

Propunere de prezentare:
Testarea Teoriei Raționalității

Alexandra Gheondea-Eladi
Doctorandă în Sociologie
Facultatea de Sociologie și Asistență Socială
Universitatea București, Romania

Despre Autor:

Alexandra Gheondea-Eladi este doctorandă în Sociologie la Universitatea București, Romania. A absolvit Facultatea de Sociologie și Asistență Socială la Universitatea din București, în 2007 și s-a specializat în cercetare socială cu un masterat în Cercetare Socială în 2008, de la Universitate Warwick din Marea Britanie. În 2009-2010 a lucrat pe postul de cercetător asistent la Institutul de Cercetarea a Calității Vieții al Academiei Române. Alexandra este interesată de procesele decizionale și comportamentul colectiv privind voluntariatul, justiția redistributivă și plata taxelor și impozitelor, mișcările sociale și protestul politic.

Rezumat:

Această prezentare va descrie o metodologie pentru testarea unui model folosit în teoria alegerii raționale sau teoria raționalității (TR) folosind analiza de discurs. Prezentarea se bazează pe cercetările făcute pentru proiectul de doctorat de la Universitatea București, România și pe datele colectate în cadrul dizertației de la Universitatea Warwick, Marea Britanie (Gheondea-Eladi, 2008). În prima parte, voi prezenta principalele aspecte ale TR astfel încât în a doua parte să argumentez alegerea uneia dintre variantele TR. În al treilea rând, voi justifica și voi prezenta metodologia propusă.

Originile Teoriei Alegerii Raționale:

Modul în care alegem să testăm o teorie este corelat cu felul în care sunt definite principalele concepte ale teoriei. În TR este important să conștientizăm existența mai multor variante ale sale și apoi să alegem pe una dintre ele. Ca urmare, în următoarele rânduri voi prezenta TR discutându-i originile, variantele, definițiile și criticile care i-au fost aduse.

Originile unei teorii generale a raționalității nu pot fi reperate cu mare acuratețe pentru că prima dată a apărut ideea raționalității. Ulterior, această idee a fost aplicată într-o altă știință. În economie raționalitatea a luat forma teoriei jocurilor (TJ). TJ a fost recunoscută și dezvoltată abia după ce von Neuman și Morgenstern (1944, citat în Fudenberg și Tirole, 1991) au publicat cartea *Theory of Games and Economic Behaviour*. Primele abordări din perspectiva TJ în economie au apărut o dată cu studiile lui Cournot (1838), Bertrand (1883), Edgeworth (1925), Newmann and Morgenstern (1944) (citați în Fudenberg și Tirole, 1991), din încercarea de a găsi un model matematic pentru comportamentul uman în economie. Publicațiile ulterioare ale lui Nash (1950), Selten (1965) și Harsanyi (1967-8) (citați în Fudenberg și Tirole, 1991) au contribuit la crearea a ceea ce cunoaștem azi ca TJ.

În sociologie, Weber (1922/1968, citat de Colman, 2003) a analizat legile și economia din perspectiva raționalității, în timp ce în științele politice Arrow (1963, citat de Colman, 2003) a deschis dezbaterea în jurul raționalității. În psihologie, a existat dintotdeauna presupunerea că „ceea ce este rațional este normal, în timp ce iraționalitatea este, într-un anumit sens, anormală sau patologică.” (Colman, 2003: 140). De atunci, TR a devenit „una din puținele perspective teoretice care sunt folosite în mai multe științe sociale” (Opp, 1999:171) și care în acest fel oferă un limbaj comun pentru științele sociale.

Există multe variante ale TR (Opp, 1990). În timp ce Grandori (2010: 481) face distincția între raționalitatea folosită de economiști și cea folosită în „filosofia științei și cunoașterii”, Opp (1999) discută diferențele dintre teoria clasică, restrânsă a raționalității și teoria mai largă a raționalității și aduce argumente împotriva ultimei. Această diferențiere vine din interpretarea diferită a următoarei definiții: „Abordarea alegerii raționale explică un act atunci când arată că acesta ar maximiza câștigul pentru agent, date fiind preferințele agentului și constrângerile în cadrul cărora are loc alegerea” (Coram, 1988: 841). În varianta mai largă a raționalității, utilitatea poate fi calculată pentru orice tip de interes, chiar și pentru unul social, în timp ce în versiunea restrânsă, doar preferințele care pot fi exprimate printr-un număr pot fi folosite. Un exemplu de explicație rațională restrânsă este una care nu acceptă comportamentul ghidat de norme și valori (Opp, 1999; Coram, 1999) sau prin emoții (Archer și Tritter, 2000).

