

Cosima Rughiniș

Explicația sociologică

Metodă și imaginație

2007

Contribuții:

Ioana Florea: secțiunile **4.2, 11.1**

Bogdana Humă: secțiunile **2.5.1, 3.6.3, 6.4;** coautor al secțiunilor **6.2, 6.3.1, 6.3.3**

Ilustrații: **Ioana Dumitriu**

Alice începuse să se plictisească tot șezînd lîngă soră-sa, pe mal, fără să facă nimic; trăgea din cînd în cînd cu ochiul în cartea pe care o citea sora ei, dar cartea nu avea nici poze, nici dialog, și „ce haz are o carte fără poze și fără dialog?” se întreba ea.¹



¹ Lewis Carroll, Alice în Țara Minunilor, Editura Tineretului, 1958, p. 15

Cuprins

1	CURIOZITATEA SOCIOLOGICĂ	10
1.1	REALITATEA ESTE CONSTRUITĂ SOCIAL.....	10
1.2	COMPORTAMENTUL NOSTRU ARE CAUZE SOCIALE ASCUNSE.....	13
1.3	VIAȚA SOCIALĂ ESTE IRONICĂ	16
1.3.1	<i>Efectele perverse.....</i>	<i>16</i>
1.3.2	<i>Lucrurile nu sunt ce par a fi.....</i>	<i>18</i>
2	DESPRE METODA ȘTIINȚIFICĂ.....	20
2.1	DEPENDENȚA DE LIMBAJ.....	20
2.1.1	<i>Tipuri de discurs.....</i>	<i>21</i>
2.1.2	<i>Conceptele sociologice noi.....</i>	<i>23</i>
2.2	INDIVIDUL ȘI COMUNITATEA ÎN ȘTIINȚĂ.....	24
2.3	DEPENDENȚA DE COMPARAȚIE	26
2.3.1	<i>Compararea cazurilor: cercetări calitative, cantitative și comparative</i>	<i>27</i>
2.4	DINCOLO DE APARENȚE	29
2.4.1	<i>Operaționalizarea conceptelor și măsurarea</i>	<i>29</i>
2.4.2	<i>Controlul variabilelor ascunse.....</i>	<i>32</i>
2.5	TESTAREA EXPERIMENTALĂ ȘI STATISTICĂ A IPOTEZELOR EXPLICATIVE	32
2.5.1	<i>Abordarea experimentală.....</i>	<i>33</i>
2.5.2	<i>Controlul răspunsului placebo</i>	<i>35</i>
2.5.3	<i>Controlul distorsiunilor introduse de experimentator</i>	<i>36</i>
2.5.4	<i>Abordarea statistică</i>	<i>36</i>
2.6	ANTRENAMENTUL COTIDIAN AL SPIRITULUI ȘTIINȚIFIC	37
3	ÎNȚELEGEREA FENOMENELOR SOCIALE.....	39
3.1	NIVELURILE ÎNȚELEGERII.....	39
3.1.1	<i>Descrierea, analogia și explicația</i>	<i>40</i>
3.1.2	<i>Înțelegerea unui fenomen nefamiliar</i>	<i>41</i>
3.2	EMOȚIA ÎNȚELEGERII	44
3.3	ANALOGIA	45
3.3.1	<i>Raționamentul prin analogie</i>	<i>45</i>
3.3.2	<i>Analogia în sociologie: echivalențele funcționale.....</i>	<i>48</i>
3.4	EXPLICAȚIA	51
3.4.1	<i>Cauzalitatea chimică</i>	<i>54</i>
3.4.2	<i>Disputa holism / individualism</i>	<i>56</i>
3.4.3	<i>Evaluarea practică a calității unei explicații</i>	<i>58</i>
3.5	TREI PERSPECTIVE EXPLICATIVE	63
3.6	DEZVĂLUIREA ÎN SOCIOLOGIE.....	65
3.6.1	<i>Dubla dezvăluire a religiei – É. Durkheim.....</i>	<i>68</i>
3.6.2	<i>Colivia de fier, colivia de paie și McDonaldizarea societății.....</i>	<i>70</i>
3.6.3	<i>Eroarea fundamentală de atribuire</i>	<i>71</i>
4	O PRIVIRE ÎN INTERIORUL INDIVIDULUI – COMPREHENSIUNEA	77
4.1	DE LA MOTIVAȚIE CĂTRE SEMNIFICAȚIE	77
4.1.1	<i>Apelul la motivație.....</i>	<i>77</i>
4.1.2	<i>Simbol și semnificație</i>	<i>80</i>
4.1.3	<i>Relevanța semnificațiilor pentru înțelegerea acțiunilor sociale.....</i>	<i>80</i>
4.2	CERCETAREA SEMNIFICAȚIILOR.....	81
4.2.1	<i>Introspecția și empatia</i>	<i>83</i>
4.2.2	<i>Abordarea etnometodologică</i>	<i>85</i>
4.2.3	<i>Etnografia și „descrierea densă”</i>	<i>87</i>
4.2.4	<i>Abordări comprehensive în psihologia socială</i>	<i>88</i>
4.2.5	<i>Înțelegerea semnificațiilor comportamentelor sociale nefamiliare.....</i>	<i>89</i>
4.2.6	<i>Dezvăluirea semnificațiilor ascunse ale fenomenelor sociale.....</i>	<i>92</i>
5	INDIVIDUL CA JUCĂTOR STRATEGIC – PERSPECTIVA ALEGERII RAȚIONALE.....	99
5.1	OMUL RAȚIONAL ȘI JOCURILE SALE	99
5.1.1	<i>Omul economic și omul normativ.....</i>	<i>99</i>
5.1.2	<i>Piața ca instrument explicativ</i>	<i>102</i>

5.2	ACȚIUNEA COLECTIVĂ ȘI EXPLICAREA EȘECULUI EI.....	108
5.2.1	<i>Dilema prizonierului.....</i>	109
5.2.2	<i>Dilema acțiunii colective.....</i>	112
6	INDIVIDUL CA PARTE DIN ÎNTREG – PERSPECTIVA SISTEMICĂ	118
6.1	DISPUTA FUNCȚIONALISM - CONFLICTUALISM	118
6.1.1	<i>Metafora organismului.....</i>	118
6.1.2	<i>Obiecția conflictualistă.....</i>	119
6.1.3	<i>Conflictul ca parte a ordinii sociale.....</i>	119
6.2	CONCEPTE ALE ANALIZEI SISTEMICE.....	121
6.2.1	<i>Sistemul.....</i>	121
6.2.2	<i>Conținutul și structura sistemului.....</i>	123
6.2.3	<i>Granița și mediul sistemului.....</i>	124
6.2.4	<i>Sistemul finalist și sistemul de interacțiune.....</i>	125
6.3	UTILITATEA ANALIZEI SISTEMICE PENTRU EXPLICAȚIA SOCIOLOGICĂ	127
6.3.1	<i>Identificarea funcțiilor unui element</i>	128
6.3.2	<i>Explicația funcțională a unui element</i>	131
6.3.3	<i>Stabilirea echivalenței funcționale a două sau mai multe elemente</i>	133
6.3.4	<i>Procesele de reproducere și schimbare a structurii sistemelor.....</i>	134
6.4	ANALIZA FUNCȚIONALĂ CA SUBIECT ȘI OBIECT AL DEZVĂLUIRII	138
6.4.1	<i>Funcțiile fenomenelor sociale negative.....</i>	138
6.4.2	<i>Critici aduse analizei funcționale.....</i>	139
7	TESTAREA STATISTICĂ A EXPLICAȚIILOR IPOTETICE.....	142
7.1	MIC GHID DE INVESTIGAȚIE A VARIABILELOR ASOCIATE.....	142
7.2	CAUZALITATE, CO-VARIAȚIE ȘI ASOCIEREA VARIABILELOR	143
7.3	CE SUNT VARIABILELE?	144
7.4	TABELE DE CONTINGENȚĂ	145
7.5	NUMERE, PROCENTE, PROBABILITĂȚI.....	147
7.6	ASOCIEREA VARIABILELOR.....	148
7.6.1	<i>Interpretarea asocierii variabilelor ca o comparație între grupuri de indivizi</i>	149
7.6.2	<i>Reprezentarea grafică a corelației: norul de puncte.....</i>	149
7.6.3	<i>Corelația ca reducere a erorilor de predicție.....</i>	152
7.7	ASOCIERE ȘI CAUZALITATE	152
7.7.1	<i>Corelațiile iluzorii</i>	152
7.7.2	<i>Controlul variabilelor.....</i>	153
7.7.3	<i>Procese de cauzalitate și procese de construcție socială</i>	154
7.8	COEFICIENTUL DE CORELAȚIE BRAVAIS-PEARSON	156
7.8.1	<i>Semnificația statistică.....</i>	157
7.8.2	<i>Citirea coeficienților de corelație.....</i>	158
7.8.3	<i>Coeficientul de corelație parțială (Beta).....</i>	159
7.8.4	<i>Interpretarea discrepanțelor între coeficientul beta și coeficientul de corelație.....</i>	162
7.9	MODELUL EXPLICATIV AL UNEI RELAȚII CAUZALE.....	164
7.9.1	<i>Cauze endogene, exogene și pragmatice: precizări terminologice și conceptuale.....</i>	164
7.9.2	<i>Două probleme în explicația causală</i>	165
7.10	PROPOZIȚII DESCRIPTIVE ȘI PROPOZIȚII EXPLICATIVE.....	166
7.11	ÎNTREBĂRI AJUTĂTOARE PENTRU EXPLICAREA FENOMENULUI X.....	168
8	ERORI ÎN EXPLICAȚIA SOCIOLOGICĂ	171
8.1	ERORI DE MĂSURARE	171
8.1.1	<i>Erori sistematice și aleatoare.....</i>	171
8.1.2	<i>Interpretarea răspunsurilor care suferă de erori sistematice cunoscute.....</i>	173
8.1.3	<i>Surse ale erorilor de măsurare.....</i>	174
8.2	ERORI DE INTERPRETARE	174
8.2.1	<i>Regulă și excepție.....</i>	174
8.2.2	<i>Reducerea explicației la motivație.....</i>	175
8.2.3	<i>Teoriile conspirației</i>	177
8.2.4	<i>Explicația prin redenumire.....</i>	178
8.2.5	<i>Modele explicative eronate.....</i>	178
8.2.6	<i>Modele explicative simpliste.....</i>	179
8.2.7	<i>Modele explicative amalgamate</i>	180
9	ÎNCHEIERE.....	184

9.1	PERSPECTIVE EXPLICATIVE	184
9.2	COMPLEMENTARITATEA PERSPECTIVELOR – EXPLICAREA SEGREGĂRII REZIDENȚIALE	187
9.2.1	<i>Semnificațiile din spatele deciziilor politice</i>	187
9.2.2	<i>Segregarea rezidențială ca efect pervers al agregării preferințelor ne-aliniată</i>	189
9.2.3	<i>Alți factori structurali relevanți pentru înțelegerea segregării rezidențiale</i>	190
9.2.4	<i>Segregarea rezidențială ca proces de menținere a granițelor</i>	191
9.2.5	<i>Același fenomen, patru explicații?</i>	191
9.3	ÎN CONCLUZIE: CÂTEVA REGULI DE INVESTIGAȚIE	192
10	BIBLIOGRAFIE	195
11	EXERCITII ȘI ÎNTREBĂRI	202
11.1	COMPREHENSIUNEA	202
11.2	PIAȚA ȘI ACȚIUNEA COLECTIVĂ.....	202
11.3	ANALIZA SISTEMICĂ	203
11.4	ASOCIEREA VARIABILELOR	203
11.4.1	<i>Procente</i>	203
11.4.2	<i>Tabele de contingență</i>	204
11.4.3	<i>Coeficientul de corelație</i>	204
11.4.4	<i>Întrebări grilă</i>	204
11.4.5	<i>Comentarii pe marginea exercițiilor</i>	205

Tabele și figuri

Lista tabelelor din volum:

Tabelul 1. Indicatori demografici în câteva țări. Sursă: PNUD, Raportul Dezvoltării Umane 2006	14
Tabelul 2. Model de regresie multiplă pentru variabila „Cât de des citiți ziarul? Deloc / o dată pe lună sau mai rar / de câteva ori pe lună / de câteva ori pe săptămână / zilnic”. Sursă: Barometrul Incluziunii Romilor, eșantionul reprezentativ la nivel național, nov. 2006	16
Tabelul 3. Concepte specifice folosite în sociologie	23
Tabelul 4. Exemple de comparații	26
Tabelul 5. Factori perturbatori într-un experiment (apud Aniței, 2003).....	34
Tabelul 6. Comparație între abordarea statistică și abordarea experimentală în testarea ipotezelor cauzale.....	37
Tabelul 7. Exemple de operații cognitive mediate de conceptele de „instalator”	40
Tabelul 8. Interpretări sociologice și analogii	42
Tabelul 9. Exemple de raționament prin analogie.....	46
Tabelul 10. Analiză comparativă a patru tranzacții	50
Tabelul 11. Descriere, analogie și explicație	51
Tabelul 12. Evaluarea calității unei explicații.....	62
Tabelul 13. Explicarea similitudinii și a divergențelor între indivizi în trei perspective diferite.....	65
Tabelul 14. Erori de atribuire. Surse: P. Iluț (2000), Krueger și Funder (2004).....	75
Tabelul 15. Explicații ale erorii fundamentale de atribuire (Sursă: Gilbert și Malone, 1995)	75
Tabelul 16. Explicații la nivel individual și la nivel colectiv	78
Tabelul 17. Scopul explicațiilor cotidiene și științifice.....	78
Tabelul 18. Modele simple ale comportamentului uman: omul economic și omul normativ.....	101
Tabelul 19. Clasificarea bunurilor	105
Tabelul 20. Compararea fenomenelor sociale prin raportarea la modelul omului economic într-o piață perfectă	107
Tabelul 21. Dilema prizonierului.....	109
Tabelul 22. Dilema prizonierului într-o formulare generală.....	111
Tabelul 23. Dilema acțiunii colective pentru un bun discret (N contribuitori necesari pentru a obține bunul)	113
Tabelul 24. Principalele concepte ale analizei sistemice și funcționale.....	121
Tabelul 25. Perspectiva finalistă și perspectiva conflictualistă (Lanski, 1966/2002, p. 43).....	126
Tabelul 26. Legitimitatea socială a supunerii femeii în fața bărbatului – răspunsurile date de femei. Sursă: Barometrul de Gen, Fundația pentru o Societate Deschisă, iulie 2000.....	135
Tabelul 27. O variație trebuie explicată printr-o altă variație.....	144
Tabelul 28. Exemple de variabile	144
Tabelul 29. Niveluri de măsurare	145
Tabelul 30. Numărul de întreruperi de sarcină în funcție de etnie. Sursă: Barometrul Incluziunii Romilor, Fundația pentru o Societate Deschisă, noiembrie 2006.....	145
Tabelul 31. Proporții, numere și procente.....	147
Tabelul 32. Variabile asociate.....	149
Tabelul 33. Codificări numerice posibile ale variabilelor ordinale	158
Tabelul 34. Citirea coeficientului de corelație	158
Tabelul 35. Citirea sensului relației indicate de un coeficient de corelație. Sursă: BOP-FSD, mai 2003.....	159
Tabelul 36. Coeficienți de corelație simplă (Pearson) și parțială (beta) pentru variabila dependentă „Câtă încredere aveți în Ion Iliescu?” Sursa datelor: Barometrul de Opinie Publică, Fundația pentru o Societate Deschisă, mai 2003	160
Tabelul 37. Propoziții descriptive și propoziții explicative	167
Tabelul 38. Secvența interogațiilor pentru explicarea unui fenomen X	168
Tabelul 39. Cauze și motive ale deciziei de a se lăsa de fumat.....	175
Tabelul 40. „Care este principalul motiv pentru care v-ați lăsat de fumat?”	176
Tabelul 41. Variabila efect: După părerea Dvs. prostituția ar trebui interzisă sau legalizată? 1 – interzisă, 0 – legalizată. Model pentru întreaga populație	181
Tabelul 42. Variabila efect: După părerea Dvs. prostituția ar trebui interzisă sau legalizată? 1 – interzisă, 0 – legalizată. Model pentru populația feminină.....	181
Tabelul 43. Variabila efect: După părerea Dvs. prostituția ar trebui interzisă sau legalizată? 1 – interzisă, 0 – legalizată. Model pentru populația masculină	182
Tabelul 44. Modele explicative și testarea generalității lor: exemple	186
Tabelul 45. Structura etnică a populației României, conform datelor de recensământ 1930-2002. Sursă: Institutul Național de Statistică.....	203

Lista figurilor din volum:

Figura 1. Strategii ale înțelegerii unui fenomen necunoscut, în funcție de familiaritatea fenomenului studiat 39

Figura 2. Definiție și explicație pentru vilele construite în sate sărace 42

Figura 3. Schemă de explicație causală a vilelor considerate „consum ostentativ” 43

Figura 4. Analogia cu alte manifestări de “consum ostentativ” 44

Figura 5. Caracteristicile explicației corecte..... 53

Figura 6. Surse de informații pentru evaluarea calității unei explicații..... 54

Figura 7. Exemplu de „cauzalitate chimică” 55

Figura 8. Construirea unui „model causal amalgamat” 55

Figura 9. Individualismul metodologic în explicații..... 58

Figura 10. Cele trei criterii de evaluare a calității unei explicații..... 61

Figura 11. Relația dintre bunăstarea națională și fericirea medie a cetățenilor. Sursa norului de puncte: Veenhoven 2004, p. 20 63

Figura 12. Tipuri de dezvăluiri în sociologie 68

Figura 13. Patru tipuri de motivații în dilema acțiunii colective 102

Figura 14. Utilizări ale analizei sistemice..... 127

Figura 15. Strategii care contribuie la reproducerea relațiilor de inegalitate. Sursă: Schwalbe et. al. 2000..... 137

Figura 16. Tabel cu cifre absolute – output SPSS..... 146

Figura 17. Tabel cu procente pe coloane – output SPSS..... 146

Figura 18. Tabel cu procente pe linii – output SPSS..... 146

Figura 19. Tabel cu procente din totalul cazurilor – output SPSS..... 147

Figura 20. Norul de puncte (date ipotetice) 150

Figura 21. Intensitatea asocierii reflectată în norul de puncte (date ipotetice) 151

Figura 22. Legături cauzale și corelații iluzorii..... 154

Figura 23. Relație causală și relație de interpretare..... 154

Figura 24. Model causal care include procese de interpretare socială 155

Figura 25. Forma posibilă a norului de puncte pentru coeficienți de corelație -1, +1 și zero 156

Figura 26. Tabel de corelații – output SPSS. Sursa datelor: Barometrul de Opinie Publică, Fundația pentru o Societate Deschisă, mai 2003..... 157

Figura 27. Model de regresie liniară multiplă – output SPSS. Sursa datelor: Barometrul de Opinie Publică, Fundația pentru o Societate Deschisă, mai 2003..... 160

Figura 28. Reprezentarea grafică a relațiilor dintre variabile pe baza coeficienților beta 162

Figura 29. Output SPSS – model de regresie multiplă pentru variabila „Câtă încredere aveți în Ion Iliescu?” (Baza de date a Barometrului de Opinie Publică, FSD, mai 2003)..... 162

Figura 30. Scheme cauzale..... 163

Figura 31. Modelul explicativ al notelor școlare în funcție de variabilele gen și sex 166

Figura 32. Erori aleatoare și sistematice 172

Figura 33. Modele explicative diferite pentru bărbați, respectiv femei – atitudinea față de legalizarea prostituției 182

Figura 34. Etapele elaborării unei explicații 187

Figura 35. Distribuția unei populații bicolore după ce indivizii se mută pentru a locui într-o vecinătate cu cel puțin 55% locatari de aceeași culoare. 190

Prefață și mulțumiri

Am scris această carte ca urmare a discuțiilor de seminar și din jurul seminarului pentru cursul de „Paradigme ale gândirii sociologice”, susținut de profesorul Cătălin Zamfir la Facultatea de Sociologie și Asistență Socială a Universității din București. Multe secțiuni ale cărții sunt astfel, implicit sau explicit, mai mult sau mai puțin conștient, replici într-un dialog cu lucrarea „Structurile gândirii sociologice” (Zamfir 1987), republicată în „Spre o paradigmă a gândirii sociologice” (Zamfir 1999).

Proiectul inițial a fost cel al unui manual, urmărind în primul rând claritatea ideilor și ilustrarea lor prin exemple interesante. Treptat, cartea a ajuns un fel de „*manual critic*” – atât prin spiritul exemplului, cât și prin discuțiile pe marginea conceptelor și ideilor principale. Mai precis, de câteori am simțit impulsul unei critici oarecare, am inclus-o cumva în structura argumentației.

Un cititor al manuscrisului a observat amuzat că textul include atât o definiție a procentelor cât și referiri la N. Luhmann sau M. Foucault; mai mult, definiția procentelor vine *la urmă*. Cauza unei astfel de dispunerii constă în faptul că fiecare capitol este relativ independent de celelalte, fără să existe o progresie a nivelului de dificultate. Desigur, capitolele urmăresc logica generală a prezentării, dar ele pot fi citite în orice ordine fără mari dificultăți. Legăturile dintre idei aflate în zone diferite ale cărții sunt marcate prin trimiteri în text de la o secțiune la alta.

Am încercat să arăt, pentru fiecare concept important discutat, care este utilitatea sa prezentă în explicația sociologică, și cum poate fi el folosit pentru a înțelege mai bine lumea din jurul nostru. Cred că lecturile sociologice sunt foarte interesante atunci când surprind o față mai puțin văzută a lucrurilor – de aceea am pus accentul și asupra *dezvăluirii* ca rezultat al cunoașterii și al explicației sociologice. Capitolul de concluzii s-a transformat pe neobservate într-un capitol dedicat *erorilor* și o secțiune cu câteva reguli simple de investigație.

În timp ce am scris această carte am acumulat numeroase datorii, pe care încerc să le ascund prin mulțumiri. De exemplu, profesorul Cătălin Zamfir m-a creditat mulți ani cu o libertate deplină în a discuta, cu domnia sa sau la seminar, toate ideile și exemplele pe care le experimentam. Ioana Florea, Bogdana Humă și Ioana Dumitriu au contribuit nu numai cu textele și ilustrațiile menționate, ci cu entuziasm, inițiative și critici imposibil de procurat din altă parte. Familia mea m-a ajutat cu mic și mare în toate felurile posibile, astfel că în curând Caius va și probabil să spună papa, apa, baba și „funcționalism”.

19 februarie 2007

1 Curiozitatea sociologică

Cînd însă iepurele a scos un ceasornic din buzunarul vestei și s-a uitat la el, luînd-o apoi și mai tare la picior, Alice s-a ridicat repede de jos, deoarece i-a fulgerat prin minte că nu mai văzuse niciodată iepure cu buzunar la vestă, ori cu ceasornic pe care să-l scoată din buzunar. Foarte curioasă, fetița porni în goană peste cîmp și sosi tocmai la vreme să-l vadă pe iepure sărind într-o vizuină de sub un tufiș².

Curiozitatea ne îndeamnă deseori să facem lucruri îndrăznețe și chiar nebunești. Desigur, nu toți oamenii sunt la fel de dornici să investigheze: unii sunt relativ satisfăcuți cu ceea ce cunosc despre lumea înconjurătoare, în timp ce pentru alții universul cunoscut este într-o continuă expansiune și schimbare. O influență importantă asupra curiozității o are, desigur, vârsta: bebelușii sunt probabil cele mai inchizitive persoane din societate, adolescenții experimentează cu tot ce este nou și interzis, în timp ce adulții și vârstnicii își petrec o bună parte din timp încercând să blocheze descoperirile generațiilor mai tinere. Această domolare a spiritului inchizitiv este și mai evidentă în cazul misterelor puse de societate – deoarece adulții cred că au înțeles totul despre cum funcționează „lumea” – „ce zice lumea”, „ce face lumea”. Prin urmare, nu este timp de pierdut pentru a profita de restul de curiozitate rămas și pentru a explora, metodic, explicația în lumea socială.

Ca și cunoașterea în general, curiozitatea este împărțită pe domenii. Fiecare știință își are propriile motoare ale reflecției, perplexități specifice care nu se lasă stinse. Sociologia este alimentată de continua uimire pe care o simțim în fața căilor neprevăzute prin care societatea se intersectează cu viețile noastre personale. De exemplu, Steve Bruce identifică trei impulsuri principale ale reflecției sociologice: „realitatea este un construct social, comportamentul nostru are cauze sociale ascunse, și o mare parte a vieții sociale are un caracter profund ironic, neașteptat” (Bruce 2003, p. 29). În continuare vom discuta câteva exemple ale acestor trăsături.

1.1 Realitatea este construită social

Această afirmație poate părea suprinzătoare, dat fiind că lumea a existat probabil și înainte de apariția lui Homo sapiens, și prin urmare nu poate fi chiar „construită” de societate. Desigur, există foarte multe obiecte produse de oameni (probabil vasta majoritate a celor pe care le puteți vedea în chiar acest moment), dar există și ființe și obiecte naturale, independente de oameni. Totuși, chiar dacă lumea în sine – sau o bună parte a ei – există independent de oameni, modul în care noi o înțelegem și felul în care ne purtăm cu ea este puternic influențat de cultura societății în care trăim. O vacă este un fel de animal în București și cu totul altceva în India sau în gospodăria unui țaran; Vintilă Mihăilescu observă că „în viața noastră socială, nu suntem înconjurați și nu avem de-a face cu nimic care să existe „pur-și-simplu”, adică, să spunem, în mod „natural”. (...) Nu poți deci să dai „pur și simplu” bani pe vaca unui indian sau a unui țaran și să te duci să îți pregătești o tocăniță, deoarece vei lăsa în urmă ceva neplătit, ceva ce nu poate fi plătit, omițând natura simbolică a vacii în colectivitățile respective și înlocuind în mod abuziv modul tău de utilizare al vacii cu al lor. Dacă nu vei ști acest lucru sau îl vei neglija cu indiferență, vei comite un abuz, o jignire... sau vei risca să te pomenești cu o bîță în cap! Pentru unele simboluri, se poate și muri...” (Mihăilescu 2007, p. 31).

Simbolurile pot și salva viața în caz de nevoie. Aproximativ două mii de specii de insecte (precum termitelile, furnicile, larvele viermelui de mătase, greieri sau omizi) sunt consumate ca

² Lewis Carroll, Alice în Țara Minunilor, Editura Tineretului, 1958, p. 16.

aliment sau chiar ca delicatessă pe glob (Fromme 2005) – desigur, majoritatea în culturile asiatice sau africane. Europeanii consumă miere de albine, dar preferă să ignore detaliile procesului prin care albinele produc mierea. Foarte multe specii de insecte (de exemplu multe specii de omizi) sunt deosebit de nutritive și contribuie esențial la supraviețuirea oamenilor în zone sărace; insectele au și alte avantaje economice – de exemplu, se înmulțesc ușor în captivitate. Aversiunea persoanelor din culturile europene sau americane față de entomofagie (mâncatul insectelor) este un lux pe care aceste țări și-l pot permite, în general, dar care poate avea costuri semnificative dacă este tradusă în politici agricole în țări foarte sărace. Miliarde de dolari sunt cheltuiți pentru protejarea unor culturi inferioare nutritiv prin omorârea unor insecte perfect comestibile, considerate „dăunători” (Ramos Elorduy, citată în Fromme 2005). Creșterea consumului de insecte ar putea de asemenea reduce presiunea către defrișare, către cultivarea nesustenabilă a unor culturi unice și către utilizarea pesticidelor – metode necesare actualmente pentru a hrăni o populație în continuă creștere (DeFoliart, citat în Fromme 2005). Obstacolele care despart insectele de farfurie sunt strict de natură socială.

Nu numai animalele au „moduri de folosire” definite social, ci și oamenii. „*Ce este femeia*” este o întrebare posibil poetică, dar al cărei răspuns a structurat viața omenirii timp de secole. Desigur, răspunsul la această întrebare definește nu numai femeia, ci, implicit, și bărbatul. De exemplu, în societățile europene contemporane (și nu numai) teoria dominantă este că femeia este o persoană umană cu aceleași caracteristici esențiale ca și bărbatul, printre care capacitatea de a gândi rațional, de a crea, de a simți emoții și de a le controla, de a depune efort fizic intens și de a-și stăpâni corpul în conformitate cu propriul proiect de viață. Dacă privim însă înapoi în timp sau la alte societăți contemporane, vom vedea că această teorie este minoritară: deseori femeia a fost considerată mai degrabă asemănătoare unui copil decât unui bărbat adult. Dreptul la vot a fost recunoscut femeilor în general în prima parte a secolului XX – de exemplu, în 1902 în Australia, 1917 în Uniunea Sovietică, 1919 în Germania, 1920 în Statele Unite, 1932 în Brazilia, 1944 în Franța, 1947 în China și 1949 în India. Elveția a fost una dintre ultimele țări care a recunoscut dreptul la vot femeilor, în 1971 (Encarta 2005). Chiar și în prezent, femeilor din Arabia Saudită, de exemplu, nu le este permis să călătorească în afara țării fără acordul protectorului legal masculin și nu le este permis să conducă un autovehicul.

Nu numai ființele sunt definite socialmente ci, desigur, și obiectele și modul lor de folosire – acestea putând fi centrul unor controverse intense. *Prezervativul* este un exemplu de obiect a cărui definiție socială este relevantă pentru chestiuni ce țin de viață și de moarte și, posibil, chiar de viața de după moarte – și a cărui folosire este intens disputată. Prezervativul masculin, la care mă voi referi în continuare, este un mijloc contraceptiv, a cărui eficiență medie în prevenirea sarcinilor este de aproximativ 86% (Encarta 2005). Utilizarea prezervativului ca metodă de contracepție este înregistrată încă din secolul al XVII-lea, când Regele Charles II al Angliei folosea prezervative produse din intestine de oaie; produsul a devenit popular în secolul al XVIII-lea (idem). În prezent prezervativele sunt produse din latex sau poliuretan și, în afară de prevenirea sarcinilor, sunt folosite pentru prevenirea infectării cu boli cu transmitere sexuală, inclusiv virusul imunodeficienței umane HIV, care cauzează sindromul imunodeficienței dobândite SIDA. În țările în care proporția persoanelor seropozitive este foarte ridicată, contactele sexuale neprotejate echivalează cu o condamnare (foarte probabilă) la îmbolnăvire și la moarte a partenerului neinfectat – și cu o crimă comisă de partenerul infectat, mai ales dacă este conștient de condiția sa. Situația este tragică în țările continentului african, unde se înregistrează cele mai ridicate rate de infectare de pe glob. De exemplu, pentru anul 2005 Organizația Mondială a Sănătății³ estimează că 33% dintre adulții (15-45 ani) din Swaziland erau infectați cu HIV, 24% din Botswana, 23% dintre adulții din Lesotho, 20% dintre cei din Zimbabwe și Namibia, și 19% în Africa de Sud. Spre comparație, aproximativ 0,5% dintre adulții din Italia sunt infectați, și 0,6% în Statele Unite ale Americii.

Datorită faptului că prezervativul scade costurile relațiilor sexuale extraconjugale, dar mai ales datorită efectelor contraceptive (interpretate religios) ale acestuia, organizații precum Biserica Catolică sau guvernul republican al Statelor Unite condus de președintele George W. Bush s-au

³ Date disponibile pe site-ul WHO la adresa <http://www.who.int/hiv/facts/en/index.html>

opus constant utilizării acestuia ca instrument de prevenire a infectării cu HIV / SIDA, insistând că singura soluție morală este abținerea și fidelitatea conjugală.

De exemplu, programele de prevenire a infectării cu HIV/AIDS finanțate de bugetul federal american și promovate în școlile publice din Statele Unite sunt ghidate după principiul abținerei ca unică soluție, interzicând difuzarea informațiilor despre prezervative (Human Rights Watch 2002). Singurele discuții despre prezervative incluse în aceste programe se referă la eficiența imperfectă a acestora.

