

GÎNDURI DESPRE NATURA UMANĂ

1. Omul „supra-socializat” și „animalul social” *

Ce mai poate fi azi considerat într-adevăr ca o noutate în analiza și explicația științifică a unei noțiuni atât de vechi în istoria gândirii sociale, cum este cea de *natură umană*? Nimic sau aproape nimic, dacă vom continua să înțelegem natura umană printr-o reprezentare statică a unei realizări invariante structural. Totul sau aproape totul din momentul în care vom începe să gândim omul, cum ne propune A. Gramsci, ca o *devenire* a lui și a realității sale, obiective și subiective, naturale și sociale. Cînd explicația, care procedează prin reducere analitică, și înțelegerea sau comprehensiunea, care îndeamnă la sinteză rațional-afectivă, cînd structura și istoria se vor împreuna iarăși pentru a putea reprezenta omul în totalitatea sa, natura umană va avea o reprezentare reală.

Se pare însă că tocmai pentru analiza devenirii și dezvoltării umane sînt cel mai puțin pregătite științele noastre socio-umane și culturale. În orice caz, mult mai puțin decît este filosofia și, desigur, forma ei cea mai înaltă și originară, metafizica. Și cum adesea știința și-a căpătat recunoaștere socială și utilitate practică lucrînd ogorul pe care-l deșteluise și l-a fertilizat filosofia.

Natura umană revine azi în centrul investigațiilor științifice socio-umane: antropologice și sociologice, psihologice și, surprinzător poate, economice. De ce a fost însă nevoie de o revenire? Cînd omul ar fi trebuit să constituie preocuparea permanentă a oricărei cunoașteri sociale științifice?

În mare măsură pentru că paradigma științifică a gândirii socio-umane contemporane a fost cea a reprezentării naturii umane ca om „supra-socializat”, care învață totul socialmente, în principal seturi mai mult sau mai puțin complexe de status-roluri și care de aceea, este tot socialmente integral manipulat prin mecanismele de socializare și control social instituționalizat (sancțiuni). Un om „supra-socializat” este un individ uman tot mai puțin în stare să producă „surprize” prin acțiunile sale cotidiene, iar termenii prin care a fost el definit sugerează în primul rînd tocmai acest lucru, spectrul desăvîrșit al „liniștii” sale comportamentale: „omul de pe stradă”, „cetățeanul de rînd”, „robotul vesel”, „omul însingurat” etc. Nu s-a schimbat nimic nici atunci cînd, intuind caracterul represiv al mecanismelor sociale de control, în care acțiunile de tip *negativ* sînt predominante, unii sociologi au propus inver-

* Subtitlurile sînt extrase din text de către editor

sarea formei acestor mecanisme. Adică în loc să-l pedepsim pe cel care nu-și joacă bine rolul pe care i-l dăruim sau i-l prescriem de la nașterea lui, să-l recompensăm pe cel care se achită cel mai bine de sarcinile sale de rol.

Din perspectiva concepției omului, „supra-socializat”, lucrurile ar trebui însă să evolueze mai repede și poate mai spectaculos decât se întâmplă în realitate. Care sînt atunci cauzele pentru care transformările sociale, inclusiv cele revoluționare, produse în structura socială și economică a societății, nu-și găsesc totdeauna corespondența scontată în schimbarea dorită a naturii umane? Fără îndoială, cele mai vizibile pot să fie logic derivate tocmai din concepția omului „supra-socializat”.

Există un ansamblu de factori, condiții și cauze ale evoluției naturii umane pe care concepția omului „supra-socializat” nu le poate introduce în ecuație. Nu fiindcă le-ar ignora pur și simplu, ci doar pentru că le consideră numai ca premise naturale ale vieții sociale, aceasta desemnînd o nouă „zonă” a realității și neputînd fi explicată printr-un reducționism, să-i zicem, naturalist. Se uită însă în acest fel că premisele nu sînt doar niște invariante a căror constanță permite neglijarea lor istorică, ci sînt componente esențiale, adesea la fel de importante ca cele sociale sau chiar economice ale sistemului și comportamentului social.