Nu departe de dezbaterile generale despre TR este însăși definiția raționalității. Pentru Colman (2003: 140) „credințele raționale sunt cele care sunt consistente intern, iar argumentele raționale sunt cele care ascultă de legile logicii”, în timp ce „deciziile raționale sau alegerile raționale sunt cele în care agenții acționează conform preferințelor, cunoștințelor și credințelor din momentul acțiunii” (p. 141). Opp (1988: 174) diferențiază între varianta restrânsă și cea largă a TR prin aspectele definitorii ale acțiunii raționale: preferințe egoiste vs. orice tip de preferințe, constrângeri tangibile vs. tagibile și intangibile, informație completă vs. incompletă, constrângeri obiective vs. percepute, comportament explicat doar de constrângeri vs. comportament explicat atât de constrângeri cât și de preferințe.

Deși foarte des folosită, TR a fost și intens criticată. Principalii săi oponenți susțin că raționalitatea nu se regăsește în interacțiunile sociale (vezi de exemplu trecerea lor în revistă elaborată de Colman, 2003) și că există probleme serioase în ceea ce privește standardizarea jucătorilor, a câștigurilor și a alternativelor (Martin, 1978). Pe de altă parte, Sen (1977) pledează pentru includerea ideii de angajament în model. Ea atrage atenția și asupra limitărilor care reies din descrierea comportamentului doar în termeni de egoism sau moralitate și din neglijarea ideii de alegere de compromis, între un interes egoist și o normă morală. Grandori (2010: 480) evidențiază faptul că „din perspectiva canoanelor ‚gândirii corecte’ în logica și filosofia cunoașterii, propoziții precum ‚toate alternativele posibile sunt luate în considerare’ sau ‚cu actorii raționali, întâmplările nu sunt niciodată neprevăzute’ (Tirole, 1999: 756), ar trebui văzute ca logic imposibile (și astfel, probabil, considerate iraționale)”. Archer și Tritter (2000) au arătat că raționalitatea nu explică altruismul. De asemenea, ei pun în mod justificat sub semnul întrebării existența unei motivații intrinseci în lipsa emoțiilor – o consecință a „raționalității instrumentale” (p. 6). În opinia lor, atât individualismul sub forma prevalenței alegerii individuale cât și prin ignorarea societății ca determinant al acțiunii umane, nu fac decât să dezmembreze ideea de structură și agent. Pe de altă parte, ei scot în evidență importanța construcției/reconstrucției preferințelor în interacțiunea dintre structură și agent. Pentru ei, simultaneitatea și a-temporalitatea din TJ neglijează de fapt evoluția unei persoane în timp și influența experiențelor trecute asupra celor viitoare. Aceasta duce la imposibilitatea presupunerii de „stabilitate” (p. 13) a preferințelor.

O Altă Definiție a Teoriei Raționalității:

În această prezentare consider TR a fi o colecție de modele de comportament uman care se bazează pe anumite principii generale. Modelele TR sunt teoria utilității așteptate și „prospect theory”, iar în paragrafele următoare voi prezenta pe scurt principalele idei ale acestor teorii.

În teoria utilității așteptate, situațiile decizionale sunt definite ca jocuri. Un joc este un model ideal al unei situații conflictuale în care *actorii* sunt interesați de obținerea unor *câștiguri* care pot fi realizate pe mai multe căi (*strategii*). Acești actori acționează în vederea intereselor lor pe baza unor informații pe care le au despre situația sau jocul în care se află și care sunt toate perfect cunoscute. Acest model presupune că:

- a. „credițele raționale sunt cele care sunt intern consistente” (Colman, 2003: 140)
- b. actorii aleg în vederea maximizării câștigurilor sau utilității lor așteptate (Colman, 2003; Dixit și Skeath, 1999)
- c. toate regulile jocului, împreună cu fiecare strategie a fiecărui actor, câștigurile și toate implicațiile acestor informații sunt perfect cunoscute (Colman, 2003). Acest lucru presupune că:
 - i. actorii au „o înțelegere completă a intereselor lor” (Dixit și Skeath, 1999: 27)
 - ii. actorii au „o cunoaștere completă despre ce acțiuni vor duce la desăvârșirea intereselor lor” (Dixit și Skeath, 1999: 27)

Potrivit lui Colman (2003: 140-1) prima proprietate a TR înseamnă de fapt că preferințele raționale ascultă de „principiul ordonării slabe” („weak ordering princile’) care presupune următoarele:

- a. „completitudine”, adică pentru orice pereche de preferințe, actorul poate prefera una dintre ele sau poate fi indiferent între ele
- b. „tranzitivitate”, adică, în cazul în care un actor preferă x față de y și y față de z, atunci ea/el preferă x față de z.
- c. „ordonare necontextuală” care se referă la stabilitatea preferințelor în orice condiții.