Legătura dintre sexualitate și procreație este esențială în această concepție, poziție susținută atât de Papa Ioan Paul al II-lea cât și de Papa Benedict al XVI-lea⁴ în 2005. Astfel, Biserica Catolică nu aproba utilizarea prezervativului nici în relațiile cuplurilor căsătorite în care un partener este infectat, deoarece astfel era exclusă posibilitatea procreării.

Mai mult, chiar eficiența prezervativului în prevenirea HIV / SIDA a fost pusă în discuție de oficialități ale Bisericii Catolice – invocând faptul că acesta nu este sută la sută sigur și deci nu poate garanta neinfecțarea, spre deosebire de fidelitate și abținerea. Desigur, această concepție ignoră posibilitatea reală ca o persoană fidelă în căsătorie să fie infectată de partenerul sau partenera mai puțin fidel/ă, situație frecventă în cazul femeilor din societățile africane. De exemplu, într-un interviu celebru acordat în 2003 postului BBC, și discutat în articolul „Vatican: condoms don't stop AIDS”, de Steve Bradshaw⁵, cardinalul Alfonso Lopez Trujillo, președintele Consiliului Pontifical pentru Familie al Vaticanului, a declarat că „[v]irusul AIDS este de aproximativ 450 de ori mai mic decât spermatozoidul. Spermatozoidul poate să treacă cu ușurință prin „rețeaua” prezervativului. Aceste margini de incertitudine... ar trebui să reprezinte o obligație pentru ministerele de sănătate și toate aceste campanii, să acționeze la fel cum o fac în privința țigărilor, și anume să precizeze că reprezintă un pericol”. În replică, Organizația Mondială a Sănătății (OMS) a protestat afirmând că „[a]ceste afirmații incorecte despre prezervative și HIV sunt periculoase atunci când ne confruntăm cu o pandemie globală care a omorât deja douăzeci de milioane de oameni și care afectează în prezent aproximativ patruzeci și două de milioane”. OMS afirmă că folosirea sistematică și corectă a prezervativului reduce riscul de infectare cu aproximativ 90%; prezervativele pot eșua din cauze precum ruperea sau alunecarea, dar nu se poate ca virusul să treacă prin ele.

Condamnarea necondiționată a prezervativului este o poziție disputată și în interiorul Bisericii Catolice. De exemplu, cardinalul Carlo Maria Martini, el însuși candidat pentru poziția de Papă la conclavul din 2005, a declarat că partenerul infectat cu HIV dintr-o căsătorie are datoria să își protejeze consortul sau consoarta, iar acesta / aceasta are datoria să se protejeze pe sine însuși / însăși⁶. Folosirea prezervativelor este foarte răspândită în rândul populației catolice din țările vestice, deseori cu aprobarea tacită a clericilor. Este posibil ca poziția oficială Bisericii Catolice să se schimbe în 2007 – dat fiind că în 2006 Papa Benedict al XVI-lea a dispus realizarea unui studiu teologic și științific privind folosirea prezervativului ca mijloc de combatere a HIV / SIDA; verdictul este așteptat în luna februarie.

Bertrand Russell observa ironic în 1928, în eseuul său „The Harm that Good Men Do”: „Să ne gândim de exemplu la o problemă precum bolile venerice: este cunoscut faptul că acestea pot fi aproape complet prevenite prin precauții de rigoare luate în prealabil. Dar, datorită activităților oamenilor buni, această cunoaștere este diseminată cât mai puțin cu putință, și tot felul de obstacole sunt puse în calea utilizării ei. Prin urmare, păcatul continuă să își atragă pedeapsa sa „naturală”, și copiii sunt în continuare pedepsiți pentru păcatele părinților, conform preceptelor Biblice. (...) Oamenii trebuie să fie ținuți în ignoranță cu privire la metodele de a scăpa de pedepsele pe care le aduceau acțiunile lor păcătoase în vremurile pre-științifice” (p. 97). Observăm că tensiunea dintre interpretarea bazată religios a bolilor cu transmitere sexuală și interpretarea bazată științific a acestora nu este recentă – disputa legată de folosirea prezervativului este un nou episod dintr-o

⁴ “Pope rejects condoms for Africa”, BBC 10 iunie 2005, articol disponibil pe site-ul BBC <http://news.bbc.co.uk>

⁵ Steve Bradshaw, “Vatican: condoms don't stop Aids”. The Guardian, 9 octombrie 2003. Articol disponibil on-line pe site-ul The Guardian <http://www.guardian.co.uk>

⁶ Ruth Gledhill, “Pope reviews guidance on use of condoms”, Times Online, 24 aprilie 2006. Disponibil on-line pe site-ul Times Online <http://www.timesonline.co.uk>

controversă de decenii, dacă nu chiar de secole. Sănătatea fizică este înțeleasă și chiar apreciată foarte diferit de cele două părți – deși este una dintre valorile de bază ale omenirii. Desigur, un sociolog critic ar putea observa aici că nu este vorba despre interpretarea sănătății fizice în general, ci despre interpretarea sănătății altora – mai ales a celor considerați păcătoși. Lumea în care trăim este construită social – și din această cauză este divizată de numeroase falii, mai mult sau mai puțin vizibile.

Știința este instituția socială specializată în adecvarea concepțiilor umane la realitatea observabilă, fiind astfel un teren important al dialogului intercultural. Desigur, chiar și concluziile științifice sunt departe de a fi un domeniu al consensului – mai ales în științele socio-umane. Științele naturii sunt, prin comparație, relativ libere de controverse majore – fizicienii sau chimiștii din toate societățile împărtășesc un limbaj comun și idei similare despre constituția lumii. Știința biologiei nu este propriu-zis afectată de falii disciplinare precum în științele socio-umane, dar este contestată din exterior de perspectiva religioasă a creaționismului, într-o confruntare cu reguli incerte. Forța care face posibilă crearea unui domeniu relativ consensual de înțelegere a lumii, cu reguli pentru tranșarea disputelor și pentru evaluarea concepțiilor diferite este *metoda științifică* – atât în științele naturii, cât și în cele socio-umane. Metoda științifică este de fapt o denumire-umbrelă pentru un ansamblu de abordări, toate având însă în comun faptul că încearcă *descoperirea adevărului și eliminarea erorilor în mod transparent*, astfel încât orice cercetător calificat în respectiva disciplină să poată înțelege demersul și să îl poată repeta pentru a-l controla. Adevărul unui argument științific este independent de biografia persoanei care îl propune, de farmecul său personal sau de banii pe care îi are (deși experiența, carisma și resursele cresc șansele omului de știință de a formula o concluzie științifică adevărată sau măcar convingătoare).

Această particularitate a științei, de construire a unor afirmații a căror adevăr este legitimat prin metoda folosită și prin testarea publică a valorii acestora, face ca deseori argumentele științifice însele să intre în conflict cu concepții contrare – după cum am văzut în cazul discuției despre prezervative sau a valorii nutritive a insectelor. Înțelegerea metodei științifice este prin urmare o necesitate pentru cei ce doresc să navigheze aceste dispute și să își caute poziția în cunoștința de cauză.

1.2 Comportamentul nostru are cauze sociale ascunse

Exemplele anterioare au ilustrat faptul că suntem legați de societatea în care trăim prin multiple ițe, ca în metafora păpușarului și a păpușilor sale. C. Wright Mills (1959) a propus conceptul de „imaginație sociologică” pentru a desemna acea calitate a minții noastre de a „înțelege istoria și biografia și relațiile dintre ele în societate” (p. 6). Imaginația sociologică presupune capacitatea de a face legătura între necazurile unei vieți individuale (en. *private troubles*), cotidiene, și marile probleme și forțe sociale ce le determină (en. *social issues*). Nu numai însă că viața noastră, ca o succesiune de evenimente, este influențată de societate – dar chiar gândurile și corpul nostru nu ne aparțin decât în mică măsură. Deciziile noastre cele mai personale și parcursul vieții noastre sunt modelate de factori sociali.

În Tabelul 1 putem observa cum variază, de la o țară la alta, caracteristici care definesc esențial calitatea vieții oamenilor. Țările prezentate sunt ierarhizate în funcție de poziția pe care o ocupă în ierarhia dezvoltării umane, așa cum este aceasta măsurată de Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare. Putem observa, de exemplu, că o fetiță care se naște în Japonia se poate aștepta să trăiască aproximativ 85 de ani, în timp ce o fetiță care se naște în Botswana, care este și una dintre țările cu cele mai mari rate de infectare HIV/SIDA, se poate aștepta să trăiască doar aproximativ 35 de ani. În general *speranța de viață la naștere* a femeilor este mai mare decât cea a bărbaților. În Europa diferența este de aproximativ 5-7 ani în favoarea femeilor, dar în Federația Rusă, de exemplu, speranța de viață a bărbaților s-a prăbușit atât de mult încât diferența a ajuns de 13 ani în favoarea femeilor. Paradoxal, țările în care femeile și bărbații au aproximativ aceeași speranță de viață nu sunt țările în care femeile sunt egale în drepturi cu bărbații ci, dimpotrivă, țări foarte sărace în care modul de viață tradițional situează femeile pe o poziție de inferioritate. Tocmai această inferioritate – care se traduce în mâncare mai puțină, prioritate redusă pentru obținerea

ajutorului medical, și condiții de viață foarte grele – duc la anihilarea diferenței pozitive de speranță de viață care există în favoarea femeilor în statele mai dezvoltate. Putem observa, de exemplu, că țările în care femeile trăiesc cam la fel ca bărbații sunt, în Africa, Swaziland (cu o speranță de viață de numai 31 de ani), Botswana (35 de ani), Zimbabwe (36 de ani), Niger (45 de ani), iar în Asia, Nepal (62 de ani) sau Bangladesh (64 de ani).

Tabelul 1. Indicatori demografici în câteva țări. Sursă: PNUD, Raportul Dezvoltării Umane 2006 ⁷

Țara și indicele dezvoltării umane (poziția ocupată în ierarhia tuturor țărilor)	Proporția dintre averea celor mai bogați 10% și a celor mai săraci 10%	Mortalitate infantilă (%o) 1970	Mortalitate infantilă (%o) 2004	Speranța de viață la naștere pentru femei (ani)	Speranța de viață la naștere pentru bărbați (ani)	Diferența dintre speranța de viață la naștere a femeilor și cea a bărbaților	
1	Norvegia	6,1	13	4	82	77,1	4,9
7	Japonia	4,5	14	3	85,6	78,6	7
8	Statele Unite ale Americii	15,9	20	7	80,2	74,8	5,4
16	Franța	9,1	18	4	83,1	76	7,1
17	Italia	11,6	30	4	83,2	77,1	6,1
19	Spania	10,3	27	3	83,3	76	7,3
21	Germania	6,9	22	4	81,7	75,9	5,8
25	Singapore	17,7	22	3	80,8	77	3,8
33	Kuweit	-	49	10	79,7	75,4	4,3
35	Ungaria	5,5	36	7	77,1	68,9	8,2
37	Polonia	8,8	32	7	78,6	70,5	8,1
54	Bulgaria	7	28	12	75,8	69,1	6,7
60	România	7,5	46	17	75,2	68	7,2
65	Federația Rusă	12,7	29	17	72	58,9	13,1
81	China	18,4	85	26	73,7	70,2	3,5
96	Republica Islamică a Iranului	17,2	122	32	72,3	69,2	3,1
107	Republica Arabă Siriană	-	90	15	75,4	71,8	3,6
115	Bolivia	168,1	147	54	66,5	62,3	4,2
125	Namibia	128,8	85	47	47,5	46,8	0,7
126	India	7,3	127	62	65,3	62,1	3,2
131	Botswana	77,6	99	84	34,8	34,9	-0,1
137	Bangladesh	6,8	145	56	64,2	62,5	1,7
138	Nepal	15,8	165	59	62,4	61,6	0,8
146	Swaziland	49,7	132	108	31,3	31,3	0
151	Zimbabwe	22	86	79	36	37,2	-1,2
156	Senegal	12,8	164	78	57,2	54,8	2,4
170	Ethiopia	6,6	160	110	48,8	46,8	2
176	Sierra Leone	87,2	206	165	42,4	39,6	2,8
177	Niger	46	197	152	44,7	44,6	0,1

Mortalitatea infantilă (rata deceselor ale copiilor până într-un an) este un alt indicator important al calității vieții. În țările europene mortalitatea infantilă era în anul 2004 de aproximativ 4%, o scădere semnificativă față de acum treizeci și cinci de ani, când ajungea până la 30% în Italia, de exemplu. România are o valoare foarte ridicată pentru Europa, de 17%. Desigur, mortalitatea infantilă poate ajunge însă la proporții mult mai grave – precum 152% în Niger (una

⁷ <http://hdr.undp.org/hdr2006/statistics/indicators/>

dintre țările în care sclavia este încă practică pe scară largă, în ciuda interzicerii formale a sclaviei în 2003⁸).

Inegalitatea socială variază de asemenea foarte mult de la o țară la alta. După 1989 inegalitatea a crescut în România și a generat frustrări și percepția unei societăți inechitabile. Dacă raportăm averea cumulată a celor mai bogați 10% indivizi la averea cumulată a celor mai săraci 10% dintre indivizi (desigur, așa cum aceste averi se reflectă în datele statistice disponibile), în România acest raport are aproximativ valoarea 8. Putem observa însă că aceasta este o valoare relativ scăzută chiar și față de unele țări europene (11 în Italia, 10 în Spania). În Statele Unite ale Americii, acest indicator ia valoarea 16, iar în China este 18 – ajungând însă și chiar la 168 în Bolivia.

Cu riscul de a afirma ceva evident, viața unui bebeluș japonez sau român va fi foarte diferită de viața unui bebeluș botswanez sau nepalez – iar cea mai mare parte a acestor diferențe nu provin din alegerile sale, ci din ceea ce societatea înconjurătoare îi pregătește. Pe o scară destul de diferită, dar din păcate nu foarte diferită, viața unui bebeluș român bucureștean născut într-o familie de sociologi va decurge altfel decât viața unui bebeluș român născut în țigănia dintr-un sat uitat de lume.

Nu numai marile coordonate ale biografiei noastre sunt modelate social. Chiar ceea ce gândim și ceea ce facem zilnic poartă amprenta unor forțe sociale, eminențe cenușii pe care le vedem zilnic dar a căror putere o ignorăm. Influența societății asupra noastră este ușor de văzut în asemănarea intimă pe care o avem cu oameni similari nouă ca poziție socială, ca educație etc., și în faptul că de obicei căutăm compania celor care sunt asemănători nouă socialmente. Prietenii noștri provin cel mai adesea din medii sociale similare, și avem foarte puțini cunoscuți, chiar nici unul, din medii sociale diferite, cu care nu împărtășim aceeași înțelegere a vieții. De exemplu, românii – chiar și sociologii – au rareori prieteni romi, și reciproc. M. Beissinger observă că lăutarii romi / țigani, în ciuda contactelor profesionale frecvente pe care le au cu clienți români, și în ciuda apropierii pe care o declară și o simt față de cultura și modul de viață românesc, nu se vizitează și nu au relații personale cu români; chiar dacă clienții români le apreciază sincer talentul și apelează la ei pentru petreceri, distanța socială dintre cele două grupuri etnice este considerabilă (Beissinger 2001, p. 40). Oportunitatea fizică a contactului și a relaționării există – dar obstacolele construite social sunt suficient de ridicate pentru a preveni interacțiunea personală dintre cele două grupuri. Proverbul „spune-mi cu cine te-nsotești ca să-ți spun cine ești” e folosit de părinți ca să îi descurajeze pe copii să își facă prieteni suspectați de a avea idei greșite; pe de altă parte, proverbul are și o față statistică. Prietenii noștri nu sunt aleși numai de noi – mediul social în care ne-am format ne selectează în mare măsură grupul de persoane din care este potrivit să avem prieteni și, mai mult, din care vom dori să avem prieteni. Doar alegerea indivizilor este la latitudinea noastră.

Oamenii cred deseori că ei „sunt ceea ce sunt” și că diferitele experiențe cotidiene prin care „trec” – precum mersul la școală, căsătoria, sau înaintarea în vârstă – nu îi schimbă radical. Totuși, dacă privim cum variază opiniile pe un anumit subiect în societate, vom observa că astfel de trăsături aparent exterioare sinelui, în special educația școlară și vârsta, au o influență fundamentală asupra modului de gândire al oamenilor. Pe scurt, mersul la școală, oricât de plictisitor și cotidian ar părea, ne transformă radical gândirea și identitatea. Fiecare zi petrecută pe băncile unei instituții școlare ne face să devenim, puțin câte puțin, altcineva. Din punct de vedere statistic, o parte semnificativă a identității noastre personale și ireductibile se rezumă la câteva cuvinte: sex⁹, vârstă, educație, mediu de rezidență. De exemplu, în Tabelul 2 este ilustrată relația dintre frecvența cu care citim ziarul și variabilele de mai sus. Unii oameni citesc zilnic ziarul, alții mai rar, alții deloc – cu alte cuvinte, frecvența cu care citim ziarul este un fenomen care variază în populație. Aproximativ o cincime din această variație se datorează influenței educației, genului și bunăstării materiale (măsurate în acest model prin posesia unei mașini de spălat automate) – educația școlară fiind

⁸ Vezi mai multe detalii pe site-ul Anti-Slavery International, <http://www.antislavery.org>, precum și articolele pe această temă de pe site-ul BBC (de exemplu, “Niger cancels ‘free-slave event’”, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/africa/4321699.stm>)

⁹ Mai precis, „gen” (en. *gender*) – vezi discuția din secțiunea 7.9.2.

variabila cea mai importantă în acest caz. Vârsta și mediul de rezidență nu par să aibă influențe independente considerabile.

Tabelul 2. Model de regresie multiplă pentru variabila „Cât de des citiți ziarele? Deloc / o dată pe lună sau mai rar / de câteva ori pe lună / de câteva ori pe săptămână / zilnic”. Sursă: Barometrul Incluziunii Romilor, eșantionul reprezentativ la nivel național, nov. 2006

„Cât de des citiți ziarele?” în funcție de...	Influență asupra citirii ziarelor	Coefficienți de corelație parțială
Nivel de școlarizare (1=fără școală ... 12=studii postuniversitare)	+	.355
Sex masculin	+	.085
Vârstă (ani împliniți)	0	.052
Mediu de rezidență - urban	0	.069
Aveți în gospodărie, în stare de funcționare, mașină de spălat automată? (1=da, 0=nu)	+	.127

$R^2 = 20\%$

Coefficienții subliniați sunt semnificativ diferiți de zero pentru o probabilitate de eroare de 1%.

Faptul că suntem modelați de societatea în care trăim nu înseamnă neapărat că suntem mai puțin „noi înșine”. Totuși, dat fiind că asupra noastră se exercită zilnic influențe sociale puternice și diverse, o posibilă metodă de a deveni cât mai autonomi este să fim conștienți de aceste forțe și să alegem influențele la care să fim supuși și pe care să le încorporăm în personalitatea noastră. Una dintre cele mai fascinante promisiuni ale științelor socio-umane este chiar dezvoltarea acestor mecanisme obscure care ne fac să fim ceea ce suntem, pentru a ne da mai mult control asupra propriei personalități.

1.3 Viața socială este ironică

Pe lângă variațiile spectaculoase și influențele ascunse, societatea umană oferă observatorului curios și un alt obiect de studiu: surprizele. Unele fenomene sociale au consecințe neașteptate, fie pozitive, fie negative – acestea din urmă fiind denumite și „efecte perverse”. Alte fenomene sociale pot se pot dovedi, la o privire mai atentă, să fie cu totul altceva decât suntem obișnuiți să credem.

1.3.1 Efectele perverse

Steve Bruce (2003) ilustrează ironia vieții sociale cu una dintre puținele legi ale sociologiei – și anume „*Legea de fier a oligarhiei*”, formulată de Robert Michels în 1911 în lucrarea sa „*Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie. Untersuchungen über die oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens*” („Sociologia partidelor politice în democrația modernă. Cercetări asupra tendințelor oligarhice ale vieții de grup”). Această lege stipulează faptul că toate formele de organizare, chiar și cele care inițial sunt democratice, vor deveni treptat oligarhii. Robert Michels a generalizat această lege pornind de la observația surprinzătoare că partidele socialiste erau la fel de intens controlate de liderii lor ca și partidele conservatoare, deși ideologia lor se baza pe egalitate și pe participarea maselor. Explicația acestei evoluții pornește de la faptul că, pe măsură ce o organizație devine mai mare, are nevoie de o conducere profesionalizată. Apare astfel o ierarhie birocratică de lideri care se specializează în administrarea organizației, căpătând o cunoaștere detaliată de care organizația ajunge să depindă. Membrii de jos ai organizației nu mai pot controla deciziile complexe care se iau la vârf. La randul lor, liderii se rup de preocupările cotidiene ale membrilor obișnuiți și devin din ce în ce mai asemănători, ca poziție socială și ca interese, cu liderii celorlalte organizații de dimensiuni similare. De altfel, poziția lor în cadrul organizației le oferă liderilor o influență considerabilă asupra destinului acestuia, deoarece aceștia au acces la informații cheie, sunt în poziția de a participa la deciziile cele mai importante și de a promova persoane care le

împărtășesc opiniile. Astfel, ei ajung să controleze organizația în mult mai mare măsură decât membrii obișnuiți.

O lege similară celei a lui Michels a fost formulată, într-o perspectivă umoristică mai degrabă decât științifică, de Lawrence J. Peter în 1968 în lucrarea sa „Principiul lui Peter”: „într-o ierarhie fiecare individ tinde să urce până la nivelul incompetenței sale”. Logica principiului lui Peter este că, dacă avem o ierarhie meritocratică, fiecare individ competent va fi promovat până va ajunge într-o poziție în care este prea incompetent pentru a mai putea fi promovat. Cum însă procesul promovării este foarte greu reversibil, individul va continua să ocupe respectiva poziție, în care este cel mai puțin competent. Astfel de observații fac parte din categoria „efectelor perverse” ale instituțiilor sociale: deseori sistemele sociale construite de oameni pentru a rezolva anumite probleme au efecte neanticipate care sunt foarte greu de schimbat, deoarece cauzele lor sunt inserate adânc în logica respectivelor instituții.

Un alt exemplu de efect pervers este desemnat în economie sub denumirea de „blestemul resurselor” (en. „*the resource curse*”). Conceptul de „blestem al resurselor” a fost lansat de Richard Auty în 1993, pentru a descrie situația aparent paradoxală în care țările cele mai bogate în resurse minerale au o creștere economică inferioară țărilor sărace în resurse. Cum se explică această situație? Mai multe mecanisme au fost propuse. „Boala olandeză” (en. „*the Dutch disease*”) se referă la faptul că intrările foarte ridicate de valută datorate, de exemplu, exportului de resurse naturale, duc la creșterea cursului de schimb și astfel scad competitivitatea sectorului manufacturier național. Conceptul a fost lansat de grupul The Economist în 1977 pentru a descrie declinul industriei manufacturiere în Olanda după descoperirea resurselor de gaz natural în 1960. Deoarece inovațiile sunt mai frecvente în sectorul manufacturier decât în cel de exploatare a resurselor naturale, ponderea mai redusă a celui dintâi va duce și la o creștere mai lentă a productivității muncii. Țările bogate în resurse minerale au de asemenea tendința de a nu încuraja diversificarea economică și de a investi în proiecte grandioase de infrastructură care sunt deseori ineficiente. Mai mult, abundența de resurse financiare provenite dintr-o sursă controlată de stat încurajează corupția.

Războiul civil este de asemenea un risc mai ridicat pentru statele în care există o resursă semnificativă de împărțit, resursă care nu depinde de stabilitatea politică și dezvoltarea instituțiilor. Cel puțin în Africa țările bogate în resurse minerale sunt mult mai des victime ale războaielor civile decât celelalte state: într-o perioadă de cinci ani riscul mediu de conflict violent intern este sub 1% în cele din urmă și aproape 25% în cele dintâi (Paul Collier, *apud* The Economist 2005). Collier observă că primii trei factori de risc ai războiului civil nu țin de diviziunile etnice sau religioase dintr-o țară, ci de nivelul venitului pe cap de locuitor, de creșterea acestuia și de structura economiei – în special de dependența de resurse naturale (Collier 2004, pp. 3-4). Resursele naturale fac ca războiul să fie facil. P. Collier îl citează pe Laurent Kabila care, într-un interviu dat în timpul marșului său asupra Kinshasa, ar fi afirmat: „Revolta e simplă în Zair: nu ai nevoie decât de zece mii de dolari și de un telefon prin satelit”. Explicația continuă cu faptul că zece mii de dolari este costul închirierii unei mici armate, iar telefonul folosește pentru a începe negocierile cu firmele internaționale interesate de extragerea resurselor naturale (*ibidem*).

Este important de observat totuși că nu resursele naturale în sine sunt cauza eșecului economic național. Resursele sunt doar contextul care favorizează apariția unor factori sociali distorsionanți, precum războiul civil sau corupția. Dacă o țară bogată în resurse naturale reușește să depășească tentațiile acumulării rapide de avuție prin exploatarea unilaterală a subsolului, atunci rezultatele economice pot fi foarte bune – precum în Canada sau Norvegia, de exemplu.

Mecanismul general invocat în exemplul „blestemului resurselor” este faptul că accesul facil la resurse crește riscul de folosire abuzivă a acestora. Guvernele care primesc prea ușor fonduri, datorită resurselor naturale, sau datorită ajutorului financiar din partea altor guverne, sunt echivalentul politic ai „copiilor de bani gata”. De exemplu, Leeson și Sobel (2006) au investigat corelația semnificativă între cazurile de demnitari condamnați pentru corupție și incidența dezastrelor naturale, în cazul statelor din interiorul Statelor Unite ale Americii. Care este legătura dintre tornade și corupție? Variabila intermediară care mediază relația causală este accesul la fonduri distribuite de Agenția Federală pentru Administrarea Situațiilor de Urgență (FEMA):

„fiecare dolar adițional per capita obținut prin asistență FEMA crește corupția cu 2,5% într-un stat mediu” (p. 19).

Alte exemple de efecte perverse discutate pe parcursul cărții sunt „McDonaldizarea societății” (secțiunea 3.6.2), externalitățile pozitive (secțiunea 5.1.2.1), reproducerea inegalității sociale printr-o combinație de acțiuni de abandon și protest (secțiunea 5.1.2.2), dilema prizonierului (secțiunea 5.2.1), dilema acțiunii colective (secțiunea 5.2.2), reproducerea ordinii prin conflict (secțiunile 6.1.3 și 6.3.4), și segregarea rezidențială datorită agregării preferințelor ne-aliniate (secțiunea 9.2.2).

1.3.2 *Lucrurile nu sunt ce par a fi*

Viața socială este prilej de perplexitate în numeroase ocazii. Putem grupa unele dintre acestea în categoria „*lucrurile nu sunt ce par a fi*”. Fenomenele sociale pot fi înșelătoare – fie deoarece actorii sociali intenționează să înșele, fie deoarece noi înșine consimțim la auto-înșelare, fie datorită naturii duale a unor procese sociale, care îmbină consecințe predictibile cu consecințe neprevăzute (vezi secțiunea 3.6 pentru o discuție mai detaliată a dezvăluirii în sociologie).

Înșelarea explicită și organizată este un fenomen social frecvent. Cerșetoria, de exemplu, este în multe instanțe o afacere extrem de profitabilă (așa cum filmul *Filantropica* din 2002 al lui Nae Caranfil ilustrează memorabil). Deseori oamenii doresc să fie înșelați și contribuie voluntar la mascarea, chiar și față de ei înșiși, a unor realități considerate neplăcute. De exemplu, darul este considerat (deseori, sau cel puțin cu jumătate de măsură) un gest de generozitate unidirecțională. Analizele sociologice ale acestui fenomen observă însă că darul este de fapt simetric. Pierre Bourdieu (1999) notează că iluzia asimetriei, a libertății darului este menținută tocmai prin norma care interzice reciprocarea imediată a unui cadou: „Mauss descrie schimbul de daruri ca pe o succesiune discontinuă de acte generoase; Lévi-Strauss îl definea ca pe o structură de reciprocitate transcendentă actelor de schimb, în care darul trimite la contradar. (...) [D]e ce trebuie ca contradarul să fie amânat și diferit? (...) [I]ntervalul are funcția de paravan între dar și contradar, permițând ca două acte perfect simetrice să apară drept acte unice, fără legătură. (...) [C]el care oferă și cel care primește colaborează, fără să știe, la un proces de disimulare tinzând să nege adevărul schimbului, îți-dau-îmi-dai, ce reprezintă distrugerea schimbului de daruri” (p. 129-130).

Exemple de practici interpretate de sociologi ca participare la o iluzie colectivă sunt numeroase – iar unele sunt foarte controversate. Karl Marx scria, în 1843, că religia este un consimțământ la auto-înșelare: „Acest stat, această societate produc religia care este o conștientizare a lumii inversată, deoarece ele reprezintă o lume inversată. (...) Lupta împotriva religiei este indirect, prin urmare, o luptă împotriva acelei lumi a cărei aromă spirituală este religia. Suferința religioasă este în același timp o expresie a suferinței reale și un protest împotriva suferinței reale. Religia este oftatul ființei oprimate, sentimentul unei lumi lipsite de inimă și sufletul stărilor fără de suflet. Este opiumul popoarelor. Abolirea religiei ca fericire iluzorie a oamenilor înseamnă revendicarea fericirii lor reale. Chemarea către abandonarea iluziilor referitoare la starea lor este o chemare către abandonarea unei stări care face aceste iluzii necesare” (p. 53-54).

Nu numai Karl Marx este autorul unor observații contrariante asupra religiei. Emile Durkheim nota de asemenea în lucrarea sa „Formele elementare ale viații religioase”: „conceptele de totalitate, de societate, de divinitate nu sînt, după toate aparențele, decît diferitele aspectele ale uneia și aceleiași noțiuni” (p. 403). „Pentru a fi îndreptățiți să vedem în eficacitatea atribuită riturilor altceva decît produsul unui delir cronic cu care s-ar amăgi umanitatea, trebuie să putem stabili că un cult are într-adevăr drept efect recrearea periodică a unei ființe morale de care depindem, tot așa cum depinde ea de noi. Or, această ființă există: este societatea” (*idem*, p. 319).

Ceea ce observă de fapt Durkheim este că ritualurile religioase contribuie la intensificarea relațiilor sociale între oameni și a conștiinței apartenenței lor la o ființă morală comună. Teoria lui Durkheim este conformă principiului numit „*briciul lui Occam*”. Acesta este un principiu euristic de formulare a teoriilor științifice, sfătuiind către simplitate. Astfel, orice explicație a unui fenomen trebuie să facă apel la cât mai puține entități. În special entitățile care nu au implicații observabile empiric trebuie eliminate. Astfel, dat fiind că teoria sociologică a vieții religioase propusă de

Durkheim explică la fel de mult observațiile empirice privitoare la religie indiferent dacă postulăm existența sau inexistența lui Dumnezeu, principiul de economie al briciului lui Occam ne sfătuiește să pornim de la premisa inexistenței divinității. Desigur, briciul lui Occam nu poate furniza propriu-zis o dovadă sau un argument factual conform căreia Dumnezeu și societatea sunt același lucru, ci este doar un argument metodologic în favoarea acestei explicații.

Conceptele principale

Construct social
Efecte perverse
Legea de fier a oligarhiei
Blestemul resurselor
Briciul lui Occam



2 Despre metoda științifică

Regele tocmai zicea:

- Te asigur, draga mea, c-am înghețat până-n vârful barbișonului!

La care Regina răspunse:

- N-ai nici un barbișon.

- Groaza acelei clipe n-o s-o uit niciodată! continuă regele. Niciodată!

- Ba o s-o uiți – spuse Regina – afară doar dacă nu-ți faci o însemnare.