Este ceea ce susține cea de-a doua paradigmă contemporană asupra naturii umane, dezvoltată mai degrabă din perspectiva științelor naturii și oarecum a științelor economice, decât din cea a științelor sociale propriu-zise. Teoriile contemporane ale socio-biologiei și „schimbului” economic avantajos nu susțin, cum s-ar putea crede, o concepție despre om ca o ființă „sub-socializată”. Ele acceptă realitatea structurilor sociale în care oamenii își performează activitățile lor de rol și status. Dar ele consideră că principiul de organizare al acestor activități nu este „dedus” pur și simplu, la nivelul naturii umane din structurile de rol ale societății. Că în afara mecanismelor *societale* de control există și mecanisme de control care-i sînt comune omului și, într-o anumită măsură, animalului, cum ar fi mecanismele biogenetice sau cele derivate din cerința naturală a maximizării câștigului prin reducerea cheltuielilor. Mai mult decât atât, aceste mecanisme, care au asigurat milenii supraviețuirea speciei noastre, pot fi și sînt supuse unei treptate *degradări* de către o atitudine care recunoaște prioritatea și uneori pur și simplu existența numai a mecanismelor socio-culturale de control social. Nu de puține ori inclusiv acestora din urmă li se conferă un statut mai degrabă *politic*, iar naturalitatea controlului este înlocuită prin represivitate politică și ideologică. Or, cercetarea științifică experimentală, istorică și naturală a comportamentelor sociale la oameni și animale arată că evoluția culturală n-a modificat esențialmente structurile biologice ale evoluției umane. Că, mai ales, schimbările economice și sociale nu au o corespondență automată în schimbarea naturii umane, chiar dacă o considerăm pe aceasta numai ca natură socială.

La rîndul său, teoria economică a schimbului avantajos consideră că dincolo de formele economice diferite de schimb există anumite scheme de acțiune care predetermină un cost general ce nu poate depăși beneficiile toate înregistrate.

Desigur, atît teoria sociobiologică, cît și cea a costurilor-beneficii rămîn teorii abstracte a căror finalitate ideologică- poate fi ușor circumserisă conservatorismului și ideologiei statu-quo-ului. Dincolo de această finalitate ideologică însă, ele oferă o lecție pe care nu o putem ignora, care arată că schimbările macrosociale nu sînt încă suficiente prin ele însele pentru a se produce schimbări radicale în profunzimea sistemului social și în natura umană specifică. În fapt, că între aceste două tipuri de schimburi există un filtru destul de puternic al „constantelor” naturale umane. Care sînt principalele constante naturale ale omului?

În primul rînd, caracteristicile sale naturale sau biologice adică o serie de caracteristici somato-fizice, sexul, vîrsta, dar și o serie de însușiri *biosociale*, cum ar fi teritorialitatea, agresivitatea, nevoia de identificare și de conservare, reproducerea și supraviețuirea. Aceste caracteristici biosociale sînt mai importante decît cele biologice propriu-zise. Ele formează un „catalizator” fără de care structurile sociale elementare, însele n-ar fi posibile. Fără reproducere, corespondența sex-familie ar fi greu de susținut. Fără teritorialitate n-am putea explica organizarea oamenilor în comunități teritoriale. Și așa mai departe. Așa încît, ignorarea unui nivel la care se structurează natura umană este păgubitoare nu numai teoretic, dar și practic. Căci, dacă evaluăm natura umană după criteriile culturale, fără a le raporta pe acestea la condițiile naturale propriu-zise ale existenței umane, vom sfîrși prin comiterea unor confuzii teoretice în programarea dezvoltării umane și ne vom găsi practic dezarmați cînd vom descoperi că resursele noastre nu-și găsesc instanțele de obiectivare. Desigur, tot așa se petrec lucrurile și în cazul în care direcționarea „naturală” a nevoilor umane conduce la reducerea existenței umane cotidiene între limitele prescrise de o organizare consumist-hedonistă a societății.