Ca răspuns la teoria utilității așteptate, Daniel Kahneman și Amos Tversky (1979) au publicat în *Econometrica* un articol numit *Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk*. Noua teorie calculează valoarea în locul utilității și se diferențiază fundamental de teoria utilității așteptate în două moduri:

- valoarea nu este o funcție liniară față de probabilitățile de acțiune;
- valoarea nu este definită față de valoarea câștigului final, ci în termeni relativi, adică față de câștiguri și pierderi (Tversky și Kahneman, 1981; Kahneman și Tversky, 1979).

Testarea Teoriei Raționalității:

Au fost multe încercări de a testa TR. Potrivit literaturii, două astfel de modalități au prevalat:

- a. Compararea comportamentului așteptat conform TR și a comportamentului uman real (Suleiman și Rapoport, 1988; Dawes și Van de Kragt, 1988; Tversky și Kahneman, 1981)
- b. Verificarea presupunerilor, precum (in)tranzitivitatea (Rawling, 1990; Bondareva, 1990; Philips, 1989) și (ne)contextualitatea preferințelor (Doyle *et al.* 1999; Huber *et al.* 1982; Slovic and Lichtenstein 1983; Tversky 1969, citați în Colman, 2003) sau existența utilităților (non)monetare (Haas and Deseran, 1981).

Pe de altă parte, metodologiile folosite pentru a testa TR au constat fie în realizarea unor experimente care să compare comportamentul real uman cu cel așteptat conform TR (Tversky and Kahneman, 1981), fie în elaborarea unor studii pe baza de chestionar care să evalueze utilitățile și probabilitățile pe care oamenii le folosesc atunci când decid (Opp, 1989). Așa cum arată Opp (1990), economiștii au respins folosirea interviurilor pentru a testa TR, pe baza subiectivității interpretărilor. În această prezentare îmi propun să arăt cum se pot folosi datele colectate pe bază de interviu și analizate prin analiza de discurs, pentru a testa TR. Acest lucru este important pentru că diferite metode de cercetare pot aduce informații diferite despre un subiect (Bryman, 2008, chapter 25) și astfel nici o metodă nu ar trebui respinsă de la început, ci ar trebui folosită pentru a completa cunoștințele actuale din domeniu.

Deși reprezentativitatea este un aspect important, cercetările pe bază de chestionar și experimentele presupun că principalul cadru¹ de gândire al TR este dat, predefinit. Interviuurile și analiza de discurs pot dezvălui dacă acest cadru de gândire este cu adevărat folosit atunci când oamenii iau decizii. Teoria raționalității încadrează procesul decizional într-un mod foarte clar. Persoana este așteptată să se auto-situeze într-un proces decizional în care aspectele relevante pentru decizie sunt costurile și beneficiile acelei acțiuni. De asemenea, individul trebuie să perceapă existența unui grup de alternative și a unui grup de jucători împotriva cărora poate pierde sau poate câștiga.

Interviuurile pot aduce informații suplimentare despre existența acestor aspecte. În loc să presupunem că oamenii aleg între a-și plăti taxele și a nu își plăti taxele, de exemplu, ar trebui să verificăm dacă acestea sunt singurele alternative considerate. În loc să presupunem că celălalt jucător este mereu o persoană, ar trebui să vedem ce fel de „oponent” percep oamenii. De asemenea, ar fi interesant de văzut dacă oamenii își percep propria condiție în termenii aceștia conflictuali. Totodată, este posibil ca oamenii să nici nu perceapă că au o alegere de făcut. Uneori, ei pot crede că nu au nici o alegere (în termeni stricți, pot percepe că nu au decât o singură alternativă).

Pentru dizertația mea (Gheondea-Eladi, 2008), am testat Dilema Voluntarului propusă de Dieckman (1985; 1993). Opt interviuri pilot au fost realizate pentru a testa ghidul de interviu, iar transcrierile au fost codate și analizate după regulile analizei de discurs. Rezultatele au arătat că toate aspectele presupuse de TR sunt prezente în discursul oamenilor, însă în puțin modificate. Actorii nu sunt întotdeauna oameni, ei pot fi și organizații, de exemplu. Alternativele nu au fost niciodată dihotomice și acest aspect a avut un impact important asupra deciziilor. Au fost câteva ipostaze care au arătat folosirea așa-ziselor strategii mixte² și o preferință pentru aceste strategii față de cele așa-zis pure. De asemenea, bunurile comune aproape că nu au fost percepute ca fiind comune, pentru că ideea de proprietate a apărut în aceste interviuri ca fiind ceva mai complicată decât am prevăzut inițial. Totodată, „relațiile” dintre oameni ar putea fi considerate singurul „bun” comun pe care subiecții l-au perceput și unul dintre cele mai importante câștiguri pe care le puteau obține.