Alisa privi cu mare interes cum scoate regele un uriaș caiet de însemnări din buzunar și începe să scrie. Îi veni deodată o idee: prinse capătul creionului, care-i trecea Regelui peste umăr, și începu să scrie în locul lui¹⁰.

Privirea științifică asupra lumii diferă considerabil de alte perspective – de exemplu, de perspectiva comercială, de cea religioasă sau de cea etică. Trăsăturile care individualizează știința sunt curiozitatea față de lumea empirică și scepticismul sistematic. Cei pasionați de știință își petrec o mare parte a vieții punându-și întrebări neintuitive despre realitatea exterioară și încercând apoi să găsească răspunsuri false și răspunsuri plauzibile. Ceea ce apropie știința de alte abordări ale lumii este, printre altele, faptul că presupune apartenența la o comunitate. După cum competiția este motorul economiei de piață, critica este motorul științelor. Știința devine, pentru practicantii ei, o atitudine ofensivă la adresa faptelor (care trebuie dezvăluite), la adresa teoriilor stabilite (care trebuie provocate și criticate) și a ideilor preconceptuate (care trebuie confruntate cu argumente sistematice) (King 2005, p. 21).

Acest capitol nu își propune să treacă în revistă caracteristicile cele mai importante ale metodei științifice, ci să discute câteva particularități interesante pentru căutătorii de explicații. Pe scurt, trăsăturile pe care le vom discuta sunt:

- 1) dependența gândirii științifice de limbajul specializat propriu;
- 2) caracterul colectiv al activității științifice, inclusiv al explicațiilor științifice;
- 3) importanța comparației pentru înțelegerea lumii sociale;
- 4) câteva tactici pentru testarea ipotezelor științifice.

2.1 Dependența de limbaj

- De care gângăanii te bucuri mai mult, acolo unde stai tu? se informă Țânțarul.

- De bucurat mult, nu mă bucur de nici una – îl lămuri Alisa – fiindcă mi-e cam teamă de ele – de cele mari, în tot cazul. Dar numele unora dintre ele îl știu.

- Răspund, bineînțeles, când sunt chemate pe nume? întrebă, cu un aer firesc, Țânțarul.

- N-am băgat de seamă așa ceva.

- Atunci la ce folos mai au nume – se miră Țânțarul – dacă nu răspund când sunt chemate?

- Lor nu le e de nici un folos – încercă să explice Alisa – dar e de folos acelor care le știu numele – așa cred.¹¹

Discuția unui fenomen depinde foarte mult de conceptele pe care le utilizăm, iar conceptele depind de perspectiva pe care o avem și de gradul de specializare pe care îl dorim. De exemplu, un iepure descris de un copil va diferi de un iepure descris de un matematician, sau de un biolog.

¹⁰ Lewis Carroll, *Peripețiile Alisei în lumea oglinzii*, Editura Ion Creangă, 1971, p. 30

¹¹ Lewis Carroll, *Peripețiile Alisei în lumea oglinzii*, Editura Ion Creangă, 1971, p. 59

2.1.1 Tipuri de discurs

Un eveniment singular va fi descris foarte diferit de oameni aparținând unor discipline sau paradigme științifice diferite. De asemenea, limbajul științific diferă de limbajul simțului comun, încercând să fie mai nuanțat și mai precis.

Exemplul 1. Relatări despre hoții de buzunar, în limbaje diferite.

Relatare în limbaj jurnalistic

„Am văzut odată niște hoți români într-un autobuz din Roma și m-am gândit că ne fac reclamă proastă printre străini, dar că tot răul are și un bine, că poate mai scăpăm de ei de prin țară, că s-or duce să fure de unde e mai mult. Un polițist mi-a confirmat că numărul hoților de buzunare, cel puțin, a scăzut în ultimii ani în București, nu doar pentru că au mai plecat prin Occident, dar și pentru că poliția reușește să le "destructureze" mai des echipele (sau brigăzile cum le zic hoții). Se pare că, dacă măcar o parte a unei echipe (de obicei sînt formate din 3, 4 sau 5 oameni) e arestată, cei care scapă trec printr-o perioadă de inactivitate destul de lungă, pînă reușesc să adune altă "brigadă". În discuțiile cu polițiștii care-i prind, au ajuns să recunoască franc eterna filozofie a relației dintre ei: "dumneata ești plătit ca să mă prinzi, eu sînt nevoit să «lucrez», ca să pot trăi". Deși polițiștii care umblă după ei, sînt îmbrăcați în civil și au înfățișări cît se poate de comune, uneori hoții îi simt, asemeni iepurilor care adușmeacă pericolul. De obicei, cel care miroase ceva suspect, spune "S-a zgîriat!" și atunci toți ceilalți se opresc din "activitate", iar "trăgătorul" (cel care propriu-zis bagă mîna în buzunar) își scoate mîinile la vedere, punîndu-le pe cîte o bară. Poliția spune că indivizii sînt foarte specializați și că fiecare își cunoaște rolul perfect. "Tamponul" e cel care-l blochează pe călător la urcare, întrebîndu-l cîte ceva, sau îi distrage atenția în fel și chip, cu formule potrivite, în funcție de situație. "Mardeiașul" e cel care, la nevoie, știe să intimideze sau chiar să bată pe cineva. "Girofarul" ține de șase. De regulă, cel care fură își privește, la un moment dat, victima în ochi. Cel care are sarcina să dispară cu portofelul stă totdeauna cu spatele la victimă și evită orice contact vizual cu aceasta." (Andrei Manolescu, „Hoți cinstiți”, în Dilema Veche, anul III, nr.125 - 16 iunie 2006)

Relatare în limbajul forțelor de ordine

„La data de 17.04.2006, în jurul orelor 11,30, Secția 3 poliție a fost sesizată de Dispeceratul de urgență 112, cu privire la faptul că între Palatul de Justiție și Spitalul „Sf. Apostol Andrei”, în mijloacele de transport în comun, circulă indivizi cunoscuți hoți din buzunare. În stația din fața farmaciei „Hygeia” din Micro 18, au fost depistați într-un autobuz de pe traseul 102 numiții U. Cătălin de 31 ani, I. Titi de 44 ani și M. Ion de 40 ani, toți din Galați, cunoscuți ca autori de furturi din buzunare.

În urma cercetărilor efectuate a rezultat că U. Cătălin a încercat să sustragă bunuri dintr-un buzunar al numitei M. Elena de 46 ani, din Galați, fiind ajutat de ceilalți doi. Cei trei au fost reținuți pe bază de ordonanță pentru săvârșirea infracțiunii de tentativă la tâlhărie (U. Cătălin), respectiv complicitate la tentativă de tâlhărie, urmînd a fi prezentați instanței pentru emiterea de mandate de arestare.” (Buletinul Informativ al Inspectoratului de Poliție al Județului Galați)

Relatare literară

„- Arată bilet! îi porunci, din ce în ce mai nervos, controlorul.

- Bilet este la Ana, îi strigă Bagabontul, la limita așteptării, aproape ridicînd mîna la burtuhănos. Dacă îți miști burta de aici și mă lași să o gasesc atunci ți-l arăt.

(...) Îi trase un pumn în față controlorului și o rupse la fugă, fără ca acesta să apuce să se dezmeticească. Îi văzu capul cît un pepene tremurînd, cu toate grasimile din jur, apoi corpul căzut pe podea. Poate era un om bun, cu nevastă și copii acasă. Dar nu putea să i se opună

lui. Tocmai acum, când se îndrăgostise. Zâmbi la gândul acesta și pași voios mai departe, în căutarea Anei. Luă din nou vagoanele de la un capăt la altul. Nimic. Se întoarse apoi. Urmări toți călătorii ce coborau în fiecare gară. Niciunul nu era ea. Iși dori apoi ca Dumnezeu să fi fost femeie. Dacă ar fi fost femeie, l-ar fi înțeles. Ar fi știut ce înseamnă să îți găsești acolo, într-o cămăruță atât de ascunsă a inimii, senzații atât de minunate. Ar fi mers pe jos până oriunde să o caute, până o va găsi. Și uitase de controlorul cu burtă, când se trezi luat de brațe de un alt bărbat, tot în uniformă. Ii trânti și acestuia un pumn în față, poate un pic cam târziu căci mai înainte de asta i se întunecă privirea de puterea unei lovituri în plex.

- Găsit bilet?

- Nu găsit Ana, deci nu găsit bilet, îi aruncă, sclipind de ură.

Zdrahonul cu uniformă îl trase atunci înspre el, scuturându-l un pic mai tare, amenințându-l. Apoi îi mai trase o lovitură din acelea exersate anterior pe el, încercând să îi caute buzunarele. Scenă mută, fără martori. Grăsunul privea speriat. Din buzunarul cămășii Zdrahonul scoase victorios o altă bucată de hârtie pe care o privi mulțumit.

- Găsit bilet.

Ana nu era nicăieri. Atunci de ce era animalul acela atât de mulțumit?

(Mihai Pleșa, „Prea Târziu”, disponibil on-line pe site-ul Clubului Literar <http://www.clubliterar.com>)

Relatare în limbajul științelor sociale

Furturile din buzunar în mijloacele de transport în comun îi pun pe călători în situația de actori ai dilemei acțiunii colective¹². Cei care observă un furt au de ales între a acționa, avertizând potențiala victimă sau chiar sancționând hoții, cu riscul de a fi agresați de aceștia, și a păstra tăcerea, devenind astfel complici la un gest imoral. Pe de altă parte, dacă mai mulți călători ar lua atitudine, riscul repercusiunilor violente ar fi considerabil mai mic. Toți călătorii consideră că există un risc de repercusiuni violente în cazul în care intervin, și de asemenea toți călătorii cunosc faptul că această temere este larg împărtășită. De aceea, ei se așteaptă că, și în cazul în care vor interveni individual, nu vor avea sprijinul celor din jur, sacrificiul lor având astfel un cost foarte ridicat. În baza acestui raționament, călătorii aleg să nu intervină, permițând astfel hoția care în viitor îi poate afecta și pe ei. Acțiunea colectivă este împiedicată de faptul că (1) costul intervenției izolate este mare, (2) probabilitatea percepută de intervenție colectivă este mică și (3) costul pentru individ al neintervenției este mic. De exemplu, un participant al unei discuții pe forumul Softpedia¹³ observa: „Păi eu dacă văd că îi fură unei bătrâne din buzunar pensia, în tramvai între stații, ce pot să fac, să strig la ăla "Măi, dar ce faci acolo?" Nu pot. Mi-e frică. Mi-e frică pentru ca la următoarea stație dacă nu cobor eu, atunci cunoaște el pe cineva din stație. Și îi face semn să urce. Dacă nu la următoarea. Și urcă doi și mă așteaptă pe mine să cobor. Dacă nu urcă și al doilea, atunci mă așteaptă ăsta singur pe mine să cobor și sigur o să îmi blestem intenția de a-l fi întrebat ce face. Din punctul ăsta de vedere cel mai bine zic eu e să se păzească fiecare.”

În acest caz, călătorii suportă costurile inacțiunii. Tot în același context spațial, dar în alt context social, călătorii sunt uneori beneficiarii dilemei acțiunii colective – de exemplu, atunci când călătoresc fără bilet. Acest tip de ipostază este denumit de altfel și în sociologie sau economie ipostaza „călătorului clandestin” (en. „free rider”). Transportul în comun este proprietatea comunității locale, susținută prin impozite și prin contribuțiile celor care călătoresc legal. Aceștia au de pierdut atunci când un călător alege să folosească sistemul fără să plătească. Călătorii nu știu dacă o persoană are sau nu are bilet sau abonament. Totuși, în mod paradoxal, atunci când un călător clandestin este prins fără bilet de un controlor și apare un conflict, călătorii legali țin partea călătorului și acuză controlorul de abuz. De asemenea, dacă un controlor corupt nu administrează o amendă (care intră în

¹² Vezi secțiunea 5.2.2 pentru o discuție a dilemei acțiunii colective.

¹³ <http://forum.softpedia.com/lofiversion/index.php/t33785.html>

bugetul public) ci acceptă un „bacșis”, publicul martor nu intervine pentru a-l sancționa. Această acțiune care contrazice intereselor directe ale călătorilor plători poate fi înțeleasă prin lipsa identificării cu statutul de proprietar al sistemului de transport în comun, care este văzut mai degrabă ca o situație în care statul proprietar încalcă drepturile și demnitatea călătorilor.

2.1.2 Conceptele sociologice noi

Sociologia a mărit volumul dicționarilor, creând concepte noi, acordate cât mai fin la realitatea pe care își propun să o surprindă – precum „anomie”, „habitus” sau „reziduuri”. Unele concepte preexistente și folosite în limbajul ne-sociologic au fost preluate și modificate substanțial – precum „birocrăție” sau „instituție”. Multe alte concepte au fost preluate în sensul lor inițial și fie au fost nuanțate („instituție totală”, „gen”) fie au fost mai precis definite („stigmat”, „zvon”) etc. Există și concepte care, deși sunt preluate în sociologie, sunt contestate datorită confuziilor pe care le pot genera – precum conceptul de „interes” sau cel de „identitate”.

Tabelul 3. Concepte specifice folosite în sociologie

Concepte noi		Concepte redefinite	Concepte nuanțate	Concepte explicitate	Concepte contestate
Anomie	Distanță socială	Birocrație	Instituție totală	Stigmat	Interes
Altul generalizat	Emic / etic	Instituție	Gen (<i>gender</i>)	Status	Exploatare
Altul semnificativ				Rol	
Grup de referință	Endogamie / Exogamie	Devianță	Atribuire	Discriminare	Identitate
Acțiune socială	Groupthink	Elită	Charismă	Legitimitate	
Cerință funcțională	Alienare	Gulere albe	Alteritate	Obediență	
Câmp social	Serendipitate	Sacru / profan	Abandon / protest	Zvon	
Habitus			Etichetare	Dar	
Dilemă socială	Tip ideal				
Predicție creatoare	Reziduuri / derivații				

Introducerea unor concepte nefamiliare și a unor analize centrate pe acestea poate face textul sociologic să pară, la propriu, o limbă străină. Cel puțin aceasta a fost experiența mea cu primele lecturi din Niklas Luhmann, dar și din Pierre Bourdieu. C. Wright Mills (1959) a scris o critică acută a teoriei funcționaliste a lui Talcott Parsons invocând, printre altele, dependența acesteia de un limbaj obscur și, consideră Mills, nenesesar. Un concept nou poate aduce beneficii de precizie, dar are sigur costuri de inteligibilitate. Cercetătorul trebuie să balanseze cele două aspecte și să decidă în ce cazuri conceptele obișnuite, de simț comun, sunt prea vagi sau ambivalente pentru a putea fi puse la lucru cu folos în slujba științei.

Exemplele de mai jos permit comparația între conceptul de „instalator”, folosit în viața cotidiană, și conceptele de „depanator” sau „prestator”, construite de Erving Goffman, care acoperă meserii diverse – precum instalatorul dar și medicul sau consilierul matrimonial.

Exemplul 2. Instalator – fișa ocupației, conform Budsky (2004) - Ghidul ocupațiilor ¹⁴

„Cine sunt și cu ce se ocupă? Munca unui instalator constă în pregătirea, turnarea, testarea, repararea și reconstruirea sistemelor de țevi (de apă și de gaze) precum și a sistemelor de

¹⁴ Disponibil pe site-ul Institutului de Științe ale Educației: <http://www.go.ise.ro/povol/229.htm>

scurgere și a altor echipamente, care au legatură cu aceste sisteme (cum sunt de exemplu racorduri, valve, căzi de baie, vase toaletă, dispozitive cu gaz etc.)

Care sunt îndatoririle postului? Obligațiile includ în special: să taie, să îndoie și să sudeze țevile, să taie capetele acestora, să dea găuri pentru țevile care trec prin pereți, să instaleze, să înlocuiască și să repare țevăria, îmbinările și garniturile acestora (de exemplu, racorduri, valve, căzi de baie, vase de toaletă, instalații de gaz etc.) în locuințe și în alte clădiri, să instaleze și să regleze instalațiile de gaz, să repare și să întrețină aceste instalații, să verifice presiunea și scurgerile de gaze prin metode de testare specifice, să instaleze, să repare și să întrețină sistemele și echipamentele de service de la uzinele și laboratoarele chimice etc.

Unde se desfășoară activitatea și în ce condiții? Munca se desfășoară de obicei în interiorul sau în exteriorul clădirilor și al șantierelor de construcții, în locuințe, uzine, ateliere și laboratoare, unde sunt condiții neplăcute, cum ar fi murdărie, grăsimi, obiecte la care este greu de ajuns și uneori condiții schimbătoare de vreme.

Ce instrumente / echipamente folosesc? Echipamentele uzuale sunt scule de instalație și alte echipamente de sudură (menghine, chei de piulițe / buloane, instrumente de tăiat țevi, fierăstraie), baroase, ustensile de măsurare a presiunii. Aveți nevoie de asemenea de dexteritate manuală. Metalele sunt materialele cu care se lucrează în general, înlocuite din ce în ce mai des de plastic.

De ce aveți nevoie pentru a reuși? Să fi terminat o școală de calificare în domeniu, de dexteritate manuală, de imaginație tehnică, de viziune în spațiu, de încredere și acuratețe”.

Exemplul 3. Meseria de prestator (depanator) în conceptualizarea lui Erving Goffman [1961] (2004)

„Tipul de relație socială pe care îl voi discuta în lucrarea de față este acela în care unele persoane (clienți) se dau pe mâinile altor persoane (prestatori). La modul ideal, clientul aduce în această relație respectul pentru competența tehnică a prestatorului și încrederea că acesta o va folosi în mod etic; de asemenea, aduce recunoștință și un onorariu. De cealaltă parte, prestatorul aduce: o competență ezoterică și eficiență empirică, precum și dorința de a o pune la dispoziția clientului; discreție profesională; o circumspecție voită, care îl determină să manifeste o lipsă disciplinată de preocupare față de celelalte probleme ale clientului și chiar (în ultimă instanță) față de motivul pentru care clientul îi dorește serviciile; și, în sfârșit, o politețe lipsită de servilism. Așadar aceasta este meseria de depanator” (pp. 281-282)

2.2 Individul și comunitatea în știință

Știința nu mai este o activitate solitară. Dependența societății de știință apare concomitent cu dependența instituției științei de societate în general – pentru a procura bani, oameni dornici să fie cercetători, sprijin organizațional și alte resurse. De asemenea, specializarea crescândă a disciplinelor științifice face din ce în ce mai dificilă cercetarea individuală, deoarece un individ singur nu are capacitatea de a acoperi la fel de cuprinzător și sistematic un domeniu de investigație precum o echipă. În orice caz, rezultatele unei cercetări devin semnificative după ce sunt asimilate de comunitatea științifică – fie prin critică, uneori distrugătoare, fie prin traducerea lor în noi linii de investigație, fie amândouă. Deseori reflecția asupra erorilor comise într-o cercetare anume oferă un impuls puternic reflecției științifice în domeniul respectiv; putem observa că eroarea are cu totul altă semnificație în viața unei discipline științifice decât în viața unui individ. În prima situație, este deseori un motiv de bucurie – în timp ce în a doua situație, este în general un motiv de tristețe.

În societatea contemporană știința și explicațiile științifice nu mai sunt doar un joc al comunității științifice, cu mize neinteligibile și neinteresante pentru ceilalți. Societățile contemporane devin din ce în ce mai *dependente* de știință și tehnologie – atât pentru controlarea obiectelor și naturii, cât și pentru controlarea comportamentelor individuale și a instituțiilor. Rolul științelor naturale și a tehnologiei asociate în viața de zi cu zi este ușor vizibil. Științele sociale

devin însă și ele tot mai mult folosite pentru modelarea organizațiilor (private sau publice) și pentru adecvarea cât mai bună a mijloacelor acestora la scopuri.

Incapacitatea de a încorpora metoda științifică în planificarea și evaluarea acțiunilor unei organizații are costuri tot mai ridicate – pe măsură ce numărul competitorilor care reușesc să facă acest lucru crește. Abordarea științifică își face din ce în ce mai mult loc și în viața personală – probabil deoarece odată însușită, influența sa asupra deciziilor individului se generalizează treptat – de la locul de muncă la relațiile interpersonale sau la relația cu propriul corp și psihic. Accesul la competența științifică devine o sursă a inegalității sociale - generând „inegalități *dependente* de cunoaștere, adică de asimilarea și de utilizarea ei reflexivă, fiind astfel diferite de inegalitățile clasice, care erau pe cât de structurale, pe atât de *independente* de cunoaștere” (Vlăsceanu 2007, p. 180).

Lumea contemporană este atât de dependentă de știință încât lipsa capacității de a o înțelege și de a o utiliza duce se traduce într-o lipsă de control. Aceasta cu atât mai mult cu cât știința și tehnologia au o față dublă – pe de o parte, promit și deseori oferă îmbunătățiri substanțiale ale calității și cantității vieții, dar pe de altă parte induc noi riscuri și incertitudini (*ibid.*).

Știința contemporană a devenit ea însăși o societate, deoarece se petrece mai degrabă în rețele de comunicare decât în conștiințe individuale. Aceste comunități împărtășesc un limbaj și o perspectivă asupra lumii, codificate în ceea ce Kuhn a denumit o „paradigmă științifică” (Kuhn 1999). Aderența comunității la paradigma dominantă diferă de la o disciplină la alta și de la un moment la altul, existând perioade de transformare radicală – revoluții științifice în toată puterea cuvântului (*idem*).

Comunitatea științifică oferă cercetătorului individual o multiplicitate de resurse – bani, sprijin organizațional, informații științifice bazate pe studiile anterioare, oportunități de comunicare și, mai presus de toate, critici. Critica și competiția sunt motoare esențiale ale creativității și corectitudinii în știință – ca și în cazul piețelor economice. Critica și competiția motivează indivizii datorită nevoii cercetătorului de succes, pentru a-și dezvolta cariera. Din acest punct de vedere putem observa că *rolul comunității științifice este important tocmai datorită importanței individualității oamenilor de știință*. Deși o mare parte a informațiilor conținute în orice cercetare au fost elaborate de alți cercetători, responsabilitatea ultimă pentru selectarea și interpretarea acestor informații, precum și pentru contribuția proprie din lucrare, revine cercetătorului individual. Normele de citare și de precizare a sursei ideilor reflectă tocmai această tensiune dintre rolul individului și al comunității științifice în producerea unei lucrări. Lucrările științifice sunt opere colective – dar în care contribuțiile individuale sunt precizate cât mai atent cu putință. Argumentele elaborate pe parcursul istoriei unei discipline sunt disponibile spre folosire tuturor, fără taxă, cu condiția precizării autorilor lor.

Anonimitatea este folosită în comunitatea științifică – dar cu un rol intermediar. Publicațiile prestigioase solicită autorilor care doresc să publice un articol să treacă prin procedura evaluării anonime – în care articolul respectiv este criticat de alți cercetători din disciplina respectivă, fără ca aceștia să cunoască identitatea autorului articolului și fără ca, la rândul său, autorul să poată afla identitatea celor care îl critică. O astfel de procedură (en. *double blind peer review*) sporește imparțialitatea comentariilor și a receptării lor. În cele din urmă, însă, articolul nu poate fi publicat decât cu semnătura autorului sau autorilor săi, care sunt responsabili de afirmațiile făcute.

Anonimitatea este ceea ce separă multe dintre textele sau rețelele de texte publicate pe internet de comunitatea științifică propriu-zisă. De exemplu, enciclopedia virtuală *Wikipedia*¹⁵, creată în 2001, ilustrează multe dintre aspectele procesului de cercetare științifică. Articolele sale sunt rezultatul contribuțiilor acumulate a voluntarilor care participă la elaborarea lor – oricine poate edita, anonim, un articol din enciclopedie. Pe măsură ce timpul trece și un număr tot mai mare de persoane contribuie la editarea unui articol, conținutul acestuia în general se îmbunătățește, fiind adăugate noi informații și fiind corectate erorile sau abordările parțiale anterioare. Anonimitatea contributorilor are un rol esențial în generarea unor articole imparțiale, diminuând preocuparea pentru faima proprie și concentrând atenția asupra informației propriu-zise. Totuși, tocmai această

¹⁵ <http://www.wikipedia.org>

anonimitate face ca Wikipedia să nu fie un produs propriu-zis științific, deși este indiscutabil un instrument foarte util de cercetare. Orice articol poate fi afectat, la un moment dat, de omisiuni sau de erori grave pentru care nimeni nu poate fi tras la răspundere. Caracterul radical deschis al proiectului îl face să fie în același timp vulnerabil dar și capabil de auto-corectare. O discuție foarte interesantă asupra relevanței Wikipedia pentru cercetare, și a riscurilor asociate, poate fi găsită de altfel chiar în cadrul enciclopediei¹⁶.

2.3 Dependența de comparație

- *Și de unde știi tu că ești nebună? întrebă Alice.*
- *Mai întâi de toate, un câine nu-i nebun, spuse pisica. Admiți asta?*
- *Așa cred, răspunse Alice.*
- *Ei bine, în acest caz – continuă pisica – știi doar că un câine mîrîie cînd e supărat și că dă din coadă cînd e bucuros. Ei bine, eu mîrîi cînd sînt bucuroasă și dau din coadă cînd sînt supărată, deci sînt nebună.*
- *Eu numesc asta a toarce, nu a mîrîi, spuse Alice.*¹⁷

Comparația este operația intelectuală esențială pentru elaborarea unei analogii sau a unei explicații. De fapt, comparații de un fel sau altul sunt inevitabile în orice demers de înțelegere. În primul rând, comparația este un demers necesar pentru crearea sau rafinarea conceptelor științifice. Toate celelalte operații care implică aplicarea conceptelor la realitate (descrierea, explicarea) sau relaționarea mai multor fenomene prin intermediul conceptelor (analogia, explicația) presupun realizarea unor comparații implicite sau explicite.

Tabelul 4. Exemple de comparații

Operație	Tipuri de comparații	Exemple
Conceptualizare (crearea sau modificarea conceptelor)	Comparație între cazuri diferite ale aceluiași fenomen, pentru a le clasifica și a elabora concepte mai precise. Comparație între fenomene diferite dar înrudite pentru a vedea ce au în comun.	Comparând diferite tipuri de organizații care aveau în comun anumite trăsături, Goffman a creat conceptul de „instituție totală”.
Descriere Explicare	Comparație între diferite concepte și observațiile empirice, pentru a vedea ce concept se potrivește mai bine datelor.	Un bărbat deschide ușa în fața unei femei. Este oare acest gest o afirmare a superiorității sau a inferiorității de status a femeii?
Analogie	Comparație între două fenomene diferite Comparație între fenomene și un concept – tip ideal.	Cum diferă un cuplu homosexual de un cuplu heterosexual? Ce tipuri de cupluri pot fi caracterizate prin conceptul de „relație pură” (Giddens 2000)?
Explicație	Comparație între mai multe cazuri pentru a stabili covariația unor variabile. Comparație între datele prezise de o teorie și datele observate, pentru a testa o ipoteză.	Cum diferă persoanele care au mulți copii de restul persoanelor? Ipoteză: acestea au venituri relativ ridicate, pentru a-și putea permite o familie numeroasă. Observații empirice: acestea au venituri semnificativ mai reduse decât media populației.

¹⁶ http://en.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Researching_with_Wikipedia

¹⁷ Idem, p. 76

Compararea *mai multor fenomene* sociale poate ajuta la rafinarea unor concepte, prin crearea unor tipuri ideale („relația pură” conceptualizată de Giddens, „relația prestator – client” conceptualizată de Goffman, „capitalul social” etc).

Compararea *mai multor indivizi sau grupuri* (cazuri) ținând cont de anumite criterii (variabile) este utilă pentru a stabili covariația (corelația) unor fenomene sociale – un prim pas în testarea ipotezelor cauzale.

De exemplu, comparând diferite tipuri de organizații între ele, N. Brunsson (2002) alcătuiește o clasificare cu două categorii: organizațiile „de acțiune”, care au ca scop principal producerea unui rezultat ușor măsurabil (cum ar fi firmele manufacturiere, de exemplu) și organizațiile politice, care au ca scop reprezentarea și reflectarea mediului lor social (cum ar fi organizațiile din mass-media, organizațiile din administrația publică, sau partidele politice). Orice organizație reală se situează pe un continuum între cei doi poli; cele mai afectate de diversitatea și de contradicțiile din mediul social sunt desigur organizațiile implicate în politica electorală – partide, administrația publică etc. Acestea nu pot satisface simultan toate grupurile de interese și categoriile sociale din mediul lor. Pentru a minimiza conflictele cu mediul, ele răspund prin discurs unor anumite cerințe ale mediului, prin deciziile pe care le iau altor cerințe, și prin practicile efective unor alte cerințe. Discursul, deciziile și acțiunile servesc cel mai bine organizației politice nu atunci când sunt coerente, ci atunci când sunt complementare, acoperind un spectru cât mai larg de opțiuni. Această „ipocrizie organizațională”, cum o denumește autorul, maximizează șansele ca organizația să satisfacă măcar parțial exigențele divergente ale publicului său.

Pe linia pe care o discută și G. Simmel (1893) în legătură cu acțiunile imorale și capacitățile intelectuale (vezi secțiunea 6.3.1), N. Brunsson consideră că organizațiile de acțiune, care cultivă un spirit de entuziasm și de soluționare a problemelor cu orice preț, sfârșesc prin a-i face pe membri mai „înguști la minte și mai stupizi decât înainte de aderarea lor la organizație” (Brunsson 2002 p. 16, citat în Simms 2003). Organizațiile politice cultivă inteligența membrilor odată cu spiritul critic și problematizarea, dar au dezavantajul că îi și deprimă pe aceștia, datorită problemelor continue care par să nu aibă nici o soluție finală. În concluzie, variabila „relația cu mediul”, care descrie organizații și are valorile extreme „organizație politică” și „organizație de acțiune”, este asociată cu variabila „ipocrizie organizațională” dar și cu variabilele „entuziasm al angajaților” și „toleranță față de incertitudine”.

2.3.1 Compararea cazurilor: cercetări calitative, cantitative și comparative

Charles Ragin (1994) identifică trei tipuri de cercetare diferite: cea cantitativă, care are în vedere un număr foarte mare de cazuri analizate prin prisma unui număr limitat de variabile, cea comparativă, axată pe comparația unui număr relativ redus de unități ținând cont de complexitatea lor, și cea calitativă, axată pe studiul în profunzime a unuia – două cazuri. De exemplu, un cercetător cantitativ ar putea studia 1800 de indivizi aleși aleator pentru a forma un eșantion reprezentativ pentru societatea românească, urmărind valorile anumitor variabile precum frecvența mersului la biserică, educația școlară, educația școlară a tatălui, mediul de rezidență, sexul, venitul etc. Un comparatist ar alege câteva cazuri pe care să le analizeze mai în detaliu pentru a observa particularitățile lor – de exemplu, ar putea compara țările din Europa în ceea ce privește religiozitatea populației, acordând atenție trecutului istoric, politicilor educative, influențelor economice etc. Un cercetător calitativ ar studia unul sau două cazuri în detaliu – de exemplu, o organizație religioasă nouă, observând prin ce metode se diferențiază de alte organizații deja cunoscute, ce tip de misionari încurajează, cât de birocratizată este etc.

Ch. Ragin observă că, spre deosebire de cantitativiști, comparativiștii (ca și calitativiștii) sunt pasionați de cazurile pe care le cercetează, cazuri care îi interesează prin proprietățile lor unice. „Scopurile cercetătorilor comparatiști se extind în general dincolo de interesul față de catalogarea și explicarea similarităților și diferențelor dintre societăți. Majoritatea comparativiștilor, în special cei cu o orientare calitativă, încearcă și să interpreteze anumite experiențe și traiectorii ale unor țări sau categorii de țări specifice. Cu alte cuvinte, ei sunt interesați de cazurile înseși, de diferitele lor experiențe istorice în particular, nu numai de relațiile dintre variabile care descriu categorii largi de

cazuri” (Ragin 1987, p. 6). Astfel, comparatiștii diferă de restul cercetătorilor și prin felul în care privesc lumea socială. Ei au mai degrabă o *orientare spre cazuri* decât o *orientare spre variabile*. Putem spune că ei nu înțeleg cazurile ca pe niște *configurații abstracte de variabile concrete*, ci ca pe niște *entități concrete, descrise prin niște variabile abstracte*.

