raționalitatea egoistă nu poate explica singură acțiunile colective. Trebuie identificat exact amestecul de motivații - egoistă și normativă, rațională și irațională - ce produce respectiva acțiune colectivă.

4. James S. Coleman - teoria alegerii raționale și tranziția spre macrosocial

Teoria alegerii raționale ca principiu ce ridică probleme în teorie și nu ca o lege predictivă și explicativă se regăsește în opera sociologului american James S. Coleman, reprezentant al Școlii de la Chicago. Cum precizam la început, Coleman dorește să explice comportarea sistemului social, recurgând pentru aceasta la o analiză a componentelor sistemului, a proceselor interne ale acestuia, care în cazul de față sunt indivizii umani cu acțiunile lor.

Viziunea lui Coleman este ilustrată prin analogia cu teoria jocurilor, un joc având două componente, asemeni unui sistem social: jucătorii, posesorii ai principiilor acțiunii, și structura jocului, ce pune în mișcare aceste principii și le combină pentru a produce comportamentul sistemului. În conformitate cu criteriile expuse la început, teoria lui Coleman va avea trei componente: *tranziția macro-micro*, respectiv elementele ce stabilesc condițiile pentru acțiunea unui jucător, *nivelul individual al acțiunii* și *tranziția micro-macro*, respectiv consecințele acțiunilor jucătorilor individuali asupra celorlalți și asupra jocului. La nivelul individual al acțiunii funcționează principiul acțiunii orientate spre scop, spre anumite rezultate, Coleman introducând și noțiunea mai precisă de raționalitate.

Coleman vede însă scopul teoriei alegerii raționale într-o manieră diferită de cea a lui Elster, considerând că ținta ei principală nu este de a înțelege modul în care o acțiune poate fi văzută ca rezonabilă de către actor, ci de a arăta cum acțiuni care sunt rezonabile sau raționale pentru actori se pot combina și pot produce rezultate sociale, uneori intenționate de actori, alteori neintenționate, uneori optime social, alteori nu. Deci elementul central al teoriei sale este tranziția micro-macro și nu psihologia individuală. Coleman se oprește asupra nivelului micro pentru a arăta cum are loc

aceasta tranziție, considerând că macrosocialul emerge din interacțiunea comportamentelor individuale. Cum cele mai multe situații din viața socială nu sunt parametrice, ci strategice, Coleman nu se oprește, ca și Elster, asupra ceea ce fac indivizii singuri, ci asupra interacțiunii dintre acțiunile individuale. Se poate face și aici analogie cu teoria jocurilor, definind jocul ca "o reprezentare formală a unei situații în care un număr de n indivizi interacționează, în cadrul unei interdependențe strategice" (Stancu). Deci în cadrul unui joc, ca și în cazul relațiilor interpersonale, deciziile de acțiune sunt interdependente, fiecare individ trebuind să știe care sunt ceilalți jucători, când acționează fiecare și ce cunosc atunci când acționează, care sunt rezultatele jocului pentru fiecare situație în parte, care este consecința celor mai bune alegeri. Spre deosebire de joc, în viața socială aceste elemente nu sunt cunoscute exact de indivizi. Puține sunt situațiile care implică strategii pure, adică decizii ce nu depind decât de individul care desfășoară acțiunea. Cele mai multe implică strategii mixte, adică decizii luate în condițiile în care cel puțin unul din jucători nu este sigur de ceea ce face unul sau mai mulți jucători, deși cunoaște toate strategiile posibile ale acestora.

Revenind la demersul lui Coleman, trebuie mai întâi prezentat modul cum au loc, în viziunea sa, interacțiunile între actorii sociali. Actorii nu dețin controlul deplin asupra acțiunilor care le pot satisface interesele, însă aceste acțiuni le găsesc sub controlul, parțial sau deplin, al altor actori. Acest fapt este ceea ce face să apară un sistem social, în contrast cu un set de indivizi ce acționează independent în vederea satisfacerii intereselor lor. Astfel, urmărirea de către actor a satisfacerii propriilor interese cere în mod obligatoriu angajarea sa în tranzacții de un anumit tip cu ceilalți actori. Ca urmare, interacțiunile între indivizi au loc în vederea obținerii controlului asupra resurselor ce îi sunt de mare interes actorului, dar care nu se află sub controlul lui. Se poate spune deci că, urmând principiul maximizării gradului de realizare a intereselor, se ajunge la un schimb social, dar nu de bunuri economice, ci de drepturi de control asupra acțiunilor: actorul urmărește câștigarea controlului asupra resurselor care îl interesează prin renunțarea la resursele pe care le deține și care nu îi sunt de mare interes. Rezultatul obținut de actor va reprezenta maximul ce se putea obține date fiind resursele sale inițiale și în acest sens rezultatul este optim.