S-ar putea spune că aceasta nu este o metodă de a testa întreaga TR, ci doar de a testa o mică parte a ei. Această idee este corectă, pentru că o teorie atât de extinsă, în orice domeniu ar fi greu de testat pentru toate domeniile. Astfel, *divide et impera* pare a fi strategia mai potrivită. Consider că este important să recunoaștem – și acest lucru va constitui unul din punctele importante ale prezentării – că doar verificarea unui grup de astfel de modele poate fi făcută în mod eficient și riguros pentru ca teoria să fie revizuită ulterior, în mod constructiv. De asemenea, sunt de părere că doar o colecție de teste ale unor modele clare, pe un subiect determinat, pot constitui mai apoi dovezi pentru evaluarea teoriei raționalității, indiferent de metodologia folosită.

¹ Conceptul de cadru (en. frame) este folosit aici diferit față de Tversky și Kahneman (1981). Ideea de cadru de gândire vine mai degrabă din teoriile interacționismului simbolic și mai ales în sensul folosit de Goffman (1959 ; 1974, citat de Fine, 2001)

² Asa-zisele strategii mixte, însă, nu au reușit în urma caracterului repetitiv al situațiilor sau ca urmare a alternării alegerilor cu o anumită probabilitate, însă au fost prezente prin aceea că oamenii alegeau două alternative în același timp – o posibilitate care nu este luată în considerare în majoritatea modelelor din TJ.

BIBLIOGRAFIE

- Archer, M.S., Tritter, J.Q. (2000). Rational Choice Theory: Resisting Colonization. London: Routledge
- Bondareva, O.N. (1990). Revealed Fuzzy Preferences, in Kacprzyk, J. and Fedrizzi, M., Multiperson decision making models using fuzzy sets and possibility theory, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, p. 64-70
- Bryman, A. (2008) Social Research Methods, New York: Oxford University Press
- Colman, A.M. (2003). "Cooperation, Psychological game theory and limitations of rationality in social interaction." Behavioural and Brain Sciences, **26**:139-198
- Coram, B. T. (1988). "Mathematical Modelling and Game Theory: A Rational Choice for the Social Sciences?" Journal of Sociology **24**(3): 459-472.
- Dawes, R. M., A. J. C. Van de Kragt, et al. (1988). "Not me or Thee but we: The importance of group identity in eliciting cooperation in dilemma situations: experimental manipulations." Acta Psychologica **68**: 83-97.
- Diekmann, A. (1985). "Volunteer's Dilemma." Journal of Conflict Resolution, **29**(4):605-610
- Diekmann, A. (1993). "Cooperation in an asymmetric Volunteer's Dilemma game. Theory and Experimental Evidence". International Journal of Game Theory, **22**: 75-85.
- Fine, G. A. (2001). "Enacting norms: mushrooming and the culture of expectations and explanations." Social Norms. M. Hechter and K.-D. Opp. New York, Russel Sage Foundation: 139-164.
- Fudenberg, D., Tirole, J. (1991), Game Theory, Cambridge, Massachusetts: MIT Press
- Gheondea-Eladi, A. (2008) "Game Theory, Volunteering And The Influence Of Social Context: A Case Study Of Romania", Masters thesis, University of Warwick: Coventry, United Kingdom
- Grandori, A. (2010). "A rational heuristic model of economic decision making." Rationality and Society, **22**(4):477-504.
- Hass, D.F., Deseran, F.A. (1981). "Trust and Symbolic Exchange." Social Psychology Quarterly, **44**(1):3-13.
- Kahneman, D., and A. Tversky (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", Econometrica, **XLVII**: 263-291.
- Martin, B. (1978), "The selective usefulness of game theory", Social Studies of Science, 8:85-110, Available at: <http://www.uow.edu.au/arts/sts/bmartin/pubs/78sss.html#fn8>
- Opp, K.-D. (1989). The Rationality of Political Protest. A Comparative Analysis of Rational Choice Theory. Boulder, San Francisco and London, Westview Press.
- Opp, K.-D. (1990). "Testing Rational Choice Theory in Natural Settings." Operationalization and Research Strategy. J. J. a. D. J.-G. Hox, J. Amsterdam/Lisse, Swets and Zeitlinger B.V.: 87-101.
- Opp, K.-D. (1999). "Contending Conceptions of the Theory of Rational Action." Journal of Theoretical Politics **11**(2): 171-202.
- Philips, M. (1989). "Must Rational Preferences Be Transitive?" Philosophical Quarterly **39**(157): 477-483.
- Rawling, P. (1990). "The ranking of preference" Philosophical Quarterly **40**(161): 495-501.
- Sen, A. (1977). "Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory" Philosophy and Public Affairs, **6**(4): 317-344
- Suleiman, R. and A. Rapoport (1988). "Environmental and Social Uncertainty in single-trial resource dilemmas." Acta Psychologica **58**: 99-112.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1981). "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice." Science **211**: 453-458.