Totuși, deși analiza comparativă poate fi realizată atât cu metode calitative cât și cu metode cantitative, și vizează atât interpretarea semnificației unor fenomene deosebite cât și explicația cauzală a unor regularități, specificitatea sa reiese cel mai proeminent în cazul unei anumite strategii comparative – și anume, cea care studiază *diversitatea socială*. În Tabelul 1 sunt prezentate afinitățile selective dintre trei tipuri de abordări (calitativă, comparativă și cantitativă) și diferitele scopuri ale cercetării sociale.

Tabelul 1. Scopurile și abordările metodologice ale cercetării sociale (Ch. Ragin 1994, p. 51)

Scopuri:	Cercetarea calitativă	Cercetare comparativă	Cercetare cantitativă
1. Identificarea unor pattern-uri generale		Secundar	Primar
2. Testarea / rafinarea teoriei	Secundar	Secundar	Primar
3. Realizarea de predicții		Secundar	Primar
4. Interpretarea semnificației unor fenomene istorice sau culturale majore	Primar	Secundar	
5. Explorarea diversității	Secundar	Primar	Secundar
6. Exprimarea poziției unei categorii sociale („giving voice”)	Primar		
7. Propunerea de noi teorii	Primar	Primar	Secundar

În general, consideră Ch. Ragin, abordarea comparativă are o poziție **intermediară** în raport cu cea calitativă și cea cantitativă din multe puncte de vedere (vezi Tabelul 2).

Tabelul 2. Comparație între cele trei abordări metodologice.

	Abordarea calitativă	Abordarea comparativă	Abordarea cantitativă
Numărul de cazuri studiat	Mic	Mic, mediu sau mare	Mare
Gradul de familiarizare cu cazurile individuale	Mare	Mediu	Mic
Numărul de aspecte / variabile luate în considerație	Multe	Număr mediu	Puține
Gradul de structurare al cadrului analitic	Slab structurat (potrivită pentru generarea de teorii)	Mediu structurat	Puternic structurat (potrivită pentru testarea teoriilor)

Ch. Ragin distinge trei strategii de cercetare majore, care se remarcă prin coerența lor și, în opinia autorului, prin frecvența lor ridicată în câmpul cercetării sociale. Acestea sunt:

1) *cercetări calitative pentru studierea asemănărilor*: cercetătorul examinează intensiv câteva cazuri, studiind în profunzime foarte multe aspecte ale acestora, cu scopul de a crea un ideal-tip de comportament, un profil social;

2) *cercetări comparative pentru studierea diversității*: cercetătorul examinează comprehensiv un număr moderat de cazuri, studiind pattern-urile de diferențe și asemănări dintre acestea în ceea ce privește un număr moderat de aspecte; scopul este identificarea mecanismelor sociale diverse care operează în aceste cazuri;

3) *cercetări cantitative pentru studierea covariației variabilelor*: cercetătorul studiază extensiv un număr foarte mare de cazuri, studiind covariația unui număr relativ mic de aspecte (variabile), în scopul de a identifica pattern-uri ample de regularități (Ragin 1994, pp. 48-49).

Dar ce înseamnă „*diversitatea*”? Nu este vorba numai despre diferențele de suprafață între mai multe contexte sociale, ci despre diferențele între mecanismele cauzale complexe care operează în interiorul fiecărui context (vezi discuția despre „cauzalitatea chimică” în secțiunea 3.4.1).

2.4 Dincolo de aparențe

Farmecul metodei științifice constă în capacitatea sa ocazională de a trece dincolo de certitudinea simțului comun și chiar de consensul științific curent, producând rezultate surprinzătoare. Desigur, surpriza nu este un scop în sine al metodei științifice – aceasta urmărește mai degrabă să producă teorii adevărate și eventual utile. Teoriile adevărate sunt, provizoriu, cele care se conformează cât mai bine realității observabile prin predicțiile pe care le fac. Teoriile utile sunt, în sens îngust, cele care cresc controlul oamenilor asupra naturii, altor oameni și asupra societății. Într-un sens mai larg, teoriile științifice utile sunt cele care reușesc să fie înțelese de cât mai mulți oameni și să ghideze înțelegerea pe care o avem despre noi înșine și despre lume, aducând-o mai aproape de adevăr.

Un alt scop contemporan al metodei științifice este acela de a cultiva un mod de gândire științific în cadrul publicului larg – dat fiind că, din fericire, nu toți oamenii ajung oameni de știință. Cercetătorii specializați cred deseori că gândirea științifică are merite importante atunci când este aplicată în viața de zi cu zi: scepticismul ne scutește de capcanele șarlatanilor, orientarea către calcul ne ferește de panica în fața unor riscuri foarte mici, dispoziția spre investigație și comparație ne ferește de prejudecăți. Pentru a parafraza un comentariu referitor la meditație atribuit lui Buddha, metoda științifică de gândire trebuie apreciată nu atât pentru ceea ce ne aduce în plus, ci mai ales pentru lucrurile de care ne ferește.

Totuși, oamenii atrași de știință nu sunt motivați numai de fuga de teamă, prejudecăți și șarlatanie, ci sunt atrași de partea fascinantă a metodei: capacitatea sa de a dezvălui lucruri până atunci nebănuite, de a schimba brusc perspectiva din care vedem lumea într-o trăire radicală. Experiența trecerii dincolo de vizibil poate fi chiar o experiență limită – dar și atunci când nu ajunge la acest nivel de emoție, este totuși o trăire plăcută și memorabilă.

Cum ajungem însă la aceste descoperiri? În mare parte succesul parte ține de perseverență și, desigur, de noroc. Există însă anumite proceduri care favorizează depășirea aparențelor – precum operaționalizarea conceptelor folosite și controlul influențelor ascunse.

2.4.1 Operaționalizarea conceptelor și măsurarea

Operaționalizarea unui concept reprezintă definirea acestuia astfel încât să poată fi observat empiric. Cum putem vedea, de exemplu, fericirea pe care o trăiește cineva? Într-o accepțiune literală, operaționalizarea înseamnă stabilirea *operațiilor* pe care trebuie să le facem pentru a observa conceptul. Aceasta este o etapă esențială în metoda științifică, deoarece de fapt *operaționalizarea stabilește chiar sensul conceptului*. Nu contează atât de mult care este definiția din dicționar a acestuia – dacă doi cercetători îl vor observa prin metode diferite, ei vor folosi practic două sensuri ale acestuia. De exemplu, putem operaționaliza corupția dintr-o societate (1) întrebând oamenii din diferite poziții sociale (manageri, pacienți, studenți etc) cât de des au trebuit să dea mită, (2) studiind cazurile raportate în presă, sau (3) studiind verdictele de corupție date în justiție. Fiecare dintre aceste metode au implicații diferite asupra a ceea ce măsurăm, de fapt. Independența justiției și libertatea presei sunt, printre altele, caracteristici esențiale ale contextului social de care trebuie să ținem seama atunci când decidem ce indicator alegem.

Operaționalizarea presupune într-o primă etapă identificarea *dimensiunilor* conceptului – adică a principalelor distincții pe care le include, de exemplu mica corupție și marea corupție, sau corupția în domeniile în care poate fi interpretată ca o taxă informală (medicină) și corupția în domeniile în care nu are sens să vorbim despre taxe (justiție). Pentru fiecare dimensiune sunt ulterior stabiliți *indicatorii*, adică aspectele din realitatea empirică pe care le vom observa efectiv.

Observarea unui indicator este deseori însoțită de *măsurarea* lui – adică de asocierea sa cu valori numerice (numere - 1, 2, 3, 4...), ordinale (valori ordonate – precum „primul”, „al doilea”, „al treilea”...) sau nominale (cuvinte – precum „alb”, „negru”, „verde”, „albastru”...), în funcție de nivelul de măsură utilizat (vezi secțiunea 7.3).

Este important de observat că *precizia și ușurința* cu care putem măsura un fenomen diferă foarte mult de la un caz la altul. De exemplu, am putea măsura numărul de pene al tuturor pinguinilor dintr-o rezervație cu o precizie foarte mare – dar această precizie necesită un efort relativ ridicat (chiar dacă apelăm la eșantionare, caz în care vorbim despre o estimare a numărului total de pene). Dimpotrivă, putem măsura dimensiunea populației de pinguini din rezervație cu o precizie foarte mare și cu un efort relativ scăzut. Alte fenomene sunt mai greu de captat în cifre – de exemplu, fericirea, sau gradul de cunoaștere de sine. Putem măsura fericirea cu efort scăzut, dar cu precizie de asemenea redusă – întrebându-i pe oameni, de exemplu, cât sunt de fericiți. În ceea ce privește gradul de autocunoaștere, chiar și o precizie modestă va fi obținută cu un efort destul de ridicat, datorită complexității conceptului și a faptului că multe dintre dimensiunile sale nu sunt ușor conștientizate nici chiar de către subiect. Chiar și o persoană care crede cu certitudine că știe ce fel de om este ea cu adevărat s-ar putea înșela în privința motivațiilor, temerilor sau resurselor sale interioare.

Prin urmare, atunci când vrem să înțelegem mai bine un fenomen, *este important să alegem cu grijă acele aspecte ale sale pe care avem resursele să le măsurăm*. Dacă ne interesează discriminarea femeilor la locul de muncă, este posibil să nu avem posibilitatea de a urmări efectiv comportamentele discriminatorii. Putem alege atunci să studiem stereotipurile de gen, care sunt mai ușor de detectat prin interviuri. Este important să ne asigurăm că resursele noastre ne permit o măsurare validă și fidelă a fenomenului care ne interesează.

Validitatea reprezintă gradul în care ceea ce credem noi că măsurăm coincide cu ceea ce măsurăm de fapt. De exemplu, noi putem crede că măsurăm stereotipurile de gen, dar să măsurăm de fapt conștientizarea normelor sociale care stipulează egalitatea bărbaților cu femeile; astfel, persoanele conștiente de aceste norme nu își vor exprima verbal opiniile în care cred sincer și vor părea în medie mai puțin încărcate de stereotipuri sexiste decât cele care nu acordă atenție regulilor de politețe în declarații.

Fidelitatea reprezintă gradul în care metoda noastră de măsurare va da aceleași rezultate dacă este aplicată încă o dată, eventual de alt observator. De exemplu, ne putem întreba în ce măsură chestionarul nostru despre bărbați și femei ar da aceleași rezultate dacă l-am aplica încă o dată unor subiecți similari, sau dacă ar fi aplicat de o persoană de sex opus.

Măsurarea fenomenelor sociale este un instrument ușor accesibil de spulberare a credințelor neîntemeiate. Există mai multe situații tipice în care măsurarea duce la rezultate neașteptate. În primul rând, oamenii sunt foarte părtinitori în estimarea *probabilităților* și a riscurilor: în multe cazuri ei tind să supraestimeze probabilitățile de succes și să subestimeze probabilitățile de eșec. De asemenea, evenimentele care ne sunt proaspete în memorie, deoarece sunt recente sau deoarece stârnesc emoții puternice, sunt de asemenea considerate mai probabile decât este cazul. Acest tip de distorsiune cognitivă este denumit de Amos Tversky și Daniel Kahnemann (1982) „euristica disponibilității” – ceea ce avem în minte pe moment ne ghidează judecata.

Atunci când o societate se află în schimbare dar oamenii nu sunt pe deplin conștienți de amploarea schimbării, măsurarea unui fenomen social poate fi de asemenea surprinzătoare.

Fenomenele ascunse, precum actele criminale (în special cele denumite „consensuale”, precum corupția sau traficul de droguri) sau actele considerate rușinoase (de exemplu în sfera sexualității, dar și în cazul intenției de vot pentru un candidat extremist sau a opiniilor nepopulare pe subiecte fierbinți) sunt foarte greu de măsurat. Inovațiile care permit o estimare justificată a dimensiunilor lor satisfac o cerere ridicată de informații în acest domeniu. De exemplu, cele două rapoarte elaborate de Alferd C. Kinsey și colaboratorii săi, „Comportamentul sexual al masculului uman” (apărut în 1948) și „Comportamentul sexual al femeii umane” (apărut în 1953) au șocat publicul tocmai prin cuantificarea unor fenomene considerate până atunci tabu și excluse din dezbaterile publice (precum relațiile sexuale extraconjugale, sau experiențele homosexuale).

Măsurarea are însă și un risc - denumit în literatura științifică „eroarea falsei precizii”. Această eroare apare atunci când accentul pus pe precizia numerică nu este justificat, fie din perspectiva calității datelor empirice, fie din perspectiva relevanței respectivelor detalii cantitative.

De exemplu, afirmația „O proporție de 12,38 % dintre victimele violenței domestice raportează că incidentele s-au petrecut sub influența alcoolului” este problematică în ceea ce privește nivelul de precizie pretins. Violența domestică este un fenomen ascuns, și nu putem spera decât la o estimare a dimensiunii sale – nicidecum la o măsurare la nivel de două zecimale. O exprimare potrivită ar fi fost, de exemplu, „aproximativ o zecime dintre persoanele care au mărturisit că au fost victime ale violenței domestice au declarat că incidentul s-a petrecut sub influența alcoolului”.

Pentru a evita această eroare, trebuie să ne întrebăm întotdeauna care este *precizia din veriga cea mai slabă* a măsurării noastre. De exemplu, dacă am obținut o măsură a iubirii în cuplurile căsătorite din România prin combinarea unui indicator precis referitor la rata divorțurilor cu un indicator imprecis referitor la iubirea declarată de respondenții unui sondaj de opinie, nivelul de precizie al indicatorului final va fi cel puțin la fel de slab ca nivelul celui mai slab indicator al nostru. O eroare frecventă constă în combinarea unei măsurători precise cu o măsurătoare imprecisă pretinzând păstrarea nivelului superior de precizie: „toată mobila, gresia și faianța din apartamentul meu cântăresc cincisprezece tone. Odată cu nașterea fiului meu, greutatea pe care trebuie să o suporte apartamentul în afară de noi doi este de cincisprezece mii cinci kile și două sute de grame”.

Întotdeauna când folosim numere trebuie să ne întrebăm cum au fost acestea produse și ce operații au intrat în procesul de măsurare. Să presupunem că aflăm de la o emisiune de știri că 1,6% dintre romii trăiesc în locuințe improvizate (barăci, corturi, colibe etc). O analiză sumară a acestei estimări presupune să reflectăm la următoarele întrebări:

- Pe ce estimare totală a numărului de romi se bazează proporția de 1,6%?
- Cum a fost estimat numărul celor care trăiesc în locuințe improvizate? Sunt oare date oficiale, raportate de primării, sau sunt produse printr-un studiu independent – care este sursa și metodologia din spatele lor?

- Dacă sunt folosite datele de anchetă pe un eșantion reprezentativ pentru a estima direct proporția, fără a calcula numere absolute, ne putem întreba: cum anume a fost construit eșantionul? Ce garanții avem că este reprezentativ – dat fiind dificultățile eșantionării unei populații care nu este trecută pe o listă și în care auto-identificarea etnică variază în funcție de contextul social? Mai mult – oare operatorii nu au ocolit tocmai zonele considerate periculoase, în care se află multe dintre aceste locuințe improvizate – pe marginea gropilor de gunoi, pe terenuri abandonate etc?

- Care este eroarea declarată a estimării – adică între ce valori minime și maxime ne așteptăm să se afle această proporție?

Cifrele sunt un instrument puternic de persuasiune și chiar de manipulare a opiniilor. Putem observa acest lucru cu ușurință studiind reclamele pentru diferite produse cosmetice, care sporesc de exemplu strălucirea buzelor sau volumul genelor cu 80%. Este relaxant să ne imaginăm diferite metode pentru a măsura volumul genelor, și să ne întrebăm care dintre ele au fost folosite de cei care au testat produsul. Cifrele sunt utilizate ca un simbol al abordării științifice, oferind prin ele însele un plus de credibilitate. Tocmai de aceea precauția în acceptarea și interpretarea lor este esențială. Nu orice cifră ajunsă în domeniul public este adevărată – este de exemplu posibil ca o carte publicată să includă date incorecte. De aceea estimările numerice trebuie, pe cât posibil, să fie supuse unor teste multiple de credibilitate, incluzând printre altele:

- *claritatea conceptuală* în definirea variabilelor măsurate: este clar ce anume a fost măsurat sau numărat?

- *existența unei metode valide și fidele* de măsurare: este clar cum au fost produse cifrele?

- *autoritatea științifică și morală* deja stabilită a autorilor măsurătorilor: sunt aceștia autorii unor alte măsurători care s-au dovedit corecte? Au autorii măsurătorii interesul ca variabilele măsurate de ei să aibă anumite valori, sau pot fi ei considerați rezonabil de dezinteresați?

- *compatibilitatea cu alte estimări* ale aceluiași fenomen sau a unor cauze și efecte ale acestuia;

- *responsabilitatea* celor ce avansează acele cifre: care sunt sancțiunile (formale și informale) pe care le vor suferi în caz că aceste cifre se dovedesc eronate?

2.4.2 *Controlul variabilelor ascunse*

Operaționalizarea și măsurarea variabilelor este o metodă de a clarifica descrierea fenomenelor sociale. Controlul variabilelor ascunse este metoda corespunzătoare pentru clarificarea explicațiilor. Atunci când este consensual acceptat faptul că fenomenul X duce la apariția fenomenului Z, dacă reușim să arătăm că de fapt cauza reală a lui Z este Y și nu X, am obținut o descoperire surprinzătoare.

Iluminarea cauzelor reale ale unui fenomen și demascarea cauzelor lui aparente nu este, din nefericire, un proces facil. Pentru a realiza acest lucru avem nevoie fie de controlul experimental al variabilelor X și Y, fie de controlul lor statistic. În cele mai multe cazuri ambele tipuri de control nu sunt posibile decât cu resurse profesionale specifice instituției științifice, și nu cu instrumentele observatorului ocazional. În anumite cazuri fericite, însă, eroarea de explicație este suficient de evidentă pentru a deveni vizibilă cu ochiul liber pentru cei care doresc să o vadă. Este cazul relației, de exemplu, dintre etnie sau culoarea pielii și performanța intelectuală. Putem observa în România că elevii cu pielea de culoare închisă au deseori performanțe școlare mai scăzute decât cei cu pielea de culoare deschisă. Variabilele principale ascunse în spatele caracteristicilor biologice sunt însă ușor de detectat – tratamentul școlar primit și resursele educaționale și materiale ale familiei.

Confirmarea unei cauze ascunse (și reale) în spatele unei cauze aparente (dar ușor vizibile) are două componente. Pe de o parte, trebuie să avem argumente pentru a suspecta influența cauzei ascunse – cu alte cuvinte, trebuie ca influența unei a treia variabile să fie plauzibilă, dată fiind cunoașterea anterioară. Odată formulată o ipoteză în acest sens, aceasta trebuie testată. Mai precis, vom ține sub control variabila „cauză ascunsă” (sau setul de variabile cauzale) pentru a vedea dacă în aceste condiții variabila „cauză vizibilă” mai variază sau nu împreună cu efectul. De exemplu, dacă vom compara copiii cu pielea de culoare închisă care sunt bine tratați în școală și care provin din familii educate, prospere și urbane, cu copiii cu pielea deschisă la culoare care sunt bine tratați la școală și provin din același tip de familie – ce diferență de performanță școlară vom vedea? Dacă nu vedem nici o diferență, este clar că nu culoarea pielii este cauza succesului școlar, ci variabilele controlate anterior.

În acest exemplu trebuie să precizăm că argumentele teoretice în favoarea ipotezei conform căreia culoarea pielii nu este o cauză a performanței școlare sunt atât de puternice, încât chiar și dacă asocierea celor două persistă atunci când controlăm alte variabile relevante, avem datoria să ne îndoim de existența unei relații cauzale propriu-zise. În acest caz fie refacem controlul inițial, care ar fi putut fi greșit realizat, fie căutăm alte variabile ascunse care dau seamă de această asociere (de exemplu, tipul de grup de prieteni în care este inserat copilul). Este important de observat că testele empirice au sens și validitate empirică doar atunci când au și sens teoretic și se potrivesc în mulțimea de alte experimente și studii realizate în domeniul respectiv, ca o piesă de puzzle în întreg. Știința nu este de fapt un demers individual, ci unul colectiv – în sensul în care autorii individuali trebuie să țină seama de cercetările trecute și să dovedească în fața celorlalți autori ca și-au luat toate precauțiile pentru a nu ignora munca colegilor și informațiile disponibile.

2.5 Testarea experimentală și statistică a ipotezelor explicative

Sensul explicației unui eveniment poate fi surprins mai exact prin formularea unei ipoteze contrafactice. De exemplu, explicația „m-am certat cu soțul meu deoarece avem temperamente diferite” poate fi reformulată astfel: „dacă eu și soțul meu am fi fost în această situație dar nu am fi avut temperamente diferite, nu ne-am fi certat”. Această reformulare sugerează următorul *experiment contrafactual* pentru testarea sa: ne întoarcem în timp, schimbăm temperamentele celor doi soți fără să schimbăm nimic altceva, și vedem dacă se ceartă sau nu. Dacă nu se mai ceartă, rezultă că într-adevăr temperamentul a fost cauza divergenței.

Desigur, acest experiment este imposibil de realizat. În primul rând, nu ne putem întoarce în timp. În al doilea rând, este probabil imposibil să schimbi doar temperamentul unei persoane fără să schimbi nimic altceva – deoarece temperamentul este parte integrantă din personalitatea sa, fiind legat de experiența sa de viață anterioară, în care și-a format, de exemplu, strategii de a face față divergențelor de opinie care sunt direct legate de variabila efect (și anume de apariția conflictului).

Dat fiind că acest experiment ideal este imposibil, metoda de testare a ipotezelor explicative va urmări în general să reproducă caracteristicile esențiale ale experimentului contrafactual cu resursele aflate la dispoziție. Astfel, vor fi comparate de exemplu două grupuri de cupluri – unele cu același temperament, altele cu temperamente diferite, pentru a vedea dacă frecvența certurilor este aceeași. Dat fiind că în acest studiu cuplurile pot diferi în multe alte privințe relevante (similaritate de opinii religioase, similaritate a educației primite de la părinți etc), cercetătorii vor lua măsurile necesare pentru a controla aceste variabile. Practic, *metoda științifică încearcă să aproximeze cât mai bine condițiile experimentului contrafactual* – utilizând diferite procedee de control, discutate mai jos.

Există două mari abordări în privința testării ipotezelor explicative: abordarea experimentală și abordarea statistică.

2.5.1 Abordarea experimentală

Bogdana Humă

În fizică sau în psihologie, de exemplu, putem detecta empiric asocieri ale variabilelor prin experimente. *Experimentul* este o metodă de cercetare prin care variabilele pe care le presupunem „cauză” sunt manipulate (modificate) pentru a studia modificările corespunzătoare în variabilele presupuse a fi „efect”. Un experiment științific presupune și existența unui *grup de control* în cazul căruia nu sunt manipulate variabilele „cauză”, pentru a vedea dacă totuși se modifică „efectul”.

Una dintre caracteristicile specifice ale experimentului ca metodă de cercetare reiese din următoarea definiție: „Un experiment constă în aplicarea unui stimul la un anumit obiect, păstrând neschimbați alți stimuli sau condiții posibile care pot să afecteze obiectul în același timp și notând schimbările care se produc în obiect, probabil datorită aplicării stimulului” (Rose *apud* Chelcea, 2001/2004, 432). Cu alte cuvinte, manipularea experimentală vizează strict variabila presupusă a fi cauză (denumită și *variabilă independentă*) și urmărește controlarea, fie prin eliminare, fie prin compararea cu un grup de control, a unor alți factori care pot influența variabila presupusă a fi efect (denumită și *variabilă dependentă*).

Controlul variabilelor experimentale se referă la *posibilitatea obținerii aceluiași rezultat în condițiile repetării experimentului* (Siebel *apud* Chelcea, 2001/2004), mulți cercetători considerând că acesta reprezintă elementul definitoriu al metodei experimentale. *Validitatea internă* a unui experiment descrie situația în care modificările observate ale variabilei dependente se datorează strict manipulării variabilei independente.

Atunci când obținem o corelație, de exemplu între vizionarea unei comedii și creșterea optimismului spectatorilor, ne punem întrebarea: este această corelație bazată pe o relație causală între cele două variabile, sau este o corelație iluzorie, produsă de modificarea unei alte variabile pe care nu am controlat-o (de exemplu, poate subiecții din experiment au aflat o veste foarte bună referitoare la situația politică a țării, aceasta fiind cauza care le-a crescut optimismul, nu comedia). Abordarea experimentală oferă un grad ridicat de precizie în identificarea relațiilor cauzale, deoarece:

- Pentru fiecare subiect, experimentatorul încearcă să fie sigur că nu se modifică decât variabilele manipulate prin schema experimentală. Astfel, subiecții sunt deseori izolați de lumea externă, și experimentul nu durează foarte mult, pentru a evita intervenția unor factori neprevăzuți.

- Chiar în cazul în care astfel de variabile exterioare experimentului influențează starea subiecților, vom putea detecta această influență datorită grupului de control.

În timp ce asupra grupului experimental acționează variabila independentă, grupul de control nu intră în contact cu aceasta. La finalul experimentului, diferențele între valoarea variabilei-efect pentru grupul experimental și valoarea ei pentru grupul de control se vor datora

(1) influenței variabilei independente, și

(2) eventualelor diferențe relevante dintre subiecții din grupul de control și cei din grupul experimental.

Prin urmare, pentru a izola influența variabilei independente este necesar ca grupul de control să fie cât mai asemănător cu grupul experimental.

Influența variabilelor exterioare experimentului nu poate justifica o diferență între grupul experimental și cel de control, deoarece ambele au fost supuse acestor factori (o experiență comună nu poate explica o diferență).

Validitatea unui experiment poate fi periclitată de mai multe influențe (vezi Tabelul 5).

Tabelul 5. Factori perturbatori într-un experiment (apud Aniței, 2003)

Factori perturbatori	Descriere
Variabilele externe	Corelează fie cu variabila independentă, fie cu cea dependentă, fie cu ambele și modifică relația dintre ele
Instructajul	Prezentarea sarcinii de către experientatori diferiți sau într-o manieră diferită (ton, încurajare, detalii) de către același experientator
Difuzarea tratamentului	Cunoștințele subiecților despre scopul experimentului sau așteptările și presupuzițiile lor în legătură cu acesta
Dezirabilitatea socială	Tendința indivizilor de a se prezenta într-o manieră plăcută, cât mai fidelă normelor sociale, răspunzând la întrebări și reacționând la stimulii experimentali în concordanță cu impresia pe care vor să o transmită
Reactivitatea	Conștientizarea de către subiecți a faptului că sunt urmăriți poate conduce la modificarea comportamentului lor uzual
Efectul de ordine	Sucesiunea sarcinilor influențează performanța subiectului
Efectul de prelungire	Rezolvarea de către subiect a unei sarcini facilitează sau îngreunează (nedorit) îndeplinirea celorlalte sarcini

Fără a fi exhaustiv, Tabelul 5 prezintă amenințările cele mai frecvente la adresa validității interne a unui experiment. Din fericire, cercetătorul poate interveni prin diferite metode. *Reactivitatea*, spre exemplu, poate fi diminuată fie prin familiarizarea subiecților cu sarcina, fie prin mascarea unei părți a experimentului sau chiar a întregului experiment (ceea ce ridică însă probleme etice). *Efectele de ordine sau de prelungire* pot fi eliminate prin contrabalansarea sau randomizarea sarcinilor. Primul procedeu presupune stabilirea de către experientator a mai multor succesiuni diferite ale sarcinilor, în timp ce al doilea constă în realizarea uneia sau mai multor configurații aleatoare de probe. Ambele au ca rezultat compensarea sau diminuarea distorsiunilor. *Răspunsurile dezirabile* pot fi prevenite prin asigurarea confidențialității rezultatelor sau printr-o măsurare cât mai discretă. Distorsiunile datorate *instructajului* se pot reduce prin standardizarea acestuia, în timp ce *difuzarea tratamentului* poate fi preîntâmpinată prin testarea tuturor subiecților simultan sau prin utilizarea unui „raport fals”.

Cel mai adesea însă, modificările în relația cauză-efect se datorează *variabilelor externe*, controlul acestora fiind de multe ori aspectul cel mai important al unui experiment. Aceste variabile pot fi situaționale: ora testării, data testării, temperatura în cameră etc, dar pot ține și de caracteristicile indivizilor, fiind denumite „variabile subiect” (Aniței, 2003, 117). Acestea, pe lângă aspectele sociodemografice, pot include trăsături de personalitate, dispoziții, trebuințe și motivații ale indivizilor. Controlul acestor variabile se realizează fie prin *contrabalansarea grupului experimental cu cel de control*, fie prin *alocarea aleatoare a subiecților* în cele două grupuri.

Contrabalansarea constă în alocarea subiecților către unul sau altul din grupurile experimentului pe baza unui criteriu stabilit și măsurat înainte de introducerea variabilei independente, astfel încât distribuția indivizilor are ca rezultat obținerea unor grupuri identice în

ceea ce privește respectivul criteriu. Spre exemplu, dacă dorim să testăm efectul recompensei asupra imitației comportamentului agresiv, vom căuta să avem în grupul de control și cel experimental subiecți care au același nivel inițial al agresivității. Astfel, le vom măsura mai întâi această trăsătură cu ajutorul unei scale și apoi îi vom distribui către cele trei condiții ale experimentului: recompensă ridicată, recompensă scăzută și absența recompensei.

Dacă se apreciază faptul că trăsăturile de personalitate sau caracteristicile socio-demografice au un efect redus asupra relației cauzale testate în experiment, în loc de metoda contrabalansării se utilizează *alocarea aleatoare* a indivizilor către condițiile experimentale, singura grijă a cercetătorului fiind să evite erorile sistematice. Erorile sistematice în compararea grupului experimental cu cel de control pot apărea, de exemplu, dacă distribuim primii 50% dintre subiecții către grupul experimental și ultimii către cel de control, deoarece indivizii care se prezintă primii la un experiment sunt de regulă mai ambițioși, mai extravertiți și mai implicați decât cei care apar mai târziu.

Pentru a asigura *similaritatea experiențelor subiective* pe care le vor avea subiecții din grupul experimental și cei din grupul de control, subiecții nu trebuie să știe în care grup se află; astfel este controlat, de exemplu, răspunsul placebo. Lipsa de cunoaștere a subiecților cu privire la grupul în care sunt atribuiți este denumită „*ignorare unilaterală*” (en. *single blind experiments*). Dacă nici experimentatorul însuși nu știe, pe tot parcursul realizării experimentului și chiar a interpretării datelor, care grup este cel de control și care grup este cel experimental, avem de-a face cu un experiment cu „*ignorare bilaterală*” (en. *double blind experiment*).

Un alt tip de erori sistematice sunt cele care împiedică generalizarea rezultatelor experimentului – de exemplu, dacă selectăm ca subiecți persoane care au ca trăsătură comună o legătură specifică cu tema cercetării. De exemplu, selectarea studenților din cadrul facultății de sociologie pentru a participa la un experiment ce vizează obediența în genul celor realizate de Stanley Milgram va duce la rezultate diferite față de selectarea studenților din facultatea de geografie, întrucât primii sunt familiarizați cu design-ul cercetării și ipotezele acesteia.