Acest *schimb de drepturi de control asupra acțiunilor* este însă posibil numai în cazul în care actorii pot comunica între ei fie înainte, fie în timpul, fie după acțiunea respectivă. În cazul în care aceasta comunicare nu este posibilă, acțiunile actorilor sunt de asemenea interdependente. Ideea o

fost operaționalizată tot prin intermediul teoriei jocurilor, prin jocuri de tip "dilema arestatului", în care doi indivizi interacționează, iară a avea posibilitatea de a comunica între ei. Cum la nivel individual funcționează principiul alegerii rationale, din jocurile de acest tip se poate observa că actorul, comportându-se rațional, va alege acțiunea care este optimă individual, ceea ce nu va duce la rezultate care să asigure un beneficiu mutual, un optim social. Problema ar putea fi soluționată dacă indivizii ar avea posibilitatea de a comunica între ei și ar avea loc un schimb de drepturi de control: primul ar ceda celui de-al doilea dreptul de control asupra acțiunii sale și va obține dreptul de control asupra acțiunii acestui al doilea individ.

Întrebarea care se ridică este cum se poate ca aplicarea unor strategii individuale să ducă la realizarea unui optim social în situațiile în care comunicarea între indivizi nu este posibilă, când schimbul bilateral nu mai poate asigura optimul social. Coleman consideră că normele sociale constituie răspunsul la această întrebare. Coleman refuză însă să ia normele ca punct de plecare pentru teoria socială, refuză să le considere ca fiind date, încercând să explice cum aceste norme emerg și sunt menținute într-un grup de indivizi raționali. Apare astfel clară imaginea teoriei alegerii raționale ca principiu teoretic care ridică probleme în teorie - cum se poate ajunge, prin strategii individuale, la un optim social - iar pentru soluționarea acestor probleme sunt chemate alte proceduri, alte instrumente, și anume *normele sociale*.

Cum în cazul mai multor actori în interacțiune care nu pot comunica între ei imposibilitatea obținerii optimului social prin înțelegeri reciproce este și mai evidentă și acută decât în cazul a doi actori, se impune necesitatea unor norme sociale. Numai prin instituirea unor norme, prin care alte persoane ce sunt în contact cu actorii sancționează comportamentul lor, se asigură optimul social. Coleman definește conceptul de normă în felul următor: "o normă privind o acțiune specifică există atunci când dreptul de control, social definit, al acțiunii nu este deținut de actorul în cauză, ci de alții" (1990, pg.243). Acest drept de control nu este unul legal definit sau bazat pe reguli formale impuse de o personalitate autoritară, ci este mai degrabă un drept definit informal, prin consens social. Cum Coleman însuși apreciază, această definiție a normelor are un conținut foarte specific și probabil limitat. Definirea normelor în modul de mai sus nu exclude normele internalizate, actorul trăind interior o recompensă dacă acțiunea realizată este în acord cu norma internalizată și resimțind interior o pedeapsă

ducă acțiunea nu e în concordanță cu norma respectiva.

În cadrul celor trei componente considerate de Coleman necesare teoriei sociale -tranziția macro-micro, acțiunile orientate spre scop ale actorilor individuali, tranziția micro-macro - emergența normelor sociale este prototipul tranziției micro-macro, întrucât procesul trebuie să pornească de la acțiunile individuale, iar normele sunt o proprietate a nivelului sistemic, ce afectează acțiunile ulterioare ale indivizilor.

Un alt aspect important tratat de teoria alegerii raționale este *problema bunului public* și de aici *problema "free-rider"-ului*. Există acțiuni care au consecințe doar pentru cei care le controlează și acțiuni care au consecințe exterioare, adică externalități, pentru actorii ce nu au nici un control asupra lor. Referitor la acestea, există externalități negative și pozitive, în primul caz problema fiind cum și cât să fie limitate aceste acțiuni, iar în al doilea caz cum și cât să fie încurajate. Un caz special al situației în care apar externalități pozitive este plata costului unui bun public, când acțiunea fiecărui actor aduce consecințe pozitive pentru ceilalți, ajutând la realizarea bunului public. Însă contribuind la realizarea unui bun public, de care vor beneficia și cei care cooperează, și cei care nu cooperează, actorul va avea beneficii personale mai mici decât costurile cooperării. Bunul public va fi creat doar dacă vor fi convinși destui actori să realizeze respectiva acțiune, pentru ca beneficiile să depășească costurile fiecărui individ. În termeni analogi se vorbește și despre răul public. Detaliind aceasta problemă, Elster vorbește de un număr optim de persoane care să contribuie la realizarea bunului public. Astfel, beneficiile nete totale sunt maximizate atunci când beneficiul marginal adus de un act de cooperare în plus egalează costul marginal constant al unui act de colaborare. În luarea deciziei de colaborare la realizarea unui bun public, individul trebuie să cunoască beneficiile și costurile contribuției la diferite nivele de cooperare, totodată trebuie să estimeze care va fi acest nivel de cooperare, adică numărul persoanelor care este de așteptat să coopereze. Cel mai adesea însă aceste estimări sunt incerte, indivizii estimând doar diferența dintre cooperarea universală și necooperarea universală.