O singură soluție pare să rămînă pentru problemele contemporane ale naturii umane. Acea de a o redefini pentru fiecare moment practic și istoric al evoluției societății. Adică de a concepe omul și lumea lui ca o realitate în permanentă devenire. Dar dacă o asemenea soluție rămîne în afara fundamentării științifice empirice a măsurilor practice de dezvoltare umană nu putem trece dincolo de formularea unor imperative teoretico-ideologice, oricît de corecte și atrăgătoare ar fi ele. Ca să nu rămînem aici este nevoie să reconstruim atît teoretic cît și practic toate cele trei nivele ale structurii umane : socio-cultural, economic, biologic. Formula după care omul este o ființă bio-psiho-socială, din care unii au pretenția de a fi făcut o descoperire științifică, este aici un truism. Problema reală a lumii de azi, inclusiv a lumii noastre, este nu doar una teoretică ci și practică. Este vorba să adevăm măsurile practice și politice ale dezvoltării umane fiecăruia dintre aceste nivele. Căci compensațiile nu acționează decît rareori ca satisfacții reale ale nevoilor umane naturale. Dezvoltarea economică, de exemplu, nu satisface automat și, de multe ori, nici indirect, dezvoltarea „naturală” a omului. Azi apare clar că unele cazuri o împiedică chiar. Iar ierarhiile și stabilirea priorităților în proiectele de dezvoltare umană, așa-zisa politică „pas cu pas”, nu conduce la eliminarea frustrărilor prin aminarea satisfacerii unor nevoi. Adesea frustrările devin, în acest fel, doar mult mai mari.

2. Despre răspundere și responsabilitate

Indiferent de natura orînduirii sociale sau de etapa dezvoltării ei istorice, în raporturile dintre oameni se instituie întotdeauna, o dată cu tipurile specifice de activitate, o anumită *ordine normativă*, care ghidează modurile de evaluare a consecințelor sau efectelor acestor raporturi. Desigur, ordinea normativă poate fi instituționalizată prin reguli precise, cum sînt cele juridice, și menținută printr-un sistem de sancțiuni negative sau pozitive. Dar sancțiunile sau recompensele juridice nu acoperă decît o mică parte din formele de reglementare a raporturilor dintre oameni în societate. Și ele se referă mai degrabă la raporturile de *răspundere*, civilă sau penală, lăsînd ca cea mai mare parte a raporturilor socio-umane să fie reglementate prin mijloace *neinstituționale* sau numai *evasi-instituționale*, aproape totdeauna necristalizate și doar difuze, constituite *ad-hoc* și folosînd instrumente pe cît de variate — de la resentiment la loialitate și de la oprobiul public la euforia colectivă — pe atît de puțin sistematizate și de mai slabă intensitate. Se definește astfel ceea ce numim *responsabilitate morală*, o noțiune care exprimă mai degrabă o relație sau un sistem de relații sociale decît indică o instituție sau o regulă instituționalizată. Responsabilitatea morală se referă mai mult la grupuri umane decît la indivizi, mai mult la formele asociative din societate decît la actele indivizilor. Ea este mai mult o responsabilitate de *grup* decît o formă a răspunderii individuale. Dar este responsabilitatea morală un tip de responsabilitate *socială* doar pentru că suportul ei este grupul social mai degrabă decît individul uman ?

3. Despre socialitate

Nu mai credem că este nevoie de prea multe argumente pentru a susține o idee rareori dezaprobată de fapt. Aceea că ființa umană este prin natura ei socială. Ceea ce trebuie subliniat însă, este că ființa umană e o ființă socială nu doar sau nu numai pentru că omul *aparține* unui grup, de la cele „primare”, cum sînt familia, grupul de prieteni, la cele „secundare”, colegii, tovarășii de muncă etc. Socialitatea umană nu este doar o consecință, o trăsătură pe care omul o dobîndește datorită vieții lui colective, neizolate. Socializarea nu începe pe un loc complet gol, și dovada cea mai simplă o reprezintă diferențele de performanță în socializarea copiilor, diferențe care nu se datorează numai influențelor de mediu, așa cum ne-a învățat să credem o anumită mentalitate iluminist-pedagogică. Dimpotrivă, cercetările recente de antropologie și sociologie au arătat încă odată ceea ce se bănuia mai de mult, anume, că omul se naște cu un „instinct social” programat genetic și esențial nu doar pentru reușita lui socială, ci în primul rînd pentru supraviețuirea lui biologică. Omul *crează* societatea pentru că aceasta reprezintă mediul lui specific de viață. Iar filosofii mai vechi și mai noi, cu deosebire însă cei moderni, nu au conținut să repete că lumea socială a omului nu este decît rezultatul obiectivărilor umane față de care omul se raportează.