2.5.2 Controlul răspunsului placebo

Răspunsul placebo, denumit frecvent *efectul placebo*, se referă în general la situația în care starea unui pacient se ameliorează semnificativ deoarece acesta are convingerea că este supus unui tratament medical (chiar dacă de fapt substanțele care îi sunt administrate sunt inofensive, fără să conțină nici un principiu activ relevant). Etimologic, „*placebo*” provine din limba latină, unde înseamnă „*voi plăcea*”. Denumirea „*răspuns placebo*”, deși mai puțin utilizată, are avantajul de a sublinia ideea că mecanismul care duce la îmbunătățirea stării pacientului este rezultatul *răspunsului* pe care pacientul îl dă situației în care se vede pus, și nu efectul cauzal al *substanței* administrate.

Este important de observat că răspunsul placebo apare indiferent de calitatea medicamentului pe care îl primește pacientul. Și pacienții care primesc așa numitele „*pilule de zahăr*”, fără nici un principiu activ, dar și pacienții care primesc medicamente testate clinic vor avea un răspuns placebo, cât timp ei cred că primesc un tratament eficient. Răspunsul placebo este o parte integrantă a eficacității oricărui tratament medical, deoarece încrederea în tratament (justificată sau nu) mobilizează forțele organismului și contribuie la refacerea acestuia. Conceptul nu are prin urmare o conotație negativă, ci mai degrabă una pozitivă. În cazul experimentelor care își propun să diferențieze între efectul specific, real al unui medicament și răspunsul placebo asociat cu administrarea acestuia apare însă preocuparea măsurării clare a celor două.

În experimente răspunsul placebo este estimat prin introducerea unui grup de control de pacienți, în care este administrat un tratament placebo (fără substanța activă studiată efectiv în experiment).

David (2006, p. 61) observă că pentru ca efectul placebo să fie corect evaluat, este nevoie ca:

- 1) Grupul de control să primească un tratament placebo activ, nu unul pasiv – adică să primească niște pilule care să aibă totuși niște efecte biologice, nespecifice dar

observabile, precum creșterea temperaturii. Astfel, pacienții vor fi convinși că au primit medicamente adevărate.

- 2) Pacienților să nu li se spună că există 50% șanse să fie repartizați în grupul cu tratament real și 50% în grupul cu tratament placebo – deoarece efectul placebo derivă tocmai din convingerea intensă a subiectului că primește tratamentul real.

În practica experimentală însă informarea corectă a subiecților este una dintre normele etice fundamentale. Prin urmare este problematic din punct de vedere deontologic ca pacienții să nu fie informați cu privire la probabilitatea de a primi un tratament placebo.

Astfel, în situațiile experimentale putem utiliza un grup de control prin care să evaluăm exact efectele situației experimentale asupra subiecților și astfel să măsurăm mai exact efectul tratamentului propriu-zis. În cercetările fără un grup de control situația de interacțiune specifică măsurării își va lăsa amprenta asupra rezultatelor, fiind de datoria cercetătorului să interpreteze precaut datele obținute.

2.5.3 Controlul distorsiunilor introduse de experimentator

Atunci când subiecții interacționează cu experimentatorul, sau atunci când experimentatorul are un rol important în interpretarea datelor, este posibil ca așteptările pe care experimentatorul le are cu privire la rezultatul studiului să influențeze reacțiile subiecților. De exemplu, într-un experiment medical, este posibil ca doctorul care realizează studiul să fie, fără să își dea seama, mai optimist și mai încurajator în interacțiunea cu subiecții din grupul experimental, care primesc tratamentul efectiv, deoarece se așteaptă ca sănătatea acestora să se îmbunătățească. În interacțiunea cu grupul de control doctorul poate fi involuntar mai rezervat, dorind să ascundă faptul că aceștia nu primesc tratament și încercând să pară neutru. O astfel de diferență de relaționare poate induce un răspuns placebo mai ridicat la subiecții din grupul experimental decât la cei din grupul de control, comparația finală indicând astfel că medicamentul este mai eficient decât este el de fapt în realitate.

Pentru a controla astfel de distorsiuni se utilizează experimentele cu ignorare bilaterală (en. *double blind experiments*), în care experimentatorul nu află care era grupul de control și care era grupul experimental decât după ce experimentul s-a încheiat. Astfel, cercetătorul nu are motive subiective să se comporte diferit cu subiecții din cele două grupuri.

2.5.4 Abordarea statistică

În sociologie, datorită mărimii obiectului de studiu, este deseori dificil să manipulăm variabilele de interes. Nu putem schimba după bunul plac organizarea politică sau structura economică a unei societăți, nu putem varia normele și valorile acesteia, rata sinuciderii sau alte caracteristici macrosociale. Din această cauză abordarea experimentală este deseori imposibilă. Dacă nu putem stabili existența unei corelații între organizarea democratică a unei societăți și fericirea medie a cetățenilor săi prin modificarea organizării politice, ce altceva putem face? Vom utiliza un substitut: comparația unui număr mare de cazuri, prin abordarea statistică.

Abordarea statistică constă în analiza comparativă a unui număr mare de cazuri împreună cu controlul variabilelor suspecte de a influența corelația studiată. Metoda statistică este o abordare pseudo-experimentală, încercând să simuleze o situație experimentală propriu-zisă.

De exemplu, vom compara societăți democratice cu societăți parțial democratice sau nedemocratice, pentru a vedea care au cetățeni mai fericiți. Desigur, problema e că societățile democratice și cele nedemocratice vor diferi între ele în multe alte privințe (confesiune religioasă dominantă, dezvoltare economică, relațiile cu vecinii, conflicte interetnice interne etc). Cum putem izola influența acestor variabile? Există două metode principale. Pe de o parte, trebuie să avem un număr mare de cazuri de societăți, astfel încât influența accidentală a variabilelor care nu sunt legate de democrație (cum ar fi clima, sau rapiditatea schimbărilor sociale) să dispară (dacă avem multe cazuri, influențele accidentale vor fi când pozitive, când negative și în medie se vor anula). Pe de altă parte, în cazul variabilelor care sunt corelate cu democrația (de exemplu, dezvoltarea economică, confesiunea religioasă, intensitatea conflictelor interetnice), trebuie să apelăm la controlul lor, menținându-le constante (vezi secțiunea 7.7.2). Aceasta deoarece variabilele corelate cu democrația

au o influență sistematică, într-o singură direcție, nu aleatoare și în ambele direcții, și deci influența lor nu se anulează chiar dacă avem un număr mare de cazuri.

Tabelul 6. Comparație între abordarea statistică și abordarea experimentală în testarea ipotezelor cauzale

Abordarea statistică	Abordarea experimentală
Testează asocierea dintre variabile, pornind de la ipoteza că între ele există o relație cauză-efect Variabila efect și cea cauză sunt măsurate simultan; stabilirea succesiunii empirice poate fi dificilă	Testează asocierea a două variabile, pornind de la ipoteza că între ele există o relație cauză-efect Variația variabilei efect este ulterioară manipulării variabilei cauză
Permite generalizarea de la eșantion la populație, în limitele reprezentativității eșantionului	Justificarea statistică a generalizării de la lotul de subiecți la populație diferă de la caz la caz, în funcție de caracteristicile lotului
Permite controlul simultan al unui număr ridicat de variabile, dacă avem suficiente cazuri	Permite controlul simultan doar pentru câteva variabile
Influență greu controlabilă a situației de intervievare	Influența situației experimentale (răspuns placebo) controlabilă prin introducerea grupului de control
Influență greu controlabilă a operatorilor de chestionar și a cercetătorilor	Influența experimentatorului e controlabilă prin procedura ignorării bilaterale
Exercitarea controlului variabilelor adiționale prin: - un număr mare de cazuri studiate - varietate a cazurilor, în ceea ce privește variabilele studiate	Exercitarea controlului variabilelor prin: - studierea unui număr mic de variabile - comparația între grupurile experimentale și de control

2.6 Antrenamentul cotidian al spiritului științific

Deseori oamenii au anumite domenii în care își permit luxul de a nu gândi critic și de a se bucura de anumite prejudecăți. Iraționalitatea exercitată cu moderație poate fi înțeleasă ca un bun de consum, care are costurile sale dar care de asemenea produce satisfacție. Putem fi sociologi metodici dar să urmărim în fiecare dimineață horoscopul. Departe de intenția acestui capitol de a condamna micile plăceri ale vieții. Totuși, o concluzie a argumentelor laterale ale lucrării este faptul că antrenamentul spiritului științific se realizează cel mai bine în viața cotidiană – deoarece aici întâlnim frecvent probleme diverse, arzătoare, complicate, cu mize importante. Dacă ratăm aceste ocazii de a practica scepticismul și interogația metodică, oportunitățile de a ne controla procesele de gândire vor fi drastic limitate.

Suntem înconjurați de numere și procente, în ceea ce citim și auzim în mass-media sau chiar de la prieteni – o oportunitate perfectă și perpetuă de a ne exersa spiritul critic, imaginându-ne posibilele căi prin care au fost produse aceste estimări. Reguli de corectă purtare sunt propuse de tot felul de experți: cum să educăm copiii, ce să mâncăm, ce fel de medicamente să luăm. În spatele acestor reguli ar trebui să stea explicații pe cât posibil validate teoretic (având un proces de producere inteligibil) și statistic (bazate pe corelații constatate empiric). La o analiză mai atentă, oare în spatele câtor astfel de reguli se află măcar vreo încercare de a le testa validitatea statistică? Desigur, nu putem urma în viață doar regulile verificate empiric – dat fiind că acestea sunt probabil o mică parte din regulile utile și importante. Totuși, ne putem întreba care este sursa certitudinii pe care o avem noi sau experții care ne sfătuiesc cum să ne trăim viața, și putem reflecta ce sfaturi să urmărim. În ceea ce-i privește pe experți, există numeroase linii de investigație pe care le putem practica pentru a explora acest subiect. De exemplu, cât de des recunosc astfel de persoane (medici, avocați, educatori, reparatori etc) că nu știu răspunsul la o anumită întrebare? Ce nivel de incertitudine își asumă acești specialiști, și cât de multe variante expun ei clienților înainte de a discuta care este cea mai bună? Ce surse stabile de cunoaștere au, și cât timp fizic au la dispoziție pentru pregătirea lor profesională, în afara practicii cotidiene? Ce sancțiuni ar suporta dacă ar greși?

Dacă aplicăm metoda științifică de interpretare a informațiilor suficient de des în afara biroului, există șansa să reușim să o aplicăm și în activitatea profesională. Fără un antrenament continuu, însă, este probabil că vom cădea nu doar ocazional, ci sistematic, în capcane de judecată.

Conceptele principale

Metoda științifică
Concepte științifice
Comparație
Cercetări cantitative, calitative și comparative
Orientare spre cazuri și orientare spre variabile
Operaționalizarea conceptelor
Măsurarea variabilelor
Validitate, fidelitate
Eroarea falsei precizii
Controlul variabilelor: abordarea experimentală și abordarea statistică
Experiment contrafactual
Variabilă independentă și variabilă dependentă
Răspunsul placebo (efectul placebo)
Grup experimental și grup de control
Alocare aleatoare a subiecților (în grupul de control și cel experimental)
Experimente cu ignorare unilaterală și cu ignorare bilaterală (en. *single-blind* și *double-blind*)



3 Înțelegerea fenomenelor sociale

În acest moment Aicei începu să i se facă somn și de aceea repetă de câteva ori în șir, aproape adormită:

- Oare pisicile mănâncă lilieci? Oare pisicile mănâncă lilieci?

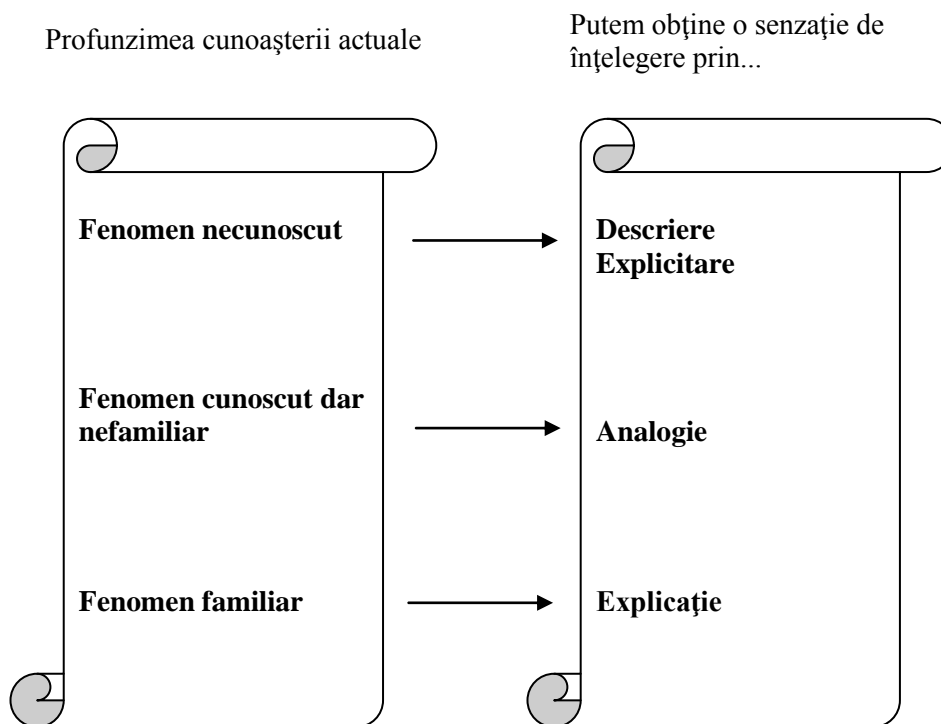
Ba câteodată mai spuse și: Oare liliecii mănâncă pisici? (Pentru că la urma urmei, de vreme ce nu era în stare să răspundă nici la o întrebare, nici la cealaltă, nu avea importanță cum întreabă.)¹⁸

Există mai multe feluri de operații prin care putem obține înțelegere. Acestea diferă prin adâncimea pe care o caută și prin eforturile făcute de a evita eroarea. În ceea ce privește riscul pe care ni-l asumăm de a cădea în eroare, putem distinge între înțelegerea de simț comun și cea științifică. În funcție de profunzimea pe care dorim să o atingem, putem distinge între mai multe niveluri ale înțelegerii, de la descriere până la explicație – niveluri discutate în secțiunile de mai jos.

3.1 Nivelurile înțelegerii

Înțelegerea este una dintre nevoile oamenilor, deseori presantă, a cărei insatisfacere este frustrantă și a cărei satisfacere conduce la obținerea unei plăceri. Gopnik et.al. (2001) observă că „în știință, și chiar în viața de zi cu zi, privim dincolo de suprafața lumii și încercăm să-i inferăm tiparurile mai profunde. Căutăm cauzele ascunse, situate dincolo de aparențe. Încercăm să ne dăm seama care este natura lucrurilor. Nu numai că noi, oamenii, *putem* face acest lucru: *avem* nevoie să-l facem. Se pare că suntem mânați de un fel de impuls explicativ, ca și impulsurile care ne împing către mâncare sau sex” (p. 85, *subl.n.*).

Figura 1. Strategii ale înțelegerii unui fenomen necunoscut, în funcție de familiaritatea fenomenului studiat



¹⁸ Lewis Carroll, Alice în Țara Minunilor, Editura Tineretului, 1958, p. 19

Înțelegerea și explicația nu sunt însă sinonime, deoarece putem înțelege un fenomen și fără să avem efectiv o explicație a acestuia. Putem obține înțelegere în diferite feluri, la un nivel mai profund sau mai superficial. În funcție de familiaritatea fenomenului pe care îl studiem variază și nivelul de profunzime al înțelegerii necesar pentru a avea *impresia* că „am înțeles ceva”. Dacă ne aflăm într-o perplexitate totală, chiar și o mică lămurire creează emoția și plăcerea înțelegerii; pentru un fenomen foarte familiar însă, este nevoie de o clarificare de detaliu pentru a ne simți dumiriți.

De exemplu, dacă ne confruntăm cu un fenomen cu totul necunoscut, cum ar fi, pentru o persoană trăind cu un secol în urmă, o practică medicală nouă în care cu ajutorul unui aparat putem vedea trăsăturile unui bebeluș încă aflat în burta mamei, este suficient să îl *descriem* pentru a simți că ne-am îmbunătățit orientarea în lume. O descriere formulată cu ajutorul unor concepte specializate este și mai utilă, ducând la o *explicitare* a fenomenului respectiv și a caracteristicilor sale. Dacă suntem puși în fața unui fenomen cunoscut superficial, dar nefamiliar, cum ar fi de exemplu un spital psihiatric, explicitarea poate să nu mai fie suficientă pentru a ne simți lămuriiți. În astfel de situații putem căuta o *analogie* potrivită, ilustrând asemănări esențiale, de structură, ale fenomenului respectiv cu un alt fenomen care ne este mai familiar (de exemplu, un spital obișnuit, un orfelinat sau poate o închisoare). Pe măsură ce familiaritatea fenomenului studiat crește, pentru a obține emoția înțelegerii este necesar un nivel și mai profund de cunoaștere, cum ar fi *explicația*. Explicația presupune înțelegerea *mecanismului* de apariție a fenomenului respectiv sau a caracteristicilor care ne interesează: cum au apărut acestea? Ce anume le creează?

3.1.1 Descrierea, analogia și explicația

Specificul explicației poate fi mai bine înțeles dacă o comparăm cu definiția, descrierea și cu analogia (vezi Tabelul 11 și exemplele din Tabelul 7). *Definiția* nu urmărește înțelegerea unui fenomen nefamiliar, ci a unui concept nefamiliar. Celelalte trei operații intelectuale servesc înțelegerii unor mistere din lumea empirică. *Descrierea* este o relație între fenomenul necunoscut și conceptele pe care le avem la dispoziție. Atunci când descrierea implică un aparat conceptual specializat, creat special pentru a surprinde nuanțele unui anumit domeniu, descrierea devine o *explicitare* – deoarece urmărește nu atât prezentarea caracteristicilor ce pot fi văzute „cu ochiul liber”, ci a trăsăturilor intime, ascunse ale fenomenului respectiv.

Analogia reprezintă detectarea unei relații de similaritate, mediată de concepte, între un fenomen necunoscut și un fenomen familiar. *Explicația* este o relație între un fenomen misterios pe care ne propunem să-l explicăm și alte fenomene familiare, deja cunoscute, care îl produc pe cel dintâi – relație descrisă de asemenea prin intermediul conceptelor pe care le avem la dispoziție.

Tabelul 7. Exemple de operații cognitive mediate de conceptele de „instalator”

Operație	Exemplu: conceptul de „instalator”
Definiție ostensivă	Acesta este un instalator! (arată către un instalator).
Definiție nominală	Un instalator este o persoană calificată care se ocupă cu punerea în funcțiune și cu repararea instalațiilor. Vezi și definiția detaliată din Fișa ocupației - Exemplul 2
Definiție operațională	Pentru a vedea dacă o persoană este sau nu instalator, vom urmări trei indicatori: 1. are / nu are calificare formală de instalator; 2. este / nu este angajat pe o poziție de instalator 3. realizează sau nu, frecvent, activități de punere în funcțiune sau reparare de instalații
Descriere	Fenomenul necunoscut: diviziunea sexuală a muncii. Descriere: În majoritatea societăților există o diviziune clară a muncii între bărbați și femei, atât în interiorul cât și în exteriorul gospodăriei, fără o legătură evidentă cu caracteristicile biologice ale celor două sexe. De exemplu, în România meserii precum cea de instalator sau șofer sunt predominant masculine (deși ar putea fi realizate și de femei) iar meserii precum cea de educatoare și de asistent medical sunt predominant feminine (deși ar putea fi realizate și de bărbați).

Explicare	<p>Fenomenul necunoscut: diviziunea sexuală a muncii</p> <p>Explicare: Diviziunea sexuală a muncii are mai multe componente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Participare inegală: Participarea femeilor și a bărbaților la munca în gospodărie, respectiv la munca plătită este inegală. - Distribuție asimetrică: Activitățile pe care le realizează frecvent femeile, atât în gospodărie cât și pe piața muncii, diferă de cele pe care le realizează frecvent bărbații. - Calitate inegală: muncile care presupun calificare superioară și acces la decizie sunt mai frecvent realizate de bărbați decât de femei; remunerația bărbaților este în general mai mare decât cea a femeilor, pentru același tip de muncă realizat; - Atribuire biologică: aceste diferențe de participare, tip de ocupare, calificare, acces la decizie și remunerare sunt explicate de actorii sociali prin caracteristici biologice ale celor două sexe. <p>De exemplu, în ceea ce privește întreținerea unei clădiri, ocupația de instalator este o ocupație preponderent masculină, pe când ocupația de femeie de serviciu este, după cum indică și numele, preponderent feminină. Ambele meserii presupun contactul cu reziduuri biologice ale altor persoane, considerate potențial dezgustătoare; totuși, meseria de instalator necesită mai multă calificare și este substanțial mai bine plătită decât cea de femeie de serviciu.</p>
Analogie	<p>Un instalator este analog altor ocupații precum cea de reparator auto, frizer sau medic. Toate aceste ocupații pot fi descrise prin sintagma de „<i>prestator</i>” (Goffman 2004). Prestatorul „execută un serviciu personal specializat pentru un număr de indivizi, serviciul respectiv cerându-i să se angajeze în comunicare personală directă cu ei, dar nefiind legat în alte moduri de persoanele servite” (<i>idem</i>, p. 280). Relația prestator-client este de fapt o triadă prestator – client – obiect (<i>idem</i>, p. 281), unde obiectul este un sistem fizic complex, aflat în proprietatea clientului, pe care prestatorul are sarcina să îl remedieze (precum un automobil, un calculator, corpul omenesc, sau, cel puțin în ideologia azilurilor psihiatrice studiate de Goffman, psihicul omenesc). În modelul ideal, clientul aduce în această relație încredere, recunoștință și un onorariu; prestatorul contribuie cu o competență ezoterică, discreție profesională, dorința de a-și pune competența în serviciul clientului și, nu în ultimul rând, „o politețe lipsită de servilism” (<i>idem</i>, p. 281-282).</p> <p>Un medic este analog unui instalator prin faptul că realizează operații în regim de <i>urgență</i> asupra unor obiecte <i>esențiale</i> pentru proprietarul lor.</p>
Explicație	<p>Discrepanța între nivelul ridicat de salarizare al instalatorilor în ciuda prestigiului social relativ redus al acestei ocupații poate fi explicată prin intervențiile de urgență pe care le presupune această meserie dublată de cerința de a gestiona senzații foarte neplăcute (în acest caz, dezgustul) și informații confidențiale (date de accesul în zonele intime ale locuinței) în procesul de reparații.</p> <p>Explicația generală: nivelul de remunerare crește odată cu prestigiul social al unei ocupații, cu caracterul său de urgență, cu cerințele de a gestiona emoții neplăcute și cu dependența dintre client și prestator.</p>

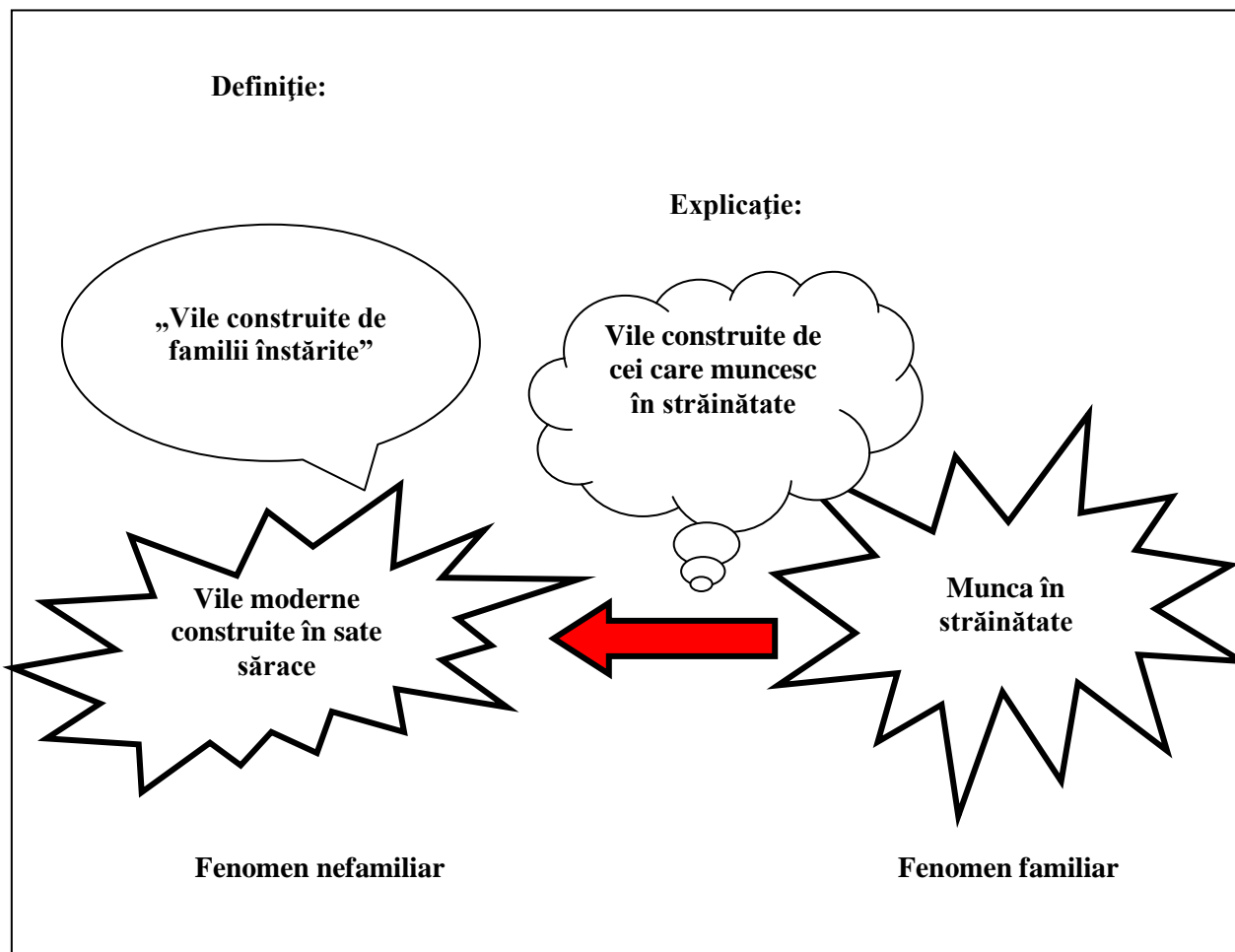
3.1.2 Înțelegerea unui fenomen nefamiliar

În Figura 2 sunt reprezentate grafic definiții și o posibilă explicație pentru un fenomen nefamiliar. Să presupunem că, turiști fiind, observăm vile mari și moderne construite sau în curs de construcție în localități care, după infrastructură și după tipul celorlalte case, par a fi localități sărace. Ne putem întreba, în primul rând, „ce sunt aceste construcții”? Ele ar putea fi instituții publice construite de stat, sau clădiri cu funcție religioasă – temple, biserici. Totuși, dacă avem un ghid localnic, acesta ne va explica că de fapt sunt vile moderne construite de familiile înstărite din localitate. Această descriere lămurește natura fenomenului observat. Nedumerirea poate persista, însă, în legătură cu apariția acestor vile, datorită contrastului cu sărăcia înconjurătoare. Un prim pas în explicarea fenomenului îl realizăm când aflăm că sursa banilor este munca în străinătate a localnicilor. Aceasta explică atât lipsa de dezvoltare a localității – deoarece este o sursă relativ recentă, cel mai adesea neimpozitată – cât și resursele considerabile disponibile pentru construcții.

Totuși, nedumerirea poate continua: de ce aleg aceste familii să își investească resursele în construcția de case în satul natal în loc, de exemplu, de a migra definitiv într-o localitate mai

dezvoltată, sau de a-și porni o afacere, sau de a-i ține la bancă etc. Există mai multe răspunsuri posibile la această întrebare, fiecare dintre ele indicând o altă interpretare sociologică a fenomenului.

Figura 2. Definiție și explicație pentru vilele construite în sate sărace



Tabelul 8. Interpretări sociologice și analogii

Rostul locuinței (subiectiv)	Interpretare sociologică	Fenomene familiare din aceeași categorie
Reședințe moderne	Schimbare socială Consum rațional	Investiția în educația copiilor Schimbarea alimentației Petrecerea concediilor în străinătate
Case de vară	Consum rațional	Diversificarea investițiilor Preocuparea cu petrecerea timpului liber
Reședințe demonstrative	Consum ostentativ	Automobile de lux Nunți somptuoase cu vizibilitate publică Cheltuieli substanțiale pentru îmbrăcămintea animalului de companie
Case părintești	Dar, reglementat social	Zestrea Susținerea financiară a părinților vârstnici
Investiție financiară	Comportament antreprenorial	Începerea unei afaceri

Aceste interpretări vor fi argumentate prin rostul (semnificația) și consecințele pe care aceste locuințe le au în viața proprietarilor lor. O posibilitate este ca ele să fie menite ca locuințe pentru familie atunci când se va întoarce în țară, cu resurse financiare sporite și cu un stil de viață schimbat de experiența migrației. Astfel, ele ar corespunde nevoilor locative mai ridicate și unui nou tip de consum al migranților, orientat după modelele din țările Europei Occidentale.

O interpretare similară apare în cazul în care acestea sunt menite a fi doar reședințe de vară, case de vacanță, în condițiile în care familia nu intenționează să se re-stabilească în satul de origine. Astfel, aceste reședințe provin din dorința familiilor migrante de a-și petrece concediile în localitatea natală în condițiile de confort cu care s-au obișnuit în noile țări.

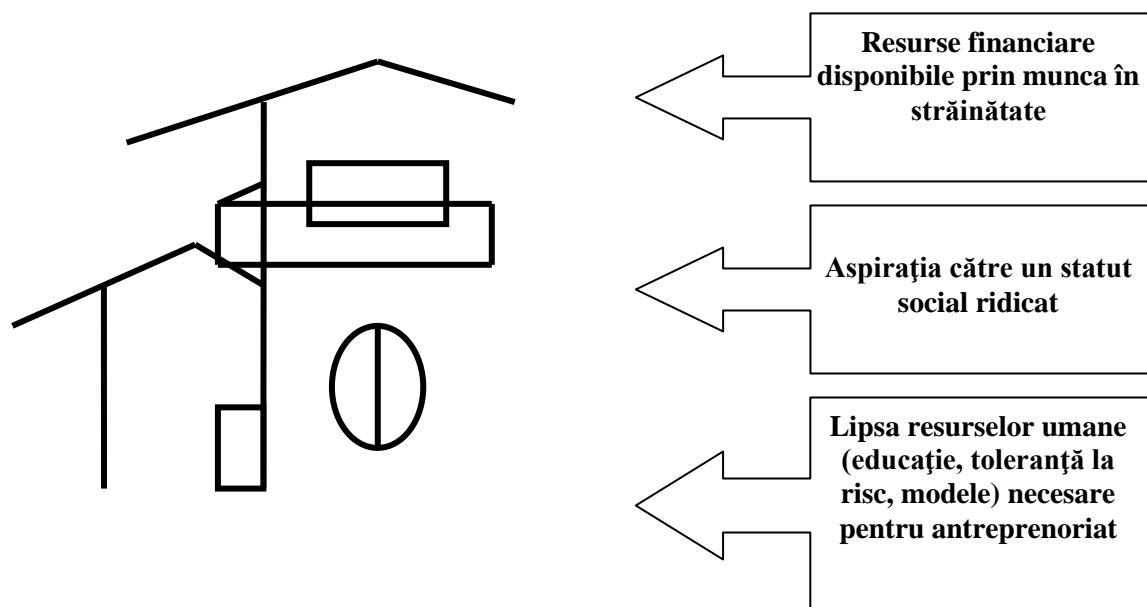
O altă posibilitate constă în construirea acestor case nu pentru consumul propriu ci pentru cel al părinților care au rămas în localitate, ca manifestare normată social a recunoștinței filiale. Astfel, acest comportament ar fi similar cu alte daruri substanțiale realizate în familie, precum zestrea, acoperirea cheltuielilor de nuntă ale copiilor, îngrijirea nepoților sau susținerea financiară a părinților vârstnici.