În acest context este adusă în discuție problema celor care beneficiază de pe urma unui bun colectiv, fără însă a angaja costuri, numită problema "free-rider"-ului. Neparticiparea la realizarea unui bun public constituie problema de ordin prim a "free-rider"-ului. Sustragerea de la sancționarea celor care nu au cooperat constituie problema de ordin secund a "free-rider"-ului. Deși e dezirabil pentru top ca necooperatorii la realizarea

bunului public să fie sancționați, pentru fiecare actor cooperant preferă să rămână pasiv, deoarece costurile aplicării pedepsei sunt mari, iar beneficiile de pe urma pedepsei se împart la toți participanții, deci sunt mai mici. Rezolvarea problemei "free-rider"-ului de ordin secund este, în viziunea lui Coleman, o condiție pentru funcționarea unei norme. O normă funcționează atunci când "beneficiarii unei norme, acționând rațional, sunt capabili fie să împartă în mod adecvat costurile implicate în sancționarea actorului vizat, fie de a genera sancțiuni de ordin secund printre setul de beneficiari care să inducă acțiuni sancționale către actorul vizat din partea unuia sau mai multora dintre beneficiari" (1990, pg. 273). Această condiție depinde de relațiile sociale existente între beneficiari.

Problema "free-rider"-ului nu se referă la aspecte ale psihologiei individuale, ci se referă la structura stimulenților existenți cu care individul se confruntă, structură ce va determina o persoană rațională să lase pe seama altora contribuția la realizarea bunului public, dacă această contribuție este costisitoare. Teoria alegerii raționale susține că arunci când unele persoane contribuie la realizarea unui bun public și nu adopta o poziție de "free-rider" acest lucru se datorează pătrunderii altor stimulenți, cum ar fi legătura de rudenie sau dorința de a fi admirat de ceilalți.

Cum s-a văzut, Coleman nu consideră normele ca fiind un dat, ci consideră interesele individuale ca fiind date și pe aceasta bază încearcă să arate cum funcționează sistemul. Normele apar și funcționează prin interacțiunile individuale și prin feed-back-ul norme - acțiuni individuale. S-au adus însă critici acestui demers, afirmându-se că normele la care se referă teoria alegerii raționale sunt mai degrabă reguli de cooperare în vederea realizării unor scopuri specifice. De asemenea, nu poate fi negată existența unui sistem de valori și norme în cadrul comunităților sociale, care este transsubiectiv și precedent acțiunilor individuale concrete.

Explicația comportamentelor umane nu rezidă însă numai în raționalitatea instrumentală, existând și alte clase de elemente explicative, cum ar fi raționalitatea axiologică, respectiv urmărirea realizării unor valori umane, puterea tradiției sau atașamentul față de obiecte, persoane, idei. Majoritatea acțiunilor umane se găsesc la intersecția diverselor genuri de motive, o pondere importantă, dacă nu cea mai importantă, având totuși comportamentul rațional al individului în sensul adecvării mijloacelor la scopul, interesul, preferința lui. Raționalitatea economică este tot mai prezentă în viața socială, având posibilitatea de a pătrunde în toate sferile ei, însă demersul de inspirație economică nu redă tot ceea ce implică viața

socială. Criticii teoriei alegerii raționale susțin că întreaga complexitate a vieții sociale nu poate fi redusă la calcule economice, costuri, beneficii și tranzacții, nu poate fi redusă la simplitatea societății liberale. De aceea teoria alegerii raționale acoperă doar o parte limitată a vieții sociale și eșecurile sale apar atunci când puterea sa explicativă este artificial extinsă dincolo de această zona limitată.

BIBLIOGRAFIE

1. ABELL, Peter 1992, *"Is Rational Choice Theory a Rational Choice of Theory ?"*, în "Rational Choice Theory. Advocacy and Critique" editori: James Coleman și Thomas Fararo, Londra, Sage Publications
2. BECKER, Gary S. 1992, *"Comportamentul uman-o abordare economică"*. București, Editura All
3. BOHMAN, James 1992, *"The Limits of Rational Choice Explanation"*, în "Rational Choice Theory. Advocacy and Critique", editori: J. Coleman și Th. Fararo, Londra, Sage Publications
4. COLEMAN, James 1990, *"The Foundations of Social Theory"*, Harvard University Press, SUA, Cambridge
5. COLEMAN, James 1992, *"Introduction"*, în "Rational Choice Theory. Advocacy and Critique", editori: J. Coleman și Th. Fararo, Londra, Sage Publications
6. ELSTER, Jon 1989a, *"Nuts and Bolts for the Social Sciences"*, Cambridge, UK, Cambridge University Press
7. ELSTER, Jon 1989b, *"Solomonic Judgements. Studies in the Limitations of Rationality"*, Cambridge, UK, Cambridge University Press
8. ELSTER, Jon 1992, *"The Cement of Society. A Study of Social Order"*, Cambridge. UK, Cambridge University Press
9. MUNCH, Richard 1992, *"Rational Choice Theory: A Critical Assessment of its Explanatory Power"*, în "Rational Choice Theory. Advocacy and Critique", editori: J. Coleman, și Th. Fararo, Londra, Sage Publications
10. WILLER, David 1992, *"The Principle of Rational Choice and the Problem of a Satisfactory Theory"*, în "Rational Choice Theory. Advocacy and Critique", editori: J. Coleman și Th. Fararo, Londra, Sage Publications