Responsabilitatea nu se opune nicidecum pur și simplu răspunderii, ea este doar forma evoluată istoric a răspunderii, adică exprimată de cele mai avansate raporturi dintre oameni în istoria societății. Pentru că prin aceste raporturi noi se definește o nouă competență umană, aceea a manifestării umane libere ca o acitivitate creatoare. Cu alte cuvinte, atita timp cit noua formă de răspundere, responsabilitatea socială, nu este susținută practic de o nouă formă de competență umană, rămînem la un stadiu doar incipient de revoluționare a formelor activității umane, stadiu mareas mai degrabă prin entuziasm, spirit de sacrificiu și o mentalitate cantitativist-extensivă, decît de realizarea ei practică și mai ales eficientă.

4. Despre competență

Există actualmente două poziții teoretice de principiu față de problema competenței umane. Prima caracterizează credința celor pentru care dezvoltarea tehnică și dezvoltarea umană au creat și continuă să adîncească cel mai mare „decalaj cultural” al epocii moderne, decalajul dintre cultura tehnică și cea umanistă. Ca un contra-curent, a re-născut speranța într-o formă nouă de competență umană, aceea bazată pe *raționalitatea substanțială*, care depășește viziunea despre om ca mijloc sau instrument, și recheamă ideea kantiană a omului ca scop. În ciuda specializării tehnice crescînde inevitabile, omul poate să devină competent în sfere ale activității sociale tot mai largi și mai numeroase decît în trecut. Adică în sfere ale activității sociale în care comportamentul omului obișnuit era limitat la urmărirea fidelă a interdicțiilor fixate printr-o formă de răspundere mecanică, el poate și trebuie să devină responsabil, activ și participant. Nu este vorba doar de a nu mai lăsa, de exemplu, militarilor privilegiul rezolvării problemelor păcii și războiului, ori oamenilor politici pe cel al aranjamentelor corespunzătoare. Nici doar de a participa la supravegherea efectelor poluante ale unei industrii asupra mediului înconjurător, sau a calității bunurilor de consum pe piața cumpărătorilor. Nu de o participare a tuturor la toate, pentru că aceasta ar însemna într-adevăr, cum se teme sociologul R. Dahrendorf, participarea tuturor la nimic, blocarea deciziilor de către anarhia controverselor nesfîrșite.

Este vorba doar ca angajamentele noastre profesionale să depășească raporturile evaluate prin simpla răspundere profesională și să devină angajamente sociale responsabile. Și acest lucru nu este posibil decît atunci cînd toate angajamentele umane sînt parte componentă a unei democrații sociale reale, care trece dincolo de prerogativele răspunderii formale. O democrație pentru care esențială este asumarea responsabilității, și răspunderea corespunzătoare mentalității după care „am făcut tot ce ține de resortul meu, iar restul nu mă mai interesează”. Democrația este într-adevăr o formă principală de exercitare a libertății în societățile moderne. Dar pentru ca democrația să însemne creație liberă, ea trebuie să instituie responsabilitatea socială a oamenilor, deci și o competență profesională lărgită de cadrele sociale, politice și culturale ale asumării responsabilității. În această situație profesionalismul

este stimulat și impus ca normă socială de bază, iar diferențierea socială își găsește conținutul în varietatea obiectiv necesară a profesiilor și competențelor, ca și a treptelor de realizare sau de performanță profesională. Dar elitele profesionale pot concura la dezvoltarea propriilor criterii de formare și a funcțiilor sociale fără a putea să regreseze în caste profesionale preocupate mai ales de îngrijirea propriului monopol de cunoaștere.

Aceasta este lumea în care individului i se deschid șansele reale de a acționa responsabil nu doar pentru că se află în umbra unui grup social, ci pentru că și-a însușit el însuși lumea socială ca propria sa creație. Și mai presus de toate, pentru că are competența responsabilității față de această creație în cadrul unor raporturi de participare democratică la activitatea socială.

5. Omul irațional (raționalitatea indirectă și eficiența socială)

Cînd sudorul lucrează fără să-și pună ochelarii de protecție, chiar sub anunțul care-l obligă s-o facă, comportamentul lui este apreciat din afară nu numai ca irațional dar ca deviant chiar, fiind supus sancțiunilor prescrise în mod clar și categoric. Raționalitatea pare a fi indusă individului din afară, deși ea poate fi, și adesea este pentru ceilalți indivizi, o normă internă, o componentă intrinsecă a comportamentului rațional. Dar din punct de vedere al lucrătorului, norma emisă și perpetuată instituțional ca fiind funcțională și rațională, apare numai ca o constrângere, ca o măsură disfuncțională și irațională chiar. „Argumentele” sînt bine cunoscute specialiștilor în protecția muncii: „fără ochelari văd mai bine punctul de sudură”; „pierd prea multă vreme pentru a-i pune sau a-i scoate”; „mă jenează în muncă”; „trebuie să am grijă și de ei...” etc.