O perspectivă alternativă poate încadra însă noile locuințe la categoria de *consum ostentativ*, concept creat de Thorstein Veblen în lucrarea sa „The Theory of the Leisure Class” (1899). Consumul ostentativ al bunurilor este definit prin faptul că nu răspunde nevoilor proprietarilor legate direct de bunurile respective (nevoi locative, alimentare, vestimentare etc) ci servește intenției acestora de a-și afirma prosperitatea și de a-și spori statutul social (vezi și secțiunea 4.2.6.1). Această interpretare pare plauzibilă mai ales în situațiile în care nivelul de confort în noua locuință este mult superior locuințelor anterioare ale proprietarilor, atât în sat cât și în străinătate – nefiind deci vorba despre reflectarea unor nevoi actuale, ci a unor aspirații sau ideologii locative (ce înseamnă o locuință „civilizată”, „modernă” sau „frumoasă”). Consumul ostentativ este o strategie în competiția pentru recunoaștere socială care, spre deosebire de altele (de exemplu, donații substanțiale pentru școala sau dispensarul local), are beneficii reduse pentru comunitate. Din acest punct de vedere, consumul ostentativ este foarte diferit de antreprenoriatul economic, care, în limitele riscurilor asumate, aduce beneficii atât autorilor cât și comunității – prin crearea de locuri de muncă și investiția în economia locală (contribuțiile la bugetul local și încurajarea industriilor dependente).

Nu putem afirma din principiu că toate aceste interpretări sunt egal valabile într-o situație dată: relevanța lor trebuie stabilită empiric de la caz la caz, studiind semnificațiile obiectelor și motivațiile acțiunilor, stilul de consum al locuințelor (strategiile de locuire și de folosire alternativă a vilelor – pentru turism, pentru organizarea de petreceri etc) și consecințele acestei practici pentru viața familiilor și bunăstarea comunităților. O interpretare satisfăcătoare va include aceste precizări și va permite astfel încadrarea fenomenului într-o categorie de fenomene asemănătoare.

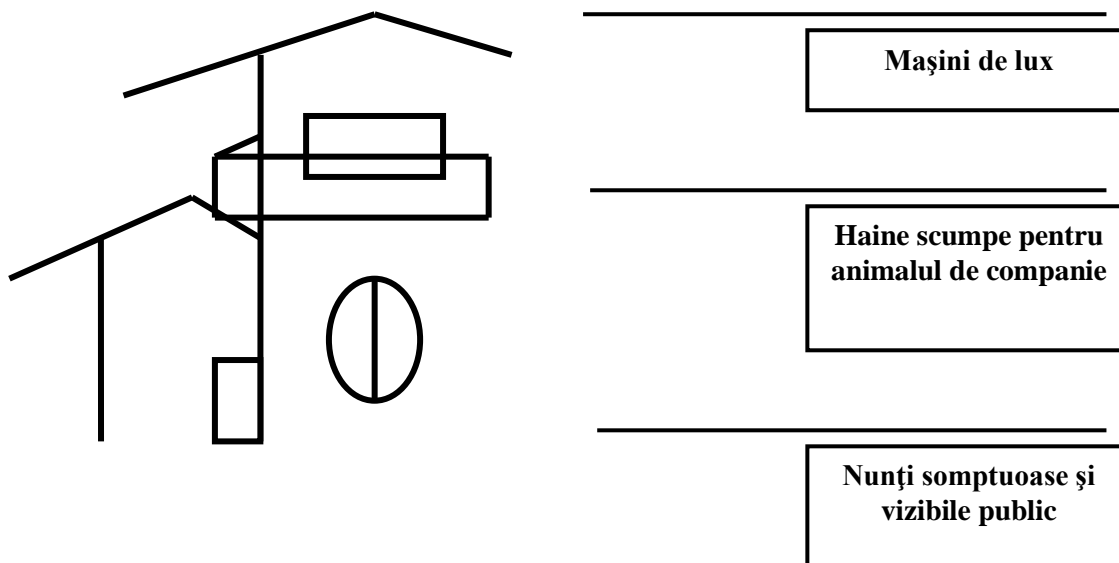
Dacă vilele par să se încadreze în categoria consumului ostentativ, putem elabora o explicație a apariției acestora ținând cont de resursele financiare suplimentare disponibile familiei, de aspirațiile acestora către un statut social ridicat și de lipsa resurselor umane care le-ar fi facilitat o utilizare alternativă a banilor, de exemplu în scopuri antreprenoriale (vezi Figura 3).

Figura 3. Schemă de explicație cauzală a vilelor considerate „consum ostentativ”



Dacă dorim să lămurim cuiva sensul noțiunii de consum ostentativ, putem apela la analogie, comparând aceste vile cu alte exemple de afirmare a propriei importanțe sociale prin consum (vezi Figura 4).

Figura 4. Analogia cu alte manifestări de “consum ostentativ”



În concluzie, descrierea unui fenomen social în sociologie lămurește natura acestuia prin utilizarea conceptelor specializate. Prin intermediul analogiei putem înțelege mai bine rațiunea acestuia de a fi și felul în care se leagă de alte fenomene familiare nouă. Atunci când analogia face o legătură surprinzătoare între două fenomene – de exemplu, între unul considerat în general „pozitiv” și altul evaluat mai degrabă „negativ” – putem deveni autorii unei dezvăluiri controversate. Explicația urmărește să adâncească și mai mult înțelegerea fenomenului, urmărind procesele prin care a apărut.

3.2 Emoția înțelegerii

Emoția înțelegerii apare atunci când avem dintr-o dată certitudinea că am înțeles ceva – suntem, cu alte cuvinte, lămurii sau dumiriți. Se spune, în glumă, că toate lucrurile bune în viață fie sunt imorale, fie sunt ilegale, fie îngrașă. Dat fiind că fiorul înțelegerii este una dintre plăcerile intense ale oamenilor, este de așteptat să aibă și el niște costuri ascunse.

Fiind vorba despre o plăcere, nu este necesar să argumentăm în mare detaliu la ce servește căutarea acestei emoții – ea își este propria recompensă. Totuși, există și o legătură între lămurire și înțelegerea propriu-zisă: cea dintâi este o condiție necesară – dar nu suficientă – a celei din urmă. Desigur, nu putem înțelege ceva fără a simți că am înțeles (condiție necesară). Totuși, ne putem bucura de această emoție fără să fi înțeles de fapt (nu este o condiție suficientă).

Fiorul înțelegerii este deseori înșelător. Să analizăm un exemplu clasic: un măr cade din copac și ne lovește. Chiar și un copil va avea certitudinea că înțelege ce s-a întâmplat: mărul era copt, el a căzut din copac și a nimerit pe cine se afla dedesubt. Obiectele cad, atunci când nu au sprijin. Desigur, în spatele acestui fenomen cât se poate de familiar, se află mai puțin familiara forță gravitațională, descrisă pentru prima oară de Isaac Newton în 1687 (Encarta 2005):

$$F = GMm / d^2$$

O astfel de formulă are ca primă consecință sporirea incertitudinii noastre cu privire la căderea obiectelor, nicidecum o lămurire. Zamfir (1990) diferențiază *incertitudinea de tip X*, care

apare atunci când nu avem nici un fel de informații asupra unei probleme, de *incertitudinea de tip Y*, care apare atunci când am acumulat deja destule informații și perspective asupra problemei respective. „Un nivel relativ ridicat de cunoaștere are ca efect probabil nu o consolidare automată a imaginii cognitive, ci mai degrabă o destabilizare a ei. Cunoștințele mai abundente fac posibil spiritul critic, îndoiala. (...) Pot apărea îndoieli în legătură cu formularea însăși a problemei. (...) Este o incertitudine bazată (...) pe multitudinea cunoștințelor și informațiilor care nu se pot însă asambla într-o imagine structurată stabilă” (Zamfir 1990, p. 44).

Dacă ne continuăm investigația în ceea ce privește forța gravitațională, vom afla că aceasta este una dintre cele patru tipuri de forțe existente – pe lângă forțele electromagnetice, forțele nucleare tari și forțele nucleare slabe. Spre deosebire de forțele electromagnetice, gravitația este întotdeauna o forță de atragere, niciodată de respingere; spre deosebire de forțele nucleare, gravitația este mult mai slabă, necesitând corpuri cu masă relativ mare, dar acționează întotdeauna, indiferent de distanță. Probabil însă că fiorul înțelegerii va reapărea atunci când realizăm că fenomene atât de diferite precum mișcarea lunii în jurul Pământului și căderea mărului sunt ambele explicate de legea gravitației. Newton a observat că dacă aruncăm un obiect cu o forță suficient de mare, datorită atracției sale față de Pământ, acesta va avea o traiectorie curbă și va putea intra într-o orbită în jurul Pământului, precum Luna. Explicația căderii prin forța gravitațională pune dintr-o dată ordine într-o multitudine de fenomene care aparent nu aveau nici o legătură – de unde și emoția lămuririi, în cele din urmă.

Această claritate poate fi însă de scurtă durată, dacă insistăm să înțelegem mai departe cum forța gravitațională a fost subiectul unei restructurări a teoriei fizicii în secolul al XX-lea (teoria generală a relativității a fost publicată de Albert Einstein în 1915). Noua paradigmă își are propriile limite, astfel încât duminerea poate sfârși prin a dispărea – cel puțin în cazul căderii obiectelor. Dat fiind că oamenii sunt ființe complicate, iar societățile de asemenea, și în științele sociale emoția înțelegerii este mai degrabă o plăcere trecătoare – care continuă însă să ne împingă să căutăm, chiar cu riscul spulberării certitudinilor de-abia obținute.

3.3 Analogia

Analogia reprezintă sublinierea unei asemănări importante între două fenomene sau situații diferite. Analogia este frecvent folosită în judecățile noastre cotidiene, deoarece permite extinderea facilă a cunoașterii existente asupra unor fenomene mai puțin explorate. După cum vom discuta mai jos, utilitatea științifică a analogiei este limitată datorită *riscurilor* inerente acestui demers de înțelegere. Analogia este însă foarte frecvent folosită în cunoașterea cotidiană, inclusiv în judecățile etice, unde argumentul prin analogie, detaliat mai jos, este un instrument esențial de transfer al experienței dintr-un context într-altul. Analogia permite oamenilor ca, pornind de la o asemănare relevantă constatată, să deducă o altă asemănare care furnizează, în general, un temei pentru acțiune. Bernard Lahire (2000) observă că „[a]cțiunea (o practică, un comportament...) este, așadar, întotdeauna punctul de întâlnire a experiențelor individuale trecute care au fost încorporate sub formă de scheme de acțiune (scheme senzorio-motorii, scheme de percepție, de evaluare, de apreciere etc.) sub formă de obișnuințe, de maniere (de a vedea, de a simți, de a spune și de a face) cu o situație socială prezentă. În fața unei situații „noi” care i se prezintă, actorul va acționa mobilizând (fără a fi obligatoriu conștient de această mobilizare) acele scheme încorporate pe care situația le cere” (p. 81). Analogia mai mult sau mai puțin conștientă între o situație și alta dictează ce scheme de acțiune anume vor fi transferate pentru a ghida comportamentul prezent.

3.3.1 Raționamentul prin analogie

În cunoașterea cotidiană analogia este folosită mai ales ca premisă a unui raționament inductiv, pentru a genera cunoștințe noi. Un *raționament inductiv* diferă de un raționament deductiv prin faptul că adevărul premiselor *susține* adevărul concluziei, dar nu îl *garantează*. În cazul deducției adevărul concluziei este garantat de adevărul premiselor, atunci când raționamentul este

valid, deoarece deducția merge dinspre general înspre particular. Inducția, dimpotrivă, merge de la particular spre general, sau de la particular spre particular.

Există mai multe forme de raționament inductiv, în afară de raționamentul prin analogie. Generalizarea dinspre un eșantion înspre o populație este unul dintre cele mai des folosite, atât în sociologie, unde folosim eșantioane reprezentative statistic, cât și în viața cotidiană, unde folosim eșantioane bazate pe experiențele pe care le avem la dispoziție. Raționamentul prin generalizare are următoarea formă:

Premisă: Proporția X a eșantionului E are proprietatea A.
 Premisă: Eșantionul E este reprezentativ pentru populația P
 Concluzie: Deci, proporția X a populației P are proprietatea A.

3.3.1.1 Structura raționamentului prin analogie

Raționamentul prin analogie transferă informații nu de la eșantion către populație, ci de la un caz cunoscut către un caz asemănător dar mai puțin cunoscut. Raționamentul are următoarea structură (Weston 1987, p. 23):

Premisă: A are proprietatea P.
 Premisă: A și B sunt asemănătoare în ceea ce privește caracteristicile relevante X, Y, Z.
 Concluzie: Deci, B are și el proprietatea P.

Proprietatea P poate să fie de orice tip – de exemplu, poate fi ușor observabilă empiric, greu observabilă empiric sau imposibil de observat empiric.

Tabelul 9. Exemple de raționament prin analogie

Tip de proprietate indusă prin analogie	Exemple
Ușor observabilă empiric - caracteristici comportamentale ale oamenilor - caracteristici fizice ale obiectelor	A. „Acest sat este foarte curat și ordonat, ca localitățile din Germania. Probabil că oamenii de aici sunt distanți și reci cu străinii.” B. „Acest medicament pentru migrene este produs de aceeași firmă ca medicamentul pentru răceală pe care l-am luat și mi-a făcut bine. Probabil că și acest medicament îmi va face bine”.
Greu observabilă empiric - trăsături inaccesibile observației cotidiene datorită obstacolelor fizice (dimensiune, distanță, cost etc)	C. „Usturoiul are gust arzător, ca un dezinfectant. Probabil că usturoiul are un efect de dezinfectant și omoară microbii.”
Imposibil de observat empiric - trăsături evaluative (bine / rău, corect / incorect) - trăsături metafizice (creat de Dumnezeu, cu un scop divin etc)	D. „Să nu plătești toate impozitele este asemănător cu a păcăli pe un om care vrea să te înșele la preț – deoarece statul nu se achită cinstit de datoriile sale. Prin urmare, este corect să încerci să plătești mai puține impozite decât ți se cer.” E. Analogia ceasornicarului: „Universul este ca un ceasornic complicat Când privim un ceasornic, este evident că a fost construit conform unui plan de către un ceasornicar inteligent. Prin urmare, este clar că și universul a fost creat de un creator inteligent”.

Desigur, în cazul proprietăților ușor observabile corectitudinea concluziei poate fi verificată independent: sunt locatarii satului din exemplul A neospitalieri? Este folositor medicamentul pentru migrenă din exemplul B?. Dacă însă este vorba despre o proprietate greu de observat sau care ține de raportarea la valori sau la transcendent, corectitudinea concluziei nu poate fi stabilită prin verificare separată, ci poate fi eventual argumentată prin apelul la alte analogii sau informații. Nu putem vedea direct dacă usturoiul omoară microbii – dar putem citi texte medicale pe această temă, dacă ele există. În ceea ce privește evaziunea fiscală, putem să reflectăm asupra corectitudinii sale apelând la alte analogii: încălcarea unui contract implicit, furt, abuz al unor bunuri publice etc.

3.3.1.2 Vulnerabilități ale raționamentului prin analogie

King, Keohane și Verba (2000) observă că „abordarea comparativă – în care combinăm dovezi provenite din mai multe observații, chiar dacă unele dintre ele nu sunt analogii foarte apropiate ale situației prezente – este întotdeauna cel puțin la fel de bună și de obicei mai bună decât analogia. Motivul este simplu: analogia folosește o singură observație pentru a prezice alta, în timp ce abordarea comparativă folosește o combinație ponderată a unui număr mare de alte observații” (p. 190). Argumentul prin analogie este vulnerabil deoarece nu putem fi niciodată siguri că am comparat toate caracteristicile relevante ale celor două fenomene – poate o diferență esențială ne-a scăpat, influențând semnificativ concluzia.

Desigur, o primă slăbiciune evidentă a analogiei este că unul și același fenomen poate fi pus în relații de analogie din care reies concluzii și recomandări de acțiune contradictorii:

(a) Rezistența organismului la frig se antrenează la fel ca rezistența la efort, prin exercițiu. Expunerea la frig este un antrenament. De aceea este bine ca bebelușii și copiii să fie îmbrăcați subțire, pentru a se căli. / Rezistența organismului la frig este dată de structura organismului; expunerea la frig duce la epuizarea rezervelor organismului, la slăbirea sistemului imunitar și la creșterea riscului de îmbolnăvire. Expunerea la frig nu este antrenament, ci consum energetic. De aceea, este bine ca bebelușii și copiii să fie îmbrăcați mai gros decât adulții, pentru a-i feri de boli.

(b) Dacă o persoană vorbește pe un ton ridicat și agresiv, aceasta este o formă de violență și denotă lipsă de respect față de celălalt individ. / Dacă o persoană vorbește pe un ton ridicat și agresiv aceasta este o formă de comunicare, pe care a ales-o deoarece a considerat-o cea mai potrivită pentru situația dată.

Vulnerabilitatea analogiei între două fenomene A și B provine însă din mai multe surse:

(1) A și B pot să nu fie, de fapt, asemănătoare în ceea ce privește caracteristicile stipulate;

(2) chiar dacă A și B sunt asemănătoare, este posibil ca aceste caracteristici să fie irelevante pentru proprietatea P, iar A și B să difere esențial într-o privință relevantă pentru P.

Asemănarea într-o anumită privință este o chestiune în care gradul și relevanța sunt esențiale. Două fenomene analoge dintr-un anumit punct de vedere specificat pot să difere esențial din alt punct de vedere. De aceea, transferul unei caracteristici de la un obiect la un altul asemănător este o operație cognitivă riscantă. Atunci când acest transfer nu este susținut de relațiile de asemănare postulate, avem de-a face cu *eroarea falsei analogii*.

3.3.1.3 Eroarea falsei analogii

Eroarea falsei analogii apare atunci când folosim o similaritate irelevantă sau chiar falsă ca argument al existenței unei alte similarități.

Un exemplu clasic de falsă analogie este unul dintre argumentele invocate cu secole în urmă în favoarea existenței lui Dumnezeu, și anume analogia ceasornicarului:

Premisă: Universul este ca un ceasornic complicat.

Premisă: Când privim un ceasornic, este evident că a fost construit conform unui plan de către un ceasornicar inteligent.

Concluzie: Prin urmare, este clar că și universul a fost creat de un creator inteligent.

Putem observa că legătura dintre informațiile furnizate de analogie și concluzie este fragilă, urmărind următorul raționament:

Premisă: Universul este ca un ceasornic complicat.
Premisă: Un ceasornic trebuie să fie acordat la fusul orar.
Concluzie: Prin urmare, și universul trebuie să fie acordat la fusul orar

Eroarea falsei analogii poate fi întâlnită și în alte forme, cum ar fi eroarea de „vinovăție prin asociere” sau „eroarea pantei alunecoase”.

Argumentul de „vinovăție prin asociere” pornește de la sprijinul pe care o persoană considerată incorectă l-a oferit unei afirmații pentru a discredita pe oricine altcineva susține respectiva afirmație.

Premisă: Ceaușescu a fost în favoarea încadrării romilor în munca salariată.
Premisă: Ceaușescu a fost imoral.
Concluzie: Prin urmare, cei care sunt în favoarea salarizării romilor sunt imorali.

Eroarea din acest raționament este pusă în evidență de următorul exemplu:

Premisă: Ceaușescu a absolvit numai patru clase.
Premisă: Ceaușescu a fost imoral.
Concluzie: Prin urmare, cei care au absolvit numai patru clase sunt imorali.

Argumentul pantei alunecoase pornește de la ideea că între diferite fenomene există doar diferențe de grad, de nuanță, și dat fiind că nu se poate trage o linie clară de diferențiere între ele, apariția unuia dintre fenomene este practic echivalentă cu apariția celorlalte:

Premisă: Dacă A se întâmplă, atunci printr-o serie de mici pași B, C, D, ... X, Y va ajunge și Z să se întâmple.
Premisă: Z este inacceptabil și nu trebuie să se întâmple.
Concluzie: Prin urmare, nici A nu trebuie să se întâmple.

De exemplu:

Premisă: Dacă prostituția este legalizată, atunci treptat vom ajunge să legalizăm fenomene precum traficul de persoane, sclavia sau pedofilia.
Premisă: Traficul de persoane, sclavia și pedofilia sunt inacceptabile.
Concluzie: Prin urmare, prostituția nu trebuie să fie legalizată.

Validitatea acestui argument este condiționată de adevărul primei premise, de exemplu de inevitabilitatea legalizării sclaviei odată ce a fost legalizată prostituția.

3.3.2 Analogia în sociologie: echivalențele funcționale

În cercetarea științifică analogia *nu este în general acceptată ca argument într-un raționament inductiv*, deoarece nu poate fi stabilit clar că o asemănare este suficient de puternică și de relevantă pentru a garanta existența unei alte asemănări. Analogia este folosită însă

- cu *scop euristic*: pornind de la o similaritate de structură între două fenomene, putem crea ipoteze pe care ulterior să le testăm empiric;

- ca *rezultat final* al unui demers complex de comparație.

Robert K. Merton (1967, p. 40) oferă în lucrarea sa „On Sociological Theories of the Middle Range” un exemplu care ilustrează ușurința cu care, pornind de la o echivalență funcțională, se pot construi ipoteze extrem de interesante. Analogia, realizată de Robert Boyle, compara oceanul (fenomen cunoscut) cu atmosfera (fenomen necunoscut). Ipoteza formulată susține că întocmai cum presiunea crește odată cu adâncimea în cazul apei, presiunea atmosferică este invers proporțională cu înălțimea la care este măsurată. Această analogie pornește de la considerarea

atmosferei ca fiind un „ocean de aer” și oferă o ipoteză care s-a dovedit adevărată, contribuind la sporirea cunoașterii.

În sociologie, pornind de la analogia dintre o firmă multinațională mare și o birocrație din administrația publică, putem genera ipoteza că în ambele organizații eșecul salariaților este sancționat mai greu decât într-o firmă privată mică. Analogiile cele mai interesante sunt însă cele care rezumă concluzia unei cercetări care a comparat sistematic diferite aspecte ale unor sisteme sociale complexe.

De exemplu:

(1) Un *gang* (organizație criminală de cartier) care se ocupă de traficul de droguri funcționează analog cu o corporație bazată pe franciză. Levitt și Dubner (2005) prezintă rezultatele unei cercetări pe care sociologul american Sudhir Venkatesh a realizat-o într-un astfel de *gang*, denumit „Black Disciples”, participând la activitățile acestuia cu riscul chiar de a-și pierde viața într-unul din multele incidente de violență armată. Ca rezultat al integrării sale în *gang* și al relațiilor personale cu membrii acestuia, Venkatesh a obținut registrele contabile ale operațiunii. Concluziile erau uimitoare: „dacă ai ține o hartă organizațională a McDonalds și una a Black Disciples una lângă alta, nu ai putea face diferența între ele” (p. 99). Ca și McDonalds, care este o franciză, *gang*-ul era compus din sute de mici organizații conduse de un *Board of Directors* cu douăzeci de membri (care purta exact acest nume). Fiecare organizație locală plătea către *Board* 20% din câștiguri. Restul câștigurilor erau distribuite, foarte inegal, în interiorul organizației. Liderul *gang*-ului avea un salariu de aproximativ 8500 USD pe lună (USD 66 / oră); cei trei ofițeri principali ai *gang*-ului primeau în medie 700 USD pe lună (USD 7 / oră) fiecare, iar vânzătorii de droguri de la colț de stradă primeau în medie 3,3 USD pe oră, mai puțin decât salariul minim pe economie (*idem*, p. 102-103).

(2) Ku Klux Klan-ul funcționează analog cu agenții imobiliari. Levitt și Dubner (2005) ajung la această concluzie după ce observă că principalul mecanism care asigură puterea și profitabilitatea economică a ambelor tipuri de organizații este același: gestionarea informațiilor rare și considerate prețioase (*idem*, p. 71).

(3) Sentimentele care înconjurau copilul în trecut erau analoge cu sentimentele nutrite față de adulți; copiii au fost multă vreme priviți ca ființe utile economic în gospodărie și chiar pe piața muncii. Copilăria ca etapă distinctă, diferită de maturitate prin interdicția muncii și nevoia esențială de afecțiune, este o invenție socială recentă (Zelizer 1985, Sommerville 1982).

(4) Poziția socială a femeii într-o societate tradițională este analogă cu poziția socială a copiilor din punct de vedere al drepturilor legale și a autorității în familie: ambele categorii nu au drept de decizie în problemele majore ale familiei sau societății, și pot fi supuse legitim la forme de violență „corective”.

În sociologie, analogia este folosită și în analiza sistemică, prin intermediul conceptului de „echivalențe funcționale” (vezi detalii în secțiunea 6.3.3). Pentru a verifica dacă două fenomene ce par analoge pot fi considerate de fapt echivalente funcțional sunt necesare mai multe etape:

- observarea contextului mai amplu pentru care problemele studiate sunt relevante. Descrierea acestui context în termenii modelului sistemic: încadrarea fenomenelor studiate ca elemente ale unor sisteme;

- observarea efectelor pe care elementul le are asupra funcționării sistemului – cu alte cuvinte, observarea funcțiilor pe care le realizează în sistem.

Două fenomene sunt echivalente funcțional atunci când ele fac parte din sisteme comparabile pentru care îndeplinesc aproximativ aceleași funcții. Desigur, este foarte improbabil ca elemente ale unor sisteme sociale diferite să aibă exact aceleași efecte asupra funcționării sistemului: foarte probabil că vor exista diferențe multiple atât între efectele propriu-zise pe care le au, cât și în ceea ce privește importanța relativă a acestora și contribuția efectivă a elementelor care ne interesează la realizarea acestora (dat fiind că mai multe elemente ale sistemului pot contribui în măsuri variabile la realizarea unei singure funcții).

De exemplu, S. Bruce observă că „una dintre cele mai remarcabile realizări ale capitalismului industrial modern a fost creșterea speranței de viață. Ceea ce promitem atunci când jurăm să ne iubim și să ne prețuim partenerul „până când moartea ne va despărți” s-a schimbat

dramatic față de anii 1800, sau chiar 1900. La începutul secolului XX, doar 8% din populația Angliei depășise vârsta de 60 de ani; la sfârșitul secolului, procentul a ajuns la mai mult de 20%. S-ar putea ca exprimarea mea să pară cam dură, însă divorțul poate fi văzut ca un echivalent modern al morții premature” (Bruce 2003, p. 100).

Alternativ, divorțul poate fi considerat echivalent structural cu consumul unor bunuri de folosință îndelungată precum automobilul sau mașina de spălat automată. Ca și aceste bunuri, divorțul este accesibil în mai mare măsură persoanelor din clasa de mijloc și superioară, care dispun de o oarecare autonomie financiară și de un nivel de așteptări ridicat față de confortul pe care trebuie să îl aibă în viață și în relațiile intime.

Stabilirea unei relații de echivalență funcțională reprezintă mai degrabă o interpretare decât o constatare empirică, fiind dependentă de perspectiva și evaluările observatorului.

3.3.2.1 Exemplu: Plățile informale în sectorul medical: corupție, recunoștință sau comerț?

Pentru a înțelege semnificația banilor dați către medici (precum și către profesori, funcționari, polițiști etc), ne stau la dispoziție trei analogii frecvente: aceste plăți pot fi privite ca mită, cadou, sau plată.

Tabelul 10. Analiză comparativă a patru tranzacții

	Tranzacții				
	Mită	Cadou	Plată	Plăți către medici	
Participanți	Cel care primește: membru într-o organizație, cu dreptul sau posibilitatea aferentă de a oferi servicii sau bunuri către alte persoane Cel care oferă: nu este membru al organizației și solicită serviciile sau bunurile oferite de aceasta		Persoane particulare aflate într-o relație mai mult sau mai puțin apropiată	Poseorul unei mărfi oferită spre vânzare, și potențialul cumpărător	Medicul Pacientul
Se oferă bani / bunuri	Mai ales bani		Mai ales bunuri	Mai ales bani	Mai ales bani
În schimb se primesc:	Servicii necuvenite	Servicii cuvenite dar refuzate altminteri de cel care cere mită	Alte cadouri, favoruri, bunăvoință	Bunuri sau servicii	Servicii medicale Calitate superioară a serviciilor medicale Calitate superioară a relației medic-pacient
Efecte distorsionante (asupra...)	Distorsiuni ridicate privind distribuția serviciilor respective (favorizarea persoanelor neîndreptățite)	Distorsiuni scăzute (este afectată distribuția veniturilor)	-	Distorsiunile apar în cazul imperfecțiunilor pieței (de exemplu, monopol sau informații asimetrice – vezi secțiunea 5.1.2.1)	Distorsiuni ridicate privind finanțarea spitalelor, Serviciile medicale pentru cei săraci, și veniturile personalului medical
Legalitatea tranzacției	Ilegală		Legală	Depinde de marfa tranzacționată	Ilegală
Relații	Impersonale sau		Personale	Impersonale	Semi-personale

	semi-personale (partenerul nu poate fi cu ușurință schimbat)	(Partenerul nu este interschimbabil)	(Partenerul este interschimbabil)	(Medicul nu poate fi schimbat cu ușurință)
Valoare simbolică	Nu are	Valoare simbolică ridicată	Nu are	Variabilă
Obligativitatea ofertei	Poate fi opțională sau necesară datorită solicitării	Este definit simbolic ca „opțional” („nu trebuia!”), deși poate fi considerat necesar în logica relației	Obligatorie pentru realizarea schimbului	Variabilă

Nu este necesar să alegem doar una dintre cele trei analogii pentru a discuta fenomenul plăților informale către medici; fiecare dintre ele poate ilustra o anumită dimensiune a acestuia, fiind însă limitată în eficacitatea sa euristică. Este posibil, pe de altă parte, să propunem analogii mai îndrăznețe, care au însă și un risc ridicat de a se dovedi la o analiză mai detaliată inadecvate: plata către medici (pentru a evita neglijența medicală) ca „taxă de protecție” (pentru a-și păstra afacerea sau viața în față amenințărilor mafioate), sau plata către medici ca „generozitate ostentativă” (pentru a dovedi și păstra statutul social al familiei).

3.4 Explicația

Atât în viața de zi cu zi cât și în știință oamenii compun explicații. O diferență importantă între cele două domenii constă în efortul oamenilor de știință de a testa continuu explicațiile propuse și de a le modifica pe cele infirmate de date. Explicațiile cotidiene sunt mai mult *folosite* de oameni decât *testate* – deoarece cei care nu sunt de profesie cercetători rareori au timpul și mijloacele de a genera datele empirice necesare testării unei ipoteze. În vasta majoritate a cazurilor, în viața cotidiană și în domeniile în care nu suntem specialiști, acceptăm explicații deoarece sursa lor ne inspiră încredere sau deoarece avem motive personale, din experiența proprie, să credem că sunt adevărate. Dimpotrivă, explicațiile cauzale științifice sunt supuse mai multor procese de rafinare și confruntare cu realitatea empirică – și chiar și în aceste condiții multe dintre ele se vor dovedi în cele din urmă neîntemeiate.

Tablelul 11. Descriere, analogie și explicație

	Definiție	Descriere	Analogie	Explicație
Cu ce pune în relație fenomenul studiat?	Relație între un concept nou și fenomene sau concepte cunoscute	Relație între fenomenul descris și conceptele utilizate	Relație de similaritate între fenomenul necunoscut și un fenomen familiar - relația e prezentată prin intermediul conceptelor	Relație între fenomenul necunoscut și niște fenomene cunoscute care îl produc - relația e prezentată prin intermediul conceptelor
Scop	Introducerea unui concept nou	Recunoașterea fenomenului necunoscut, capacitatea de a-l identifica și de a-l numi corect atunci când apare în orizontul nostru de observație	Înțelegerea naturii unor fenomene nefamiliare	Înțelegerea rațiunii de a fi a unor fenomene nefamiliare Anticiparea apariției acestora

Varietăți	- Definiție ostensivă („arătutul cu degetul”) - Definiție nominală (prin intermediul altor concepte) - Definiție operațională (în vederea măsurării conceptului)	- Descriere propriu-zisă (cu limbaj comun) - Explicare (cu limbaj specializat)	- Analogie între fenomene similare la prima vedere - Dezvăluirea: analogie între două fenomene aparent deosebite	- Explicație prin intenții (finalistă) - Explicație prin mecanisme cauzale
-----------	--	---	---	---

O explicație satisfăcătoare poate fi recunoscută, subiectiv, prin emoția înțelegerii și satisfacția pe care o produce. Incertitudinea anterioară este redusă substanțial și lumea înconjurătoare are mai mult sens. Totuși, acest criteriu este provizoriu, deoarece este posibil ca incertitudinea să reapară, la un alt nivel.

Din punct de vedere științific însă, nu este suficient ca o explicație să fie satisfăcătoare. Aceasta trebuie să fie, în plus, corectă (testată empiric). Putem utiliza următoarele trei criterii pentru a evalua calitatea unei explicații:

- *Sens (cerință necesară)*: procesul de producere este inteligibil pentru observator, nu sunt incluse așa-zise „cutii negre” care produc efectul din cauze, dar ale căror mecanisme interioare să fie necunoscute.

Această cerință ridică problema *nivelului* la care trebuie să se petreacă o explicație în sociologie. Este suficient să detaliem procese la nivel macrosocial? Trebuie oare să ajungem la nivelul individului? Nu putem oare coborî și mai jos, la nivelul mecanismelor psihologice (vezi Lahire 2000) și fiziologice interioare individului?

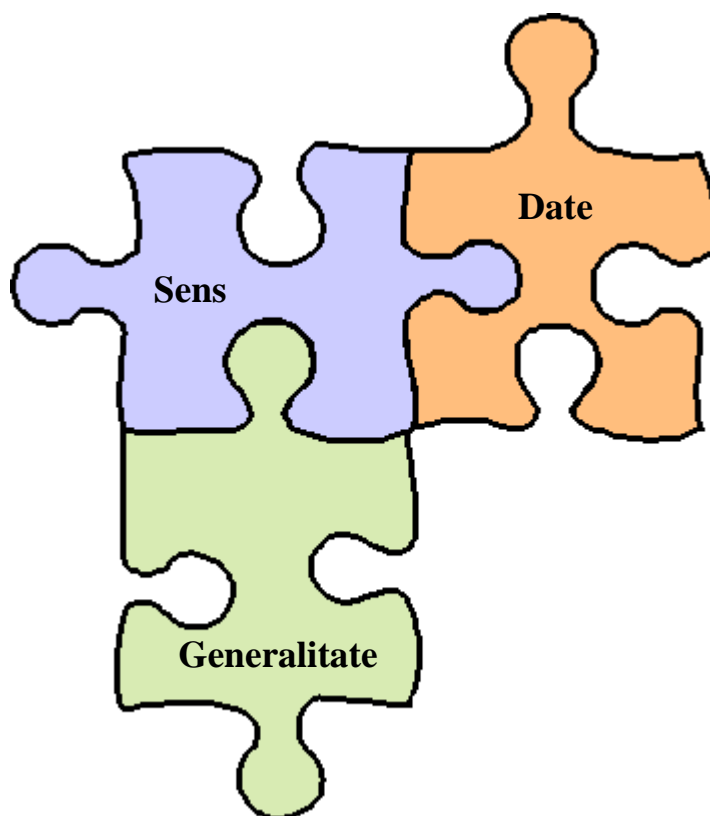
- *Argumente empirice (cerință necesară)*: explicația propusă este sprijinită de date empirice corecte și relevante pentru fiecare caz sau context în care este considerată valabilă; variabilele alternative care ar putea modifica efectul, influența cercetătorului și răspunsul placebo sunt controlate.

- *Generalitate (nu e strict necesară, dar sporește calitatea explicației)*: explicația respectivă este valabilă pentru mai multe cazuri, sau în mai multe contexte diferite.

Pentru explicațiile care se referă la un singur caz complex studiat în profunzime (de exemplu o societate prezentă sau trecută, o organizație, sau, în psihologie, psihicul individual al unei persoane), argumentele empirice se referă la observații detaliate cu privire la comportamentul cazului respectiv. Interpretarea cauzală se bazează pe succesiunea factorilor cauză și efect și pe inteligibilitatea relației dintre ei. Generalizarea unei astfel de explicații presupune identificarea altor cazuri complexe asemănătoare în care să regăsim aceleași mecanisme cauzale. În astfel de situații câteva cazuri bine documentate pot fi suficiente pentru a argumenta generalitatea explicației. Studiul în detaliu a zeci sau sute de societăți sau de organizații de un anumit tip poate fi imposibil – fie pentru că nu avem resursele, fie pentru că uneori nu există atâtea cazuri în realitatea empirică disponibilă. De exemplu, dacă studiem națiunile contemporane, numărul lor este limitat la aproximativ 180. În realitate, deoarece multe țări vecine sunt foarte similare în ceea ce privește anumite variabile esențiale, datorită istoriei comune și a interacțiunilor repetate, acestea pot fi considerate de fapt un singur caz, ceea ce reduce și mai mult numărul entităților disponibile pentru a fi studiate (vezi problema numărului, în Zamfir 1999).

Pentru explicațiile care tratează la un nivel mai superficial cazuri mai numeroase – de exemplu, explicații referitor la comportamentul indivizilor, sau al firmelor dintr-un anumit domeniu, argumentele empirice se vor referi la covariația (asocierea) variabilelor presupuse a fi cauză și efect, demonstrată prin studiul statistic sau experimental al mai multor cazuri (vezi secțiunea 2.5). În aceste situații generalitatea explicației poate fi argumentată ilustrând faptul că este valabilă în contexte sociale diferite – de exemplu, pentru indivizii din țări diferite, sau firmele din domenii diferite.

Figura 5. Caracteristicile explicației corecte



Fiecare dintre aceste trei caracteristici este importantă, fiind de fapt o garanție a existenței celorlalte. O explicație cu sens dar care nu este susținută de date nu are, de fapt, sens: dacă lumea se comportă sistematic altfel decât credem noi că ar fi cazul, atunci probabil ne înșelăm. De asemenea, o explicație susținută de date, de exemplu prin asocierea variabilelor cauză și efect, dar al cărui mecanism nu îl înțelegem, nu este, de fapt, o explicație – ci o problemă de rezolvat. Nu poate exista o explicație care să nu ne lămurească în ceea ce privește mecanismul prin care cauzele produc efectul.

De asemenea, generalitatea unei explicații poate fi o garanție a corectitudinii și chiar a sensului ei, în cele din urmă. Ar avea oare sens o explicație a fericirii care să fie valabilă doar în București? Putem avea încredere că am înțeles, cu adevărat, mecanismele fericirii bucureșteanului? Desigur, este complicat să construim o explicație a fericirii care să fie valabilă și în România, și în Japonia, și în Botswana – dar cu cât o explicație dă seama de fenomene din contexte mai diverse, cu atât este mai probabil să fi surprins niște mecanisme importante din constituția societății și a personalității umane. Dacă o explicație este valabilă empiric doar într-un anumit context limitat, ea trebuie probabil să fie reconstruită pentru a putea explica de ce nu este valabilă și în alte contexte.

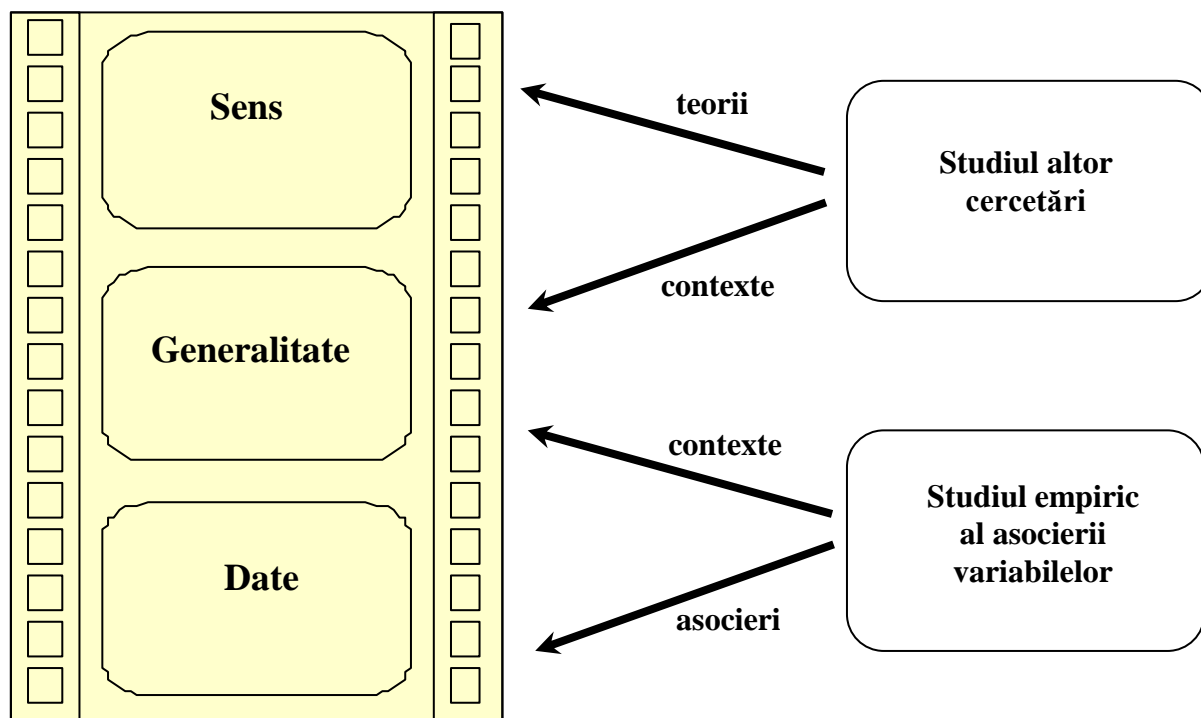
Pentru a studia cele trei criterii ale unei explicații, avem la îndemână două surse principale de informații (vezi Figura 6):

(1) *studiul literaturii de specialitate*: ce explicații au mai fost propuse pentru fenomenul studiat? Putem regăsi în mai multe cercetări explicația pe care o studiem, eventual altfel formulată, sau alte explicații compatibile cu ea? Există contraargumente, teoretice sau factuale? Atunci când citim lucrările altor autori referitoare la explicația care ne interesează, vom urmări atât argumentele lor teoretice, cât și datele empirice pe care le invocă în sprijinul acestora. Argumentele teoretice ne pot informa cu privire la *sensul* explicației noastre – dacă este sau nu clară, dacă este compatibilă cu teoriile științifice actuale. Datele empirice ale altor cercetători ne pot informa cu privire la *generalitatea* ei, când aceste date provin din societăți sau din situații diferite.

(2) *cercetarea empirică*, prin operaționalizarea variabilelor cauză și efect, măsurarea lor în contextul particular care ne interesează și studierea datelor: sunt variabilele asociate? Ce se întâmplă atunci când controlăm alte variabile relevante? Aceste informații ne indică suportul empiric pentru explicația care ne interesează, în contextul în care au fost culese datele. Dacă avem

posibilitatea să obținem date din mai multe contexte sociale, putem studia direct generalitatea explicației respective.

Figura 6. Surse de informații pentru evaluarea calității unei explicații



3.4.1 Cauzalitatea chimică

Un același rezultat poate fi efectul mai multor combinații de cauze: cauzalitatea este atât multiplă, cât și conjuncturală. Unul și același efect este produs uneori de o combinație de factori, alteori de altă combinație. Procesele sociale „se caracterizează prin ceea ce John Stuart Mill (1843) numea „cauzalitate chimică”. Ideea de bază este că un fenomen sau o schimbare emerge din intersecția pre-condițiilor adecvate – *ingredientele* potrivite pentru schimbare. În absența oricărui ingredient esențial, fenomenul sau schimbarea nu apare. Această natură conjuncturală sau combinatorică este o caracteristică cheie a complexității cauzale. Natura conjuncturală a cauzalității sociale nu este singura proprietate a fenomenelor sociale care le face să fie complexe. În general există mai multe combinații de condiții care pot produce același fenomen emergent sau aceeași schimbare” (Ragin 1987, p. 25, *subl.n.*).

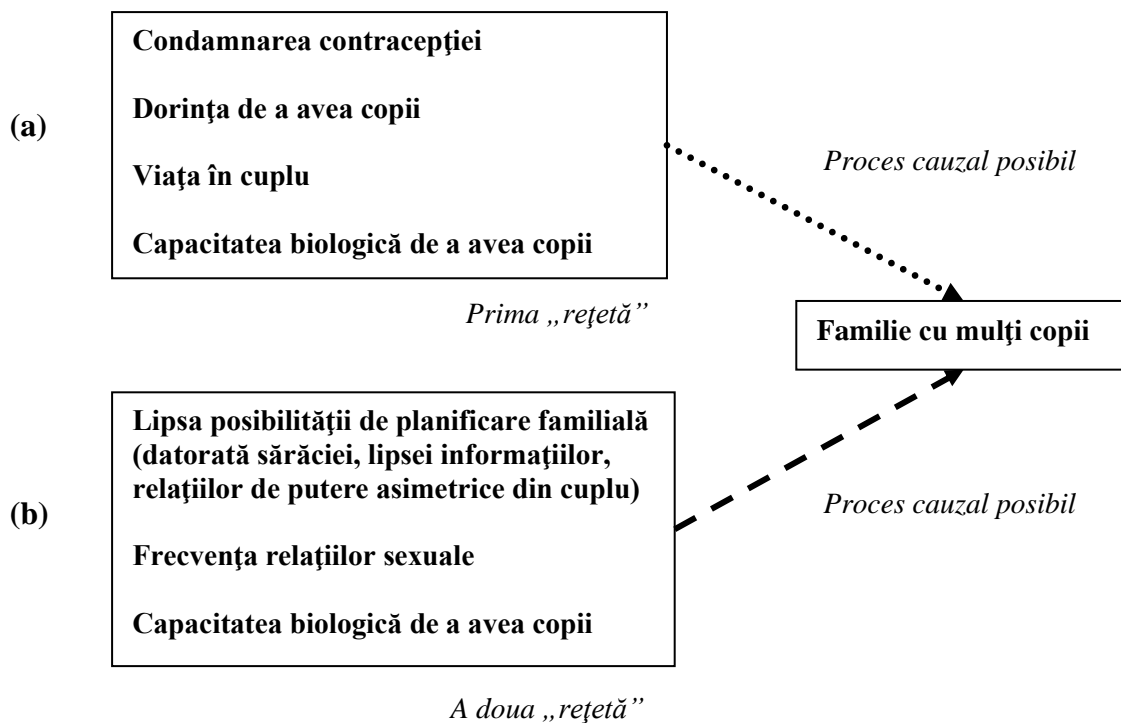
În formularea lui John L. Mackie (1965), un fenomen este cauzat de *combinații individual ne-necesare dar suficiente de factori, care sunt la rândul lor, în respectiva combinație, individual insuficienți dar necesari*¹⁹. Într-un exemplu ipotetic, o configurație familială cu un număr ridicat de copii poate fi produsă de două combinații de cauze: (a) o orientare valorică religioasă care consideră contracepția un păcat, combinată cu dorința și capacitatea biologică de a avea copii sau, alternativ, (b) lipsa posibilității de planificare familială (datorită sărăciei, lipsei de informații sau relațiilor de putere din cuplu) combinată cu prezența relațiilor sexuale și capacitatea biologică de a avea copii. După cum este ilustrat în Figura 7, fiecare dintre cele două combinații de cauze este o posibilă „rețetă” – dar nici una dintre ele nu este individual necesară pentru apariția efectului, deoarece și cealaltă îl poate produce. Fiecare dintre ele este însă suficientă pentru apariția efectului. Dacă ne uităm la „ingredientele” cauzale dintr-o combinație, observăm că fiecare factor este necesar pentru

¹⁹ J. L. Mackie denumește un astfel de factor (adică un „ingredient”) o „condiție INUS” – en. *Insufficient but Necessary part of a condition which is itself Unnecessary but Sufficient for the result* (Mackie 1965).

ca respectiva combinație să funcționeze dar, desigur, un ingredient individual nu este suficient pentru a produce efectul.

Prin urmare, factorii cauzali („ingredientele”) sunt individual necesari pentru combinație dar insuficienți, iar combinațiile de factori („rețetele”) sunt individual suficiente pentru producerea efectului dar nu necesare.

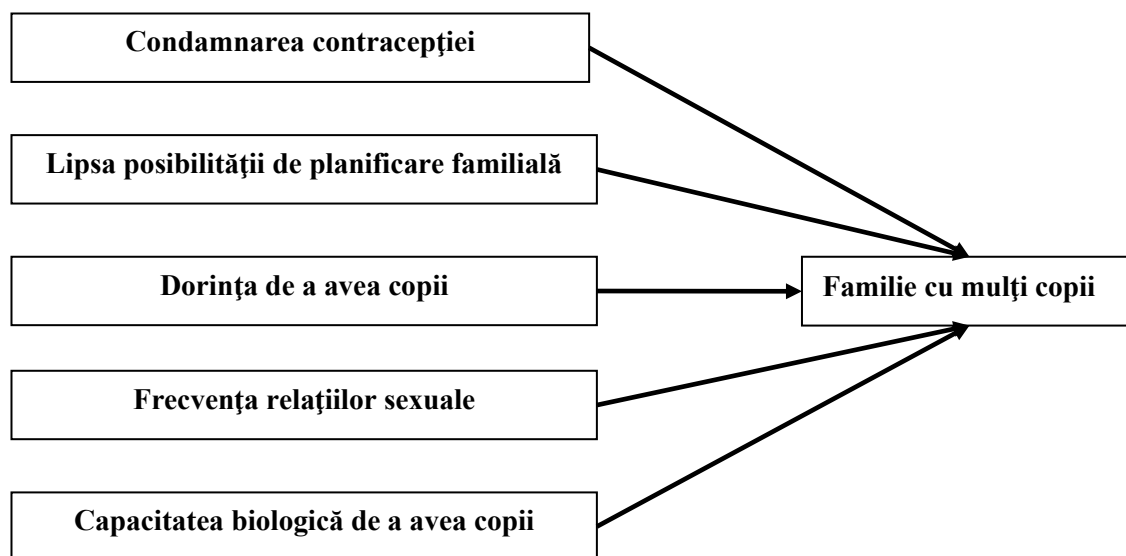
Figura 7. Exemplu de „cauzalitate chimică”



Prin urmare, un fenomen social poate fi explicat deseori prin modele explicative diferite, fiecare fiind valabil într-un anumit context. Scopul strategiei comparative de cercetare, așa cum a identificat-o Ch. Ragin (vezi secțiunea 2.3.1) constă tocmai în detectarea acestor posibile combinații de cauze care conduc la același efect pe căi diferite.

Multiplicitatea combinațiilor de cauze care pot produce un efect ne induce uneori în eroare în cercetarea cantitativă. Este posibil ca studiind un eșantion care include indivizi din contexte sociale diferite să construim un fel de „model causal amalgamat” (vezi și secțiunea 8.2.7), constând dintr-un amestec al modelelor particulare valabile în respectivele contexte. Folosind exemplul de mai sus, dacă analizăm corelațiile dintr-un eșantion reprezentativ pentru populația României, care include desigur atât persoane foarte religioase cât și persoane fără acces la planificarea familială, putem construi modelul explicativ amalgamat din Figura 8.

Figura 8. Construirea unui „model causal amalgamat”



Acest model (Figura 8) nu este corect, deoarece ignoră tocmai combinarea factorilor cauzali în ansambluri care au sens și pe care le regăsim în viața oamenilor reali. De exemplu, dorința de a avea copii nu este relevantă pentru persoanele care nu au acces la metode de planificare familială dar au relații sexuale în cadrul căsătoriei. De asemenea, lipsa accesului la planificarea familială nu este relevantă pentru familiile religioase care condamnă contracepția. Prin urmare, modelul de mai sus nu redă adecvat mecanismele sociale care împing familiile (și mai ales femeile) către o descendență ridicată.

Această problemă este analizată și mai jos, în secțiunea 8.2.7 referitoare la modelele explicative amalgamate.

3.4.2 Disputa holism / individualism

Fără a intra într-o discuție detaliată asupra acestei dispute și a varietății pozițiilor posibile, putem observa că în general sociologii holiști găsesc satisfacție în explicații care implică factori macro-sociali, fără a simți nevoia implicării reflecției și deciziei individuale. Sociologii individualiști, dimpotrivă, nu sunt mulțumiți dacă explicația nu ajunge să se refere, în cele din urmă, la acțiunile individuale și la semnificațiile pe care indivizii le acordă fenomenelor sociale.

Daniel Little (1991, pp. 183-201) discută pe larg opțiunile individualiste și holiste în explicația sociologică. Pentru început, el observă ca această dezbateră este diferită de disputa holism / individualism referitoare la *entitățile* sociale – și anume, întrebarea dacă fenomenele sociale sunt sau nu sunt reductibile la fenomene care țin de indivizi. Această dispută a fost tranșată destul de consensual în favoarea holismului – și anume, practicienii științelor sociale acceptă existența unor fenomene sociale care nu pot fi reduse la fenomene psihologice sau biologice individuale. De exemplu, Durkheim vorbește despre „faptele sociale” care sunt constrângătoare pentru indivizi – precum normele sau ansamblurile de norme (status/roluri, instituții etc). Aceste fapte sociale sunt exterioare individului la fel cum fenomenele meteorologice, de exemplu, ne sunt exterioare și ne constrâng – cu o diferență importantă: normele ne constrâng doar prin intermediul acțiunilor altor indivizi. Faptele sociale sunt ireductibile la fapte ce țin de individ dar sunt încorporate, ca să spunem așa, în indivizi – în gândurile și acțiunile lor (*idem*, p. 184).

În ceea ce privește explicația, disputa holism-individualism este centrată pe următoarea întrebare: există legături puternice de influență cauzală între fenomenele sociale, care să justifice formularea explicațiilor la nivel macro-social? (*idem*, p. 189). În perspectiva holistă, indivizii sunt oarecum „transparent” – curențele sociale îi traversează și îi manipulează într-un mod observabil.

De exemplu, la extrema holistă a spectrului, sociologi precum Niklas Luhmann neagă relevanța individului ca unitate în sociologie, preferând să analizeze sisteme de „acte comunicative” (Luhmann 1994a). N. Luhmann distinge între patru tipuri de sisteme: mașini, organisme, sisteme

psihice sau conștiințe, și sisteme sociale (Hahn 1994, p. 22). Ultimele două tipuri sunt constituite din „unități de sens” – și anume gânduri, în cazul sistemelor psihice, și respectiv *acte comunicative*, în cazul sistemelor sociale. Sistemele psihice și sociale sunt închise față de mediul lor: gândurile sunt produse doar din alte gânduri, comunicațiile din alte comunicații. Un observator exterior poate constata că între mediu și sistem există influențe cauzale (idem, p. 26) – de exemplu, gândurile pe care le avem sunt influențate cauzal de o ploaie sau de cuvintele spuse de un coleg. Totuși, conștiința noastră este un sistem închis – deoarece noi nu putem propriu-zis să gândim gândurile altcuiva, nici nu putem să includem ploaia în conștiința noastră altfel decât ca gând. La fel, societatea este compusă din acte comunicative despre care putem spune că sunt influențate cauzal de factori externi - dar ele nu interacționează direct decât cu alte acte comunicative. În teoria sistemelor formulată de N. Luhmann, individul nu este un element al sistemului social, ci face parte din mediul acestuia (Luhmann 1994a, p. 11). Diferența dintre sistem și mediu este esențială pentru identitatea sistemului, și granița acestuia este impenetrabilă: sistemele sociale ca și cele psihice sunt închise și auto-poietice, adică se auto-crează. În interiorul unui sistem social general se pot constitui subsisteme sociale închise – aceasta este de fapt, în teoria lui Luhmann, istoria diferențierii funcționale a societății. Dreptul, știința, educația, arta, etica sunt toate sisteme sociale compuse din comunicații și care se constituie astfel încât granițele lor să fie impenetrabile. De exemplu, pentru sistemul social al științei, considerațiile estetice sau morale sunt irelevante – deoarece aceasta operează conform codului adevăr / fals, care este ireductibil la frumos / urât sau bine / rău. Putem observa că această conceptualizare a societății ca sistem închis format din acte comunicative este cât se poate de anti-intuitivă – dar ea este coerentă și permite analiza fenomenelor sociale dintr-o perspectivă nouă.

În accepțiunea individualistă, *fenomenele sociale, deși există independent de indivizi, nu au putere cauzală suficient de mare pentru a justifica explicațiile la nivel macro*. Individualiștii observă că în societate nu există regularități puternice – marea majoritate sunt valabile doar în anumite contexte (culturi, epoci, situații etc) și au numeroase excepții. Din această perspectivă, adevăratele „fabrici” unde operează mecanismele cauzale sunt indivizii. Acțiunile și inter-acțiunile indivizilor au putere reală în a modela societatea, și sunt la rândul lor influențate puternic de factori sociali care modelează procesul de decizie. Prin urmare explicațiile sociologice trebuie să invoce, la un moment dat, influențele sociale asupra individului și cele dinspre individ spre societate.

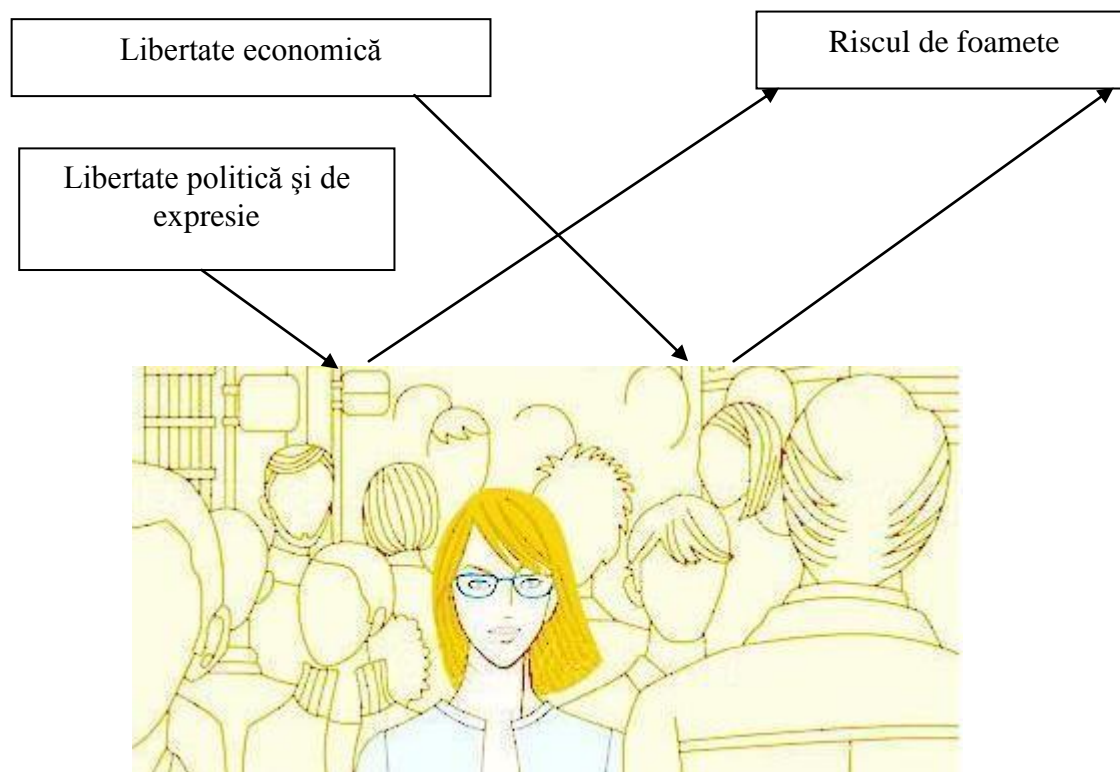
De exemplu, în Figura 9 sunt reprezentate schematic două relații cauzale propuse de Amartya Sen (1987) – și anume, riscul de foamete într-o societate este influențat de libertatea economică și de libertatea politică a cetățenilor din societatea respectivă. Atât variabilele cauză cât și variabila efect se referă la caracteristicile structurale ale societății respective. Totuși, pentru a putea înțelege legătura dintre ele, mecanismul care conduce de la libertate la mâncare, trebuie să ne referim la indivizi și influențele asupra comportamentului lor. Libertatea economică stimulează oferta de produse alimentare de către antreprenorii economici, pentru a satisface cererea. Această legătură este intuitivă pentru cei ce pot compara penuria din sistemul comunist cu piața liberă a industriei alimentare de după 1989. În ceea ce privește legătura dintre libertatea politică și foamete, Sen observă că opoziția politică și libertatea presei pun presiuni asupra guvernului pentru a răspunde prompt la situațiile de criză, evitând astfel foametea datorată catastrofelor naturale, de exemplu (*idem*). Aceste explicații pot fi detaliate și mai mult pentru a arăta cum motivații individuale tipice – dorința de prosperitate economică și de profit a cetățenilor, dorința de a rămâne la putere a guvernanților – ghidează acțiunile indivizilor și conduc la producerea efectului respectiv – și anume, scăderea riscului de foamete.

Sociologii individualiști sunt de părere că individul este nivelul la care trebuie să ajungem pentru a obține explicații cu sens și înțeles. Cu alte cuvinte, orice text sociologic, pentru a fi inteligibil, trebuie să furnizeze o relatare în termenii deciziilor și acțiunilor individuale. Aceasta nu înseamnă, desigur, că indivizii înșiși nu sunt influențați de factori macro-sociali în judecata lor sau în comportamentul lor.

Într-o justificare minimalistă a individualismului, apelul la individ poate fi înțeles și ca o *cerință oratorică*, dictată de specificul audienței – și anume, de faptul că audiența este compusă din indivizi umani. Este posibil ca o sociologie a oamenilor destinată unui public compus din roboți sau

din extratereștri cu o inteligență altfel structurată să nu aibă nevoie de invocarea deciziilor și acțiunilor oamenilor individuali pentru a da sens afirmațiilor sociologice. Totuși, în cazul sociologiei pentru un public uman așa cum este el acum, lămurirea maximă este obținută atunci când devine clar cum factorii supra-individuali și cei intra-individuali contribuie la structurarea acțiunilor individuale, acțiuni care apoi se agregă generând noi fenomene sociale.

Figura 9. Individualismul metodologic în explicații



3.4.3 Evaluarea practică a calității unei explicații

Chiar atunci când criteriile de corectitudine ale unei explicații și metodele de verificare ale acestora sunt larg acceptate, evaluarea propriu-zisă a unei explicații și stabilirea unei concluzii clare („explicație corectă” / „explicație incorectă”) nu sunt întotdeauna simple. Dificultățile provin atât din construcția științifică a explicațiilor, cât și din utilitatea lor socială.

Explicațiile complexe nu pot fi evaluate cu ușurință, deoarece sunt necesare teste multiple, în contexte diferite, pentru a stabili dacă sunt sau nu sunt adevărate. Aceste teste necesită resurse financiare și organizaționale, dar nu numai: sunt necesare cazuri pentru a fi studiate, și oameni de știință care să își dedice timpul pentru a le studia. Testarea convingătoare a explicațiilor complexe nu poate fi finalizată în general de un singur individ – este nevoie de implicarea semnificativă a comunității științifice respective.

Din punct de vedere social, explicațiile nu sunt doar produse științifice păstrate într-un glob de sticlă; ele sunt produse consumate social, care influențează viața celor care cred în ele sau, respectiv, care nu cred în ele. Confirmarea sau infirmarea unei explicații are costuri și beneficii pentru diverse grupuri din comunitatea științifică dar și din societatea mai largă în care aceasta funcționează.