Iată un caz cu totul simplu în aparență — și oarecum simplificat aici — care ne arată însă că identificarea, explicarea și evaluarea comportamentului rațional în societate nu găsesc totdeauna și n-au reușit să beneficieze încă de instrumente prea sigure și precise. Lucrurile au stat relativ mai bine în știință, îndeosebi în științele economice, unde modelul raționalității a fost multă vreme — și mai este încă — identificat cu modelul agentului care urmărește maximizarea rezultatelor acțiunii sale, maximizare exprimată de obicei într-o formă cantitativ-bănească. De mai mult de un deceniu însă, cercetările asupra comportamentului social în organizațiile economice au deteriorat sensibil o asemenea ipoteză: cu rare excepții, omul nu-și propune să atingă performanța maximă, cum ne închipuim de obicei, ci se limitează cel mai adesea să aleagă doar nivele acceptabile sau „satisfăcătoare” ale rezultatelor, nivele care să-l ferească însă de situațiile nedorite în care el ar pierde în mod categoric și această pierdere ar fi greu reparabilă sau vizibil dăunătoare propriei sale persoane. Teoria raționalității „limitate” care s-a născut astfel în știința conducerii, a pus sub semnul îndoielii monopolul explicativ și mai ales strategia practicii care se însușă din teoria clasică a raționalității directe definită ca acțiune orientată spre scopuri bine determinate și utilizînd pentru aceasta mijloace adecvate logic sau științifice. Departe

de a se constitui într-o nouă breșă iraționalistă în concepțiile raționaliste, cum se grăbesc s-o eticheteze unii critici, teoria raționalității „limitate” nu neagă și nu exclude postulatul raționalității ca premisă a oricărui studiu științific al comportamentului social uman, dar avertizează, pe bună dreptate, să nu se confunde postulatul metodologic al raționalității cu realitatea ontologică a activității socio-umane. Căci deși noul are în mod cert o predispoziție sau o capacitate de a reacționa în mod rațional, măsura practică în care această capacitate se valorifică este foarte variabilă și, de obicei, slab ilustrată la capătul ei superior.

Destul de puțini economiști, sociologi și psihologi s-au hotărît să găsească cauzele pentru care lucrurile se petrec astfel. Cei mai mulți au considerat că este util să găsească mai degrabă mijloacele pentru a raționaliza pe cît posibil comportamentul uman irațional. Soluția cea mai simplă pentru aceasta era și cea mai veche, creată de societate încă la începuturile evoluției sale, și ea a trebuit să fie doar perfecționată în epoca modernă prin formalizarea aproape completă a regulilor și normelor acțiunii raționale. Și totuși, un număr mare de comportamente scapă controlului sistemului de reglare instituționalizat, obligației impuse din exterior de a acționa într-un anumit fel. Cauzele trebuie căutate în trei regiuni relativ independente ale vieții sociale: în schimbările rapide și uneori imprevizibile ale mediului inconjurător, care fac inutilă acțiunea reglementărilor curente; în structura agentului însuși al acțiunii; și în mecanismele endogene ale acțiunii ca atare. Pentru primele cauze, soluția apropiată a fost totdeauna tehnologică sau inginerescă. În schimb pentru cauzele care țin de structura agentului și a acțiunii, soluțiile au apărut destul de greu, și numai după apariția și dezvoltarea unor științe noi sau substanțial innoite, cum sînt științele economice, sociologice sau psihologice. Științele economice au început prin a norma aspectele distributive ale resurselor materiale, așezîndu-le pe o scară complexă și complicată a valorilor (economice) și evaluîndu-le după funcțiile lor de utilitate în raport cu individul social. Punctul lor de vedere era că orice comportament poate fi raționalizat prin schimbări în sistemul de recompense (utilități), iar rezultatele au fost spectaculoase la început. Treptat însă, stimularea materială (bănească) a fost considerată ca singura pirghie de constituire, menținere și dezvoltare a raționalității sociale, și prejudecata derivată de aici alimentează încă o bună parte din inerția unor conducători de întreprinderi. Din momentul în care schimbările în cuantumul retribuției individuale nu au fost însă însoțite de schimbări corespunzătoare așteptate în comportamente, au început să fie explorate celelalte două surse ale iraționalității: sociale și psihologice. Dar soluțiile pe care le-au dat sociologii și psihologii nu s-au deosebit în esență de cele ale economiștilor. Singura diferență era, desigur, că alți factori sau instrumente erau propuși în vederea raționalizării comportamentului uman, factori care lărgesc substanțial concepția economică despre motivația umană prin adăugarea unui set aproape infinit de motivații non-materiale ale muncii, de la satisfacția muncii bine făcută la sentimentul identificării și autorealizării eului cu munca și prin muncă.

Eficiența noilor soluții a fost și ea spectaculoasă. Unii specialiști o evaluează, pentru țările puternic industrializate, ca reprezentînd mai mult de un sfert din creșterea producției industriale după cel de-al doilea

război mondial. Cu toate acestea, s-ar părea că astăzi, departe de a fi exploatare în întregime, permanent și mai ales pretutindeni, tehnicile de stimulare psihologică a motivației încep să întâmpine serioase obstacole în calea realizării eficienței lor economice și sociale în sens larg. Nu numai cei care au creat aceste tehnici, dar și cei — și mai ales aceștia — cărora ele li se aplică, dau semne de neliniște duse uneori pînă la încredare și conflicte sociale chiar. Reprezentanții științelor sociale descoperă acum că succesul științelor lor sconta în cea mai mare măsură pe docilitatea comportamentului indivizilor în organizații și pe supunerea celor dinții regulilor formale și impersonale deci, ale celor din urmă. La rîndul lor, agenții acțiunii socio-economice acuză depersonalizarea care învăluie mai mult sau mai puțin vizibil orice tentativă de manipulare științifică a propriilor lor predispoziții, înclinații, dorințe și interese. Mai mult decît atît, ineficiența unora din tehnicile de manipulare socială a devenit deja un argument împotriva extinderii cîmpului lor de aplicare socială.

Orice tentativă de manipulare socială se exercită și trebuie deci evaluată în raport cu un criteriu mai general, care cuprinde efectele imediate și particulare pe care urmărim să le obținem într-o situație sau alta. Un asemenea criteriu este astăzi acceptat în mod unanim: el este criteriul raționalității.

Ineficiența unor tehnici de manipulare socială propuse de științele socio-economice contemporane se datorează deci *inconsistenței* criteriului raționalității la care sînt raportate rezultatele implementării acestor tehnici. Și depășirea acestei inconsistențe nu s-a putut face prin identificarea unor forme noi de raționalitate, cum ar fi raționalitatea „limitată” despre care am discutat la început, și iată de ce.

Cînd X s-a hotărît să se lase de fumat, a știut de la început că lucrurile vor merge greu. Știa însă bine că sensibilitatea lui la sancțiuni este mai mare cu cît natura acestor sancțiuni este mai exterioară propriei persoane și mai puțin formalizată, mai spontană. Cu bună știință deci, el i-a sugerat medicului său să-i recomande interdicția fumatului ca primă condiție pentru însănătoșirea de o boală aproape imaginară, și și-a anunțat în același timp colegii, prietenii și unii cunoscuți despre hotărîrea sa în legătură cu interdicția medicului. Ne aflăm oare aici în fața unui comportament care satisface criteriul raționalității, fie măcar în forma ei de raționalitate „limitată”? Sau, este rațional comportamentul unui alt fumător care, odată cu hotărîrea de a nu mai fuma se prezenta în fiecare dimineată în fața Tutungeriei dar pleca de fiecare dată cînd vedea că vînzătorul se pregătește să deschidă magazinul? Este rațional ca Y, un individ „certat cu munca”, să fie adus în fiecare dimineată, timp de o lună, cu mașina întreprinderii la locul său de muncă, după ce colegii lui îi făcuseră din prima zi cadou un ceas deșteptător? Ori, în sfîrșit, este rațional ca sudorul care folosește ochelarii de protecție să beneficieze de un spor de retribuție rezultat din sancționarea celui care nu vrea să folosească ochelarii?

În toate aceste cazuri, sub o formă sau alta, iraționalitatea comportamentului provine din ceea ce psihologii numesc „slăbiciune a voinței”. Dar problema importantă este cea a „tratării” acestei slăbiciuni, adică

o problemă socio-economică a realităților sociale și economice angajate în acest tratament, precum și a costurilor necesare pentru efectuarea tratamentului. Astfel, în primele două cazuri, educarea „slăbiciunii” este realizată sub forma a două strategii de autoeducare, în timp ce în ultimele două cazuri „tratamentul” voinței este făcut de un educator exterior care investește pentru aceste eforturi și resurse specifice. În primele cazuri avem de-a face cu o stimulare socială a auto-controlului personal, iar costurile acestei stimulări sînt suportate, în cea mai mare parte, chiar de individul în cauză. Ceea ce este caracteristic pentru toate cazurile, este însă faptul că în nici unul din ele criteriul raționalității nu mai funcționează prea sigur, căci mijloacele folosite nu sînt cele mai apropiate scopului propus.

Ne aflăm astfel în fața unui nou tip de raționalitate, pe care specialiștii îl numesc raționalitate strategică sau negociată, dar căruia îi putem spune și raționalitate indirectă sau pur și simplu imperfectă. Comportamentul fiecăruia dintre agenți este *numai în parte* rațional, pentru că adecvarea mijloace-scop este doar imperfectă.

Nici unul dintre agenți nu poate adopta o strategie care să-i aducă un eștig deplin, pentru că fiecare urmărește același lucru și numai după consumarea unei serii complete de acțiuni, ei pot ajunge, conform teoriei jocurilor, la un „profit” apropiat doar de cel maximal.

În plus, există riscul ca partenerii să adopte strategii „neinspirate” care să conducă la eșec general, căci nimic nu garantează deplin, de exemplu, că tînărul „certat cu munca” nu va înceta, după o lună de plimbare cu mașina, să mai vină la servicii sau ca presiunile exercitate prin relațiile interpersonale asupra proaspătului nefumător să se dovedească ineficiente.

Ce este de făcut în această situație? Adepții raționalității directe și eficienței imediate (mai ales economice) acuză strategia raționalității indirecte ca o strategie a pierderii de timp și o tolerează mai mult pentru a dovedi celorlalți că este într-adevăr o pierdere de timp. Lucrurile ar sta într-adevăr așa, dacă s-ar demonstra un singur fapt : că acțiunile umane sînt în majoritatea lor acțiuni de tip *homo-economicus*. În realitate, și în ciuda aparențelor, majoritatea cercetărilor moderne arată că acțiunile umane sînt mai degrabă de tip non-economic și sensibile tocmai unui asemenea criteriu „slab” al raționalității. În consecință, strategia raționalității indirecte este adesea preferabilă celei a raționalității directe, mijloace-scop. Chiar dacă rezultatele nu sînt sigure, iar maximizarea lor nu este aproape niciodată deplin realizată, strategiile raționalității indirecte sînt singura alternativă la pasivitate sau indiferența arogantă și anti-umanistă în conducerea socială, sau dimpotrivă, la practicile birocratice ineficiente și la fel de neumaniste ale strategiilor raționalității formale, directe. De aceea, mai important este să se găsească condițiile obiective și subiective prin care raționalitatea indirectă poate depăși unele neajunsuri specifice ei ca ghid al comportamentului uman. Asemenea condiții sînt realizate atunci cînd sînt favorizate programatic stimularea inițiativei individuale și a toleranței colectivului față de acțiuni

ce par eronate la start, exercițiul democratic al deciziei și cultivarea gândirii prin alternative și escaladarea conflictelor. Și, poate cea mai importantă condiție constă în demolarea evaluărilor strict cantitative, *parametrice*, contabilicești și introducerea unui sistem mai elastic în care evaluările *strategice*, calitative să primeze.

Orice schimbare a opticii privind raționalitatea comportamentului social uman trebuie să fie susținută de măsuri practice corespunzătoare. De multe ori, perseverența în urmărirea acestor măsuri practice este o cale eficientă de auto-împlinire a însuși criteriului de raționalitate de la care ele pornesc.

ION UNGUREANU