Voi discuta în continuare două exemple de explicații controversate, pentru a ilustra complexitatea proceselor sociale de construire și testare a acestora.

3.4.3.1 Homeopatia: răspuns placebo sau efect specific?

Homeopatia este o doctrină alternativă în medicină, care pornește de la principiul „cui pe cui se scoate” (en. „*treat like with like*”) – sau, mai precis, principiul că o anumită boală trebuie tratată

prin administrarea unei substanțe care produce simptome similare persoanelor sănătoase. Caracteristica distinctivă a homeopatiei este că aceste substanțe sunt diluate în mai multe faze succesive (diluarea este urmată de agitarea substanței conform unei proceduri anumite), până când concentrația substanței respective ajunge să fie extrem de scăzută, sau chiar să nu mai existe nici o moleculă din ea în soluția finală. Această soluție este considerată însă de medicii homeopați un tratament activ al bolii, conform teoriei că prin *contactul* cu substanța activă, în procesul diluării, a „reținut” anumite proprietăți esențiale ale acesteia – chiar dacă din punct de vedere chimic este vorba doar de apă pur-și-simplu.

Un alt principiu important al tratamentului homeopatic constă în faptul că medicamentul este adaptat la caracteristicile personale ale pacientului; două persoane suferind de aceeași afecțiune pot primi tratamente foarte diferite. Astfel, medicul homeopat are o interacțiune complexă cu pacientul, în care studiază mai multe aspecte ale condiției acestuia pentru a-i putea prescrie un tratament adecvat.

Deseori condiția pacienților care urmează tratamente homeopatice se îmbunătățește. Medicii homeopați explică această schimbare prin efectul terapeutic al medicamentului administrat, în timp ce susținătorii medicinei convenționale (alopate) o explică prin răspunsul placebo, și anume creșterea capacității organismului de a lupta împotriva bolii datorită credinței pacientului că primește un tratament eficient (vezi secțiunea 2.5.2). Care dintre aceste două explicații sunt adevărate? Există sau nu un efect terapeutic specific al medicamentelor homeopate, dincolo de răspunsul placebo?

Metoda standard pentru a răspunde la această întrebare constă în experimentul clinic cu un grup experimental și un grup de control. Calitatea experimentului depinde, printre altele, de numărul cât mai ridicat de subiecți, de alocarea aleatoare a subiecților între cele două grupuri și de ignorarea unilaterală sau, preferabil, bilaterală a identității celor două grupuri (vezi secțiunile 2.5.1, 2.5.2 și 2.5.3). Desigur, un singur experiment sau chiar câteva experimente nu sunt suficiente în sine pentru a sprijini sau a infirma eficiența tratamentului homeopat în general, dată fiind diversitatea afecțiunilor în care este administrat și posibilitatea erorilor în orice studiu.

Miza acestei discuții este foarte importantă, întrucât medicina homeopată este practică pe tot globul, fiind deseori parte integrantă a sistemelor naționale de asigurări medicale (de exemplu, în Marea Britanie). Există mulți pacienți care urmează tratamente homeopate, există mulți medici homeopați și există o industrie farmaceutică specializată în produse homeopate. Interesele tuturor acestor persoane (și, implicit, a pacienților, medicilor și industriei din medicina alopată) sunt strâns legate de valoarea de adevăr a explicațiilor propuse de medicii homeopați. De exemplu, Edzard Ernst observă că 20% dintre medicii generaliști din Germania practică homeopatia, 45% dintre medicii generaliști din Olanda o folosesc, și aproximativ 42% dintre medicii generaliști din Marea Britanie fac trimeri către homeopați (Ernst 2005, p. 547). În ceea ce privește industria farmaceutică, Robert Park (2000) observă că în Statele Unite medicamentele homeopate (obținute prin diluarea până la proporții infinitezimale a principiului activ) au un statut legal privilegiat încă din 1938. Medicamentele alopate trebuie să își demonstreze prin teste clinice atât eficacitatea (faptul că produc schimbarea pe care pretind că o produc) cât și siguranța pentru consumator (faptul că nu au efecte negative). Dimpotrivă, medicamentele homeopate pot fi comercializate fără a efectua astfel de teste care să dovedească adevărul afirmațiilor de pe ambalaj, teste care sunt foarte costisitoare în termeni de timp și bani. Astfel, o industrie care își arogă responsabilitatea sănătății pacienților săi operează fără teste clinice standardizate.

Au fost realizate numeroase *experimente* care își propun să testeze dacă există sau nu efecte specifice²⁰ ale tratamentelor homeopate și alopate. Deoarece fiecare dintre acestea acoperă un număr redus de afecțiuni și au diferite vulnerabilități metodologice, mai mari sau mai mici, interpretarea globală a rezultatelor lor nu este simplă. O metodă de a trage concluzii din aceste studii constă în *meta-analiza* mai multor astfel de experimente. În ultimii ani au fost realizate câteva meta-analize larg discutate (și disputate) care evaluează veridicitatea medicinei homeopate.

²⁰ „Efectul specific” se referă la efectul propriu-zis al substanței administrate, în timp ce răspunsul placebo este denumit și „efect nespecific”.

De exemplu, în 2005, jurnalul medical The Lancet, considerat unul dintre cele mai prestigioase în domeniu, a publicat studiul prof. Matthias Egger *et.al.* (2005), în care erau analizate 110 experimente care testau eficacitatea tratamentului homeopat și un lot de control de 110 experimente care testau eficacitatea tratamentului alopatic pentru afecțiuni corespunzătoare.

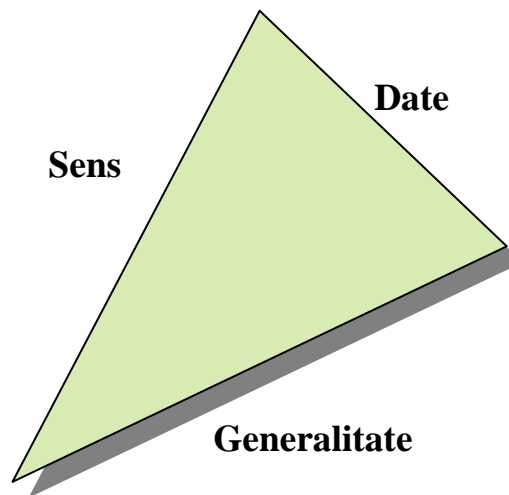
Design-ul acestui studiu este foarte interesant și ilustrează complexitatea procedurilor necesare pentru evaluarea unei explicații de asemenea anvergură. Autorii studiului au pornit de la premisa că toate experimentele care evaluează eficacitatea unui tratament medical, fie acesta alopatic sau homeopat, sunt într-o oarecare măsură părtinitoare în favoarea tratamentului respectiv, din diferite motive. Un motiv poate fi, de exemplu, că experimentele care dau rezultate pozitive au o șansă mai mare de a fi publicate decât cele care arată că tratamentul nu a avut efect. De asemenea, cercetătorii sunt dornici, în general, să arate succesul tratamentului propus de ei, și sunt dezamăgiți dacă experimentul dă rezultate negative. Această părtinire însă nu este la fel de puternică pentru toate experimentele, ea fiind semnificativ redusă atunci când experimentul este corect structurat. Cu cât numărul de subiecți este mai ridicat, cu cât procedura de distribuție aleatoare a subiecților în grupul de control și în cel experimental este mai atent realizată și cu cât se iau precauții suplimentare mai mari – de exemplu, ignorarea bilaterală a apartenenței subiecților – cu atât gradul de părtinire este mai mic. Prin urmare, autorii au diferențiat experimentele studiate în funcție de calitatea lor metodologică, avansând *ipoteza că experimentele cu o calitate mai redusă vor arăta mai frecvent rezultate pozitive ale tratamentului (fie acesta alopatic sau homeopat) decât experimentele cu o calitate mai ridicată.* Această ipoteză a fost confirmată de studiu.

După demonstrarea existenței unei tendințe părtinitoare (en. *bias*) în favoarea succesului tratamentului în ambele tipuri de experimente (pentru tratamente alopate și homeopate), autorii au evaluat rata reală a succesului celor două tratamente, ținând cont de tendința de părtinire stabilită anterior. Concluzia studiului este că „dacă se ține cont de aceste tendințe părtinitoare în analiză, dovezile în favoarea unui efect specific al tratamentelor homeopate sunt slabe, dar dovezile în favoarea unui efect specific al intervențiilor convenționale sunt puternice. Acest rezultat este compatibil cu ideea că efectele clinice ale homeopatiei sunt efect placebo” (Egger *et.al.* 2005, p.726).

Un alt exemplu constă în studiul realizat de Milazzo *et.al.* în 2006, o meta-analiză a șase experimente cu o calitate metodologică ridicată care testau capacitatea remediilor homeopate de a îmbunătăți situația pacienților care sufereau de cancer, inclusiv datorită consecințelor tratamentelor convenționale pentru cancer. Concluziile autorilor sunt că nu există date suficiente pentru a argumenta în favoarea efectelor specifice ale remediilor homeopate.

În ciuda popularității ridicate a homeopatiei și a senzației subiective de îmbunătățire a condiției pe care o simt mulți pacienți, concluziile generale ale meta-analizelor experimentelor clinice sunt că nu există dovezi convingătoare în favoarea unui efect specific al homeopatiei, spre deosebire de intervențiile medical convenționale. *Din punct de vedere experimental și statistic, efectele pozitive ale homeopatiei sunt atribuite nu remediului propriu-zis ci răspunsului placebo.*

Figura 10. Cele trei criterii de evaluare a calității unei explicații



Prin urmare, explicația homeopată nu beneficiază de *suport empiric*, cel puțin conform datelor disponibile în prezent. Desigur, problema *generalității* nu se mai pune, în condițiile în care lipsesc datele empirice care să arate asocierea tratamentului cu un efect specific. În ce măsură putem afirma că însă modelul explicativ propus are *sens*, în contextul științific actual? Teoria homeopată, conform căreia o substanță diluată până la dispariția sa fizică lasă totuși o „amprentă” asupra soluției în care este diluată, este o teorie contra-intuitivă și implauzibilă dacă ținem cont de chimia contemporană. Argumentele negative definitive sunt probabil imposibil de formulat, deoarece nu putem dovedi absența unei entități care este prin definiție imposibil de măsurat direct (și anume, respectiva „amprentă”). Există însă argumente negative indirecte. De exemplu, atât intuiția cât și experimente dintre cele mai variate susțin un *principiu general al proporționalității dintre doză și reacție*: cu cât administrăm o doză mai mare dintr-o substanță activă oarecare, reacția la respectiva substanță este mai puternică, și reciproc. De asemenea, criticii observă că apa potabilă, de exemplu, a fost în contact de-a lungul istoriei ei cu nenumărate substanțe, de la pământ până la clorul folosit pentru dezinfectare. Astfel, această apă ar trebui să aibă practic o multitudine de amprente cu efecte terapeutice – dar totuși medicii homeopați o consideră o substanță inertă.

În condițiile în care explicația homeopată nu propune un model explicativ cu sens științific și nu este sprijinită de datele empirice disponibile până în prezent, această explicație nu poate fi considerată justificată din punct de vedere științific. Desigur, aceasta nu înseamnă că ea este sigur falsă; metoda științifică nu poate oferi astfel de certitudini, fiind limitată la afirmații condiționate de dovezile existente. Dacă alegem însă să credem că homeopatia funcționează, trebuie să ne punem întrebarea pe ce argumente ne bazăm, și cum putem explica eșecul acestei metode de a genera rezultate observabile experimental dincolo de răspunsul placebo.

În ceea ce privește impactul homeopatiei asupra sănătății pacienților, există mai multe considerații. E. Ernst observă că răspunsul placebo indus de tratamentul homeopatic este foarte valoros, dar că un astfel de răspuns este generat și de intervențiile medicale convenționale, care au avantajul de a produce și efecte suplimentare terapeutice (Ernst 2005, p. 548). În critica pe care o aduce homeopatiei, R. Park observă că „prin prevenirea consumului de antibiotice atunci când nu sunt necesare sau a supradozei de pilule contra răcelii, metode precum homeopatia pot chiar să îmbunătățească starea de sănătate a celor care nu sunt foarte bolnavi²¹. Totuși, aceasta poate deveni

²¹ Probabil că tocmai lipsa de efecte terapeutice este responsabilă de popularitatea inițială a homeopatiei în urmă cu două secole, deoarece în acele vremuri medicamentele convenționale conduceau deseori la înrăutățirea stării pacienților (Ernst 2005, p. 547), fiind preferabile remediile fără nici un efect. În prezent însă, dată fiind dezvoltarea

periculoasă atunci când îi determină pe oameni să renunțe la tratamente medicale necesare. Și mai rău decât atât, medicina alternativă contribuie la o imagine cumva răsturnată a felului în care funcționează lumea, făcându-i pe oameni vulnerabili la diferite escrocherii”²² (Park 2000, p. 67).

3.4.3.2 Fericire și materialism

Să analizăm în continuare explicația conform căreia fericirea individuală este influențată, printre altele, de materialismul persoanei – adică de importanța pe care valorile materiale o au în viața ei (Veenhoven 2004, p. 11).

Pentru a evalua această explicație ipotetică, trebuie să răspundem la următoarele trei întrebări (vezi Tabelul 12):

Tabelul 12. Evaluarea calității unei explicații

Criteriu de evaluare a explicației	Tip de răspuns căutat
1) are această explicație <i>sens</i> , din punct de vedere psiho-sociologic?	Înțelegem mecanismele prin care materialismul îi face pe oameni nefericiți? Sunt acestea concordante cu teoriile științifice din psihologie și sociologie?
2) este explicația sprijinită de <i>datele</i> empirice?	Putem observa că persoanele materialiste sunt în medie mai puțin fericite decât cele ne-materialiste, în aceleași condiții de viață? (Reformulând: sunt variabilele „fericire” și „materialism” asociate empiric, atunci când ținem sub control alte variabile relevante – precum nivelul de sănătate, condițiile de trai, calitatea vieții în țara respectivă etc.?)
3) cât de <i>generală</i> este explicația?	Este această explicație valabilă doar în statele occidentale sau este mai general valabilă – de exemplu, inclusiv în state din Africa sau Asia?

În ceea ce privește *sensul* explicației, și anume calea prin care atașamentul față de valorile materiale ne face să fim, în medie, mai nefericiți, există mai multe teorii – care formalizează de altfel intuiții filosofice vechi în această privință. De exemplu, eforturile de a procura mai multe resurse materiale au o eficiență descrescătoare, dat fiind că de la un nivel de bunăstare încolo îmbogățirea nu se mai traduce automat în satisfacție (îmbogățirea continuă produce *recompense descrescătoare* – en. *diminishing returns*). De asemenea, pe măsură ce ne îmbogățim, devenim obișnuiți cu un anumit stil de viață și chiar dependenți de acesta, astfel încât, dacă apreciem valorile materiale, nu ne mai bucurăm de ceea ce avem și simțim presiunea să obținem și mai mult. Prin urmare, îmbogățirea *ne ridică nivelul de aspirații*, solicitând o îmbogățire și mai mare. Nivelul material de trai nu poate fi evaluat independent de bunăstarea pe care o au cei din jurul nostru – și astfel intrăm într-o competiție pentru poziția în ierarhia socială. Acesta este însă un *joc cu sumă nulă*: oricând cineva câștigă (se ridică în ierarhie) alți oameni pierd (coboară în ierarhie). Prin urmare, șansele de a fi nefericiți cresc, odată cu valorizarea unor bunuri pe care nu le putem avea decât dacă nu le au ceilalți. Nu în ultimul rând, capacitatea de a ne îmbogăți este deseori *limitată* – fie de evoluții macrosociale (depresii economice, de exemplu), fie de capacitățile noastre proprii sau chiar de factori aleatori, atunci când ne asumăm riscuri și pierdem. Prin urmare, dacă fericirea noastră depinde de capacitatea noastră de a ne îmbogăți continuu, există șanse destul de mari ca la un moment dat să fim frustrați în această aspirație.

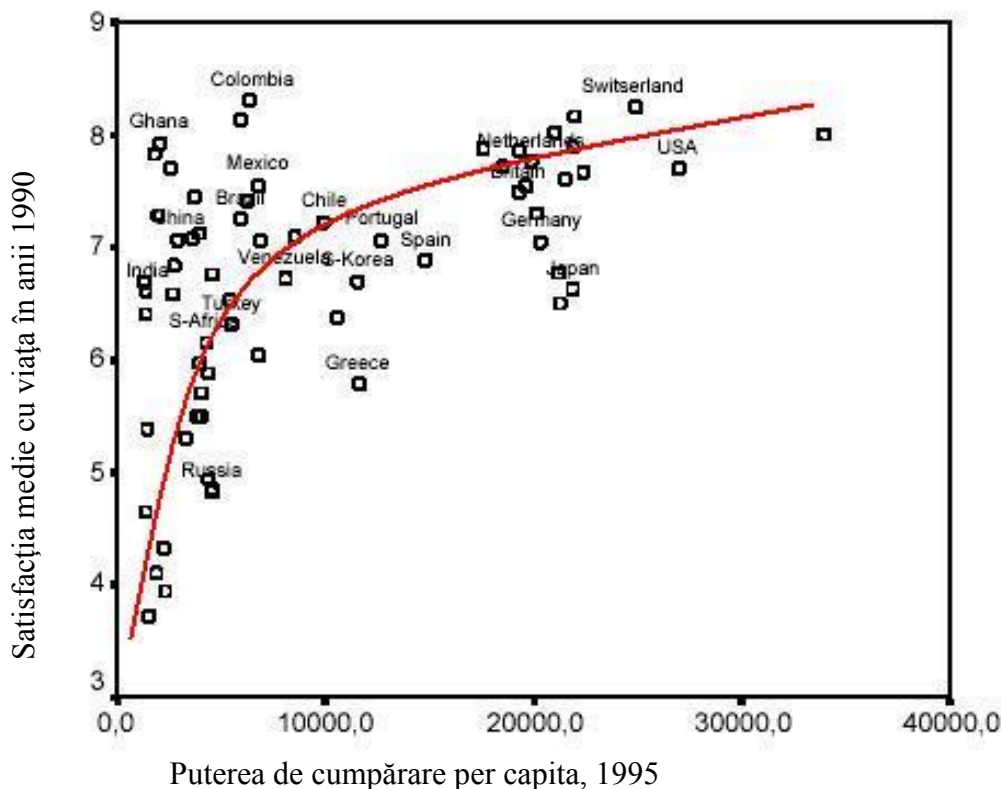
În ceea ce privește *susținerea empirică pentru această explicație*, Ruut Veenhoven (2004) observă că valorile materialiste sunt negativ corelate cu fericirea în cercetările empirice din țările occidentale, în timp ce valorile hedoniste (disponibilitatea de a se bucura de plăcerile vieții) sunt pozitiv asociate, iar cele sociale (aprecierea solidarității, a toleranței și a iubirii) sunt foarte puternic pozitiv corelate.

medicinii alocate care a dus la eficacitatea tratamentelor acestora și la reducerea substanțială a efectelor lor negative, situația este mult schimbată.

²² Putem avansa ipoteza că acceptarea practicilor care contrazic logica științifică (de la credința în horoscop până la apelul la magie) are ca *externalitate* scăderea capacității de evaluare critică a informațiilor (vezi discuția despre externalități în secțiunea 5.1.2.1).

În ceea ce privește *generalitatea*, corelațiile dintre fericire și materialism au fost stabilite empiric doar în societățile vestice. Ceea ce putem observa în plus, la nivel mondial, este o relație între bunăstarea națională și fericirea medie a cetățenilor din națiunile respective: aceasta are o formă ascendentă, dar asimptotică (Figura 11). Această relație empirică susține unul dintre mecanismele teoretice care stau la baza explicației – și anume scăderea satisfacției adiționale produse prin creșteri succesive ale bunăstării, fiind astfel un argument indirect în favoarea generalității ipotezei. Limita acestui argument indirect provine din faptul că în prezent marea majoritate a țărilor prospere sunt țări occidentale – și prin urmare este posibil ca dezvoltarea economică viitoare a altor societăți, cu culturi diferite, să schimbe forma acestei relații.

Figura 11. Relația dintre bunăstarea națională și fericirea medie a cetățenilor. Sursa norului de puncte: Veenhoven 2004, p. 20



(Am aproximat curba vizual, nu matematic.)

3.5 Trei perspective explicative

În capitolele următoare vom discuta trei strategii principale de construire a explicațiilor în sociologie, și anume: înțelegerea semnificațiilor acțiunii (comprehensiunea), înțelegerea acțiunii ca decizie într-un joc de strategie (perspectiva acțiunii raționale), și înțelegerea acțiunii ca parte a logicii sistemului social (perspectiva sistemică).

Sociologia este o știință a regularităților empirice cu excepții dese. Putem observa cum oamenii reacționează similar în situații date – dar de fiecare dată când există o normă socială sau un pattern statistic de comportament, vor exista și indivizi care acționează *altfel*. Provocarea pentru explicațiile propuse de sociologie este să dea seamă atât de existența regularităților, cât și de frecvența excepțiilor. Fiecare dintre aceste trei abordări propune interpretări diferite ale similarității și divergențelor dintre acțiunile individuale (vezi

Tabelul 13).

Tabelul 13. Explicarea similarității și a divergențelor între indivizi în trei perspective diferite

	Comprehensiunea	Alegerea rațională	Perspectiva sistemică
Similaritatea este produsă de...	Simboluri, interpretări consensuale într-o cultură dată ale realității	Structura similară de motivații pe care o generează o situație dată (de exemplu, dilema acțiunii colective) Raționalitatea individuală	Logica sistemului, presiunea către reproducerea graniței și structurilor sale
Diferența este produsă de...	Semnificațiile diferite date de indivizi simbolurilor	Răspunsurile strategice diferite ale indivizilor aflați într-o situație similară Abateri de la modelul „homo economicus”	Slaba integrare a sistemului social, comparativ cu sistemele conștiințelor individuale; acestea nu sunt perfect aliniate sistemului social

O întrebare interesantă este dacă cele trei perspective sunt sau nu compatibile – produc ele aceleași explicații dar altfel formulate? De exemplu, știm că explicații psihologice cu abordări diferite sunt deseori traduse în metode de terapie divergente sau chiar incompatibile. Ce putem spune despre prescripțiile privind „tehnologia socială” care reies din cele trei abordări explicative în sociologie?

Voi lăsa această întrebare deschisă, deoarece nu am un răspuns și anticipez că este dificil de găsit unul convingător. Cred însă că întrebarea însăși are meritul de a ne face atenți asupra diferențelor dintre cele trei perspective și măsura în care acestea reprezintă incompatibilități reale sau doar variațiuni pe aceeași temă.

3.6 Dezvăluirea în sociologie

Dorința de a descoperi fața ascunsă a lucrurilor, de a privi pentru prima oară, poate, ceea ce nimeni altcineva nu a mai privit, este un motor puternic al muncii științifice. Știința este un mecanism care elaborează „descoperiri” – creează instrumentele de măsură, metodele de cercetare și conceptele necesare percepției și înțelegerii unor fenomene nemaivăzute.

Aceste descoperiri științifice pot fi și *dezvăluiri* din punct de vedere social – atunci când contrazic cunoașterea comună împărtășită într-o societate. Astfel de dezvăluiri sunt aplaudate de unele grupuri sociale și sunt contestate de alte grupuri, ale căror concepții asupra lumii sunt atacate, uneori împreună cu modul lor de viață și chiar cu poziția lor socială. Un exemplu discutat mai sus este cel al studierii experimentale al efectelor tratamentelor homeopatice (vezi secțiunea 3.4.3.1). Contestarea efectelor specifice ale remediilor homeopatice este din punct de vedere științific o descoperire – deși nu una foarte surprinzătoare, dată fiind fragilitatea teoretică a explicațiilor propuse de homeopatie. Din punct de vedere social însă, aceasta este o dezvăluire – desigur, contestată de practicanții homeopatiei și în general de cei care cred în această terapie alternativă.

Dezvăluirea științifică se referă la reinterpretarea radicală a unei practici sau idei socialmente acceptate, pornind de la argumente științifice. Este posibil, desigur, ca o dezvăluire să se dovedească a fi, în cele din urmă, falsă – dat fiind că nici o concluzie științifică nu este imună în fața posibilității de eroare. Dat fiind însă că știința excelează tocmai în infirmarea ideilor, mai degrabă decât în confirmarea lor, dezvăluirile care arată falsitatea unei teorii socialmente împărtășite sunt deosebit de robuste – cum ar fi ideea că Pământul nu este de fapt plat, sau

concluzia că speciile de animale nu sunt „fixate” printr-o construcție originară, ci se adaptează la mediu prin mutații altele și selecție naturală (cauză pentru care, printre altele, bacteriile reușesc să devină rezistente la antibiotice – stafilococul auriu fiind unul dintre cazurile celebre și deosebit de performante în această privință).

Față de științele naturii, științele socio-umane au o oportunitate suplimentară de a face dezvăluri spectaculoase – și anume, pur și simplu prin *explicarea comportamentelor individuale sau a instituțiilor sociale*. Oamenii cred deseori că acțiunile lor sunt determinate de liberul lor arbitru și de adecvarea concepțiilor lor la realitate, și refuză să fie „explicați” prin factori psihologici sau sociali. Explicarea este deseori echivalentă cu o încercare de „demascare”, arătând că motoarele acțiunii nu sunt de fapt cele pretinse, ci cu totul altele. De exemplu, adolescenții și părinții cred, deopotrivă, că revolta lor față de ideile și modul de viață al părinților, respectiv copiilor sunt perfect justificate de incapacitatea celeilalte generații de a vedea cum stau lucrurile de fapt și pe ce lume trăiesc. Dacă încercăm să lămurim un adolescent că reacțiile sale sunt probabil determinate de transformări biologice, pe de o parte, într-un context social în care tinerii au foarte mult timp liber și relativ puține responsabilități care să le mobilizeze energia, ne vom confrunta cu un răspuns sceptic, dacă nu chiar ostil. De asemenea, dacă încercăm să lămurim un părinte că o cauză probabilă a conflictelor sale cu copiii adolescenți rezidă într-o istorie de câțiva ani de lipsă a comunicării semnificative, și în încercarea lor de a aplica aceleași metode de control parental ca în perioada copilăriei, plauzibilitatea diagnosticului nu va fi acceptată fără o luptă. Astfel, deseori explicațiile sociologice echivalează automat cu dezvăluiri sociale, prin chiar faptul că ne pun în ipostaza dublă de obiecte de studiu și efecte ale unor forțe sociale, în loc de ipostaza (preferată) de subiecți raționali și autonomi.

Explicarea unui comportament sau a unei instituții în alți termeni decât cei agreeți de autorii acestora este o armă puternică atât în știință, pentru a diferenția afirmațiile plauzibile de cele iluzorii, cât și în viața socială, pentru stabilirea relațiilor de putere. În cele din urmă, cei care reușesc să își argumenteze convingător adevărul propriilor explicații în fața audienței vor câștiga legitimitate și putere – deoarece cunoașterea științifică este o sursă a puterii sociale legitime (vezi și secțiunea 4.2.6.3 referitoare la M. Foucault). Cercetătorii, comunitățile și organizațiile științifice sunt jucători constanți în această competiție – dar nu câștigă întotdeauna. Există desigur și controverse în interiorul comunității științifice înseși. Disputele privind homeopatia (secțiunea 3.4.3.1), rolul prezervativului în prevenirea infectării cu HIV / SIDA (secțiunea 1.1) sau chiar cauzele și tratamentul SIDA în Africa de Sud (Youde 2005) nu au încă un câștigător clar, argumentele dominante în comunitatea științifică fiind marginalizate atât prin mijloace politice (legi, hotărâri formale, campanii de finanțare etc.) cât și prin contra-argumente, fie morale („prezervativul este o piedică în calea vieții”, „prezervativul facilitează imoralitatea sexuală”), fie cu o aparență factuală / științifică („remediul homeopatic păstrează calitățile substanței active chiar dacă nici o moleculă din aceasta nu mai este prezentă”, „prezervativul permite virusilor să treacă prin el”, „SIDA nu este cauzată de HIV”).

O altă formă de dezvăluire în științele socio-umane, tot la nivel explicativ, constă în ilustrarea *efectelor neprevăzute* ale unui fenomen social (vezi de exemplu secțiunea 1.3.1). Astfel, sociologii pot arăta cum un fenomen aparent absurd are de fapt efecte semnificative pentru societate – sau, dimpotrivă, cum o instituție socială contribuie la agravarea problemelor pe care ar fi trebuit să le prevină. Deseori o astfel de concluzie conduce și la propunerea unei explicații alternative a fenomenului sau instituției respective.

Este important însă de observat că, deși dezvăluirea poate apărea ca rezultat al unei explicații, ea nu reprezintă în mod necesar o explicație: „este inerent satisfăcător pentru mintea umană să descopere că binele conduce uneori la rău și răul la bine, că mai puțin poate însemna mai mult și mai mult poate însemna mai puțin, sau că raționalitatea individuală poate duce la iraționalitate colectivă și vice-versa. Este de asemenea ușor să confunzi fiorul descoperirii cu fiorul explicației” (Elster 1990, p. 131). De exemplu, după cum argumentează și Jon Elster (*idem*), identificarea unor funcții latente (neintenționate sau neconștientizate social) a unor fenomene sociale este un succes științific, dar de aici nu rezultă că fenomenul respectiv poate fi *explicat* prin funcțiile sale latente (vezi secțiunea 6.3.1 pentru o discuție a funcțiilor manifeste și latente). Este

însă *posibil* (dar nu necesar) ca uneori efectele unei practici să fie responsabile de menținerea sa, dacă evaluarea lor favorabilă de către unii actori sociali conduce la menținerea unei structuri de motivații corespunzătoare pentru autorii respectivelor practici.

De exemplu, apelul la *magie* este un fenomen inexplicabil la prima vedere, dat fiind că, pentru un observator exterior, remediile magice sunt complet ineficiente, dacă nu chiar dăunătoare. Antropologii și sociologii clasici au explicat însă în general apelul la magie nu ca o formă de cunoaștere falsă, ci ca o formă de acțiune, eficientă mai ales în situații de incertitudine (de exemplu Malinowski *apud* Chelcea și Lățea 2003, p. 89). Liviu Chelcea și Puiu Lățea (2003) studiază apelul la magie într-o comună din Oltenia și ajung la o concluzie similară. Ei pornesc de la observația că transformările sociale rapide de după 1989 au dus la diminuarea controlului pe care oamenii simt că îl au asupra propriei vieți. Trei astfel de schimbări abrupte par autorilor relevante pentru înțelegerea sporirii apelului la magie: disputele legate de restituirea terenului, inegalitățile sociale tot mai vizibile, precum și „localizarea” vieții oamenilor – pe măsură ce legăturile lor sociale în afara localității sunt întrerupte de șomaj. Localizarea duce la sporirea interacțiunilor în interiorul localității și deci la noi oportunități de conflict, invidie, sau acuzații. În aceste condiții magia devine tot mai prezentă în viața oamenilor – fie ca soluție ultimă de acțiune, atunci când toate celelalte dau greș, fie ca explicație pentru turnuri neplăcute ale evenimentelor altminteri inexplicabile.

Dezvăluirile pot fi realizate nu numai la nivel explicativ, ci și la nivel *descriptiv* – atunci când surprindem fenomene ascunse. Ce înseamnă însă un *fenomen social ascuns*? Eric Margolis *et.al.* (2001) disting mai multe feluri de „ascundere”. De exemplu, observă autorii, un fenomen social poate fi *ascuns* „în văzul lumii” – caracteristicile sale fiind vizibile, dar considerate „de la sine înțelese” și devenind astfel nevăzute. Tăierea porcului, de exemplu, este un obicei popular și cunoscut în România – și totuși, câți oameni l-ar fi invocat ca exemplu de cruzime instituționalizată față de animale cu câțiva ani în urmă, înainte de disputa generată de exoticele norme europene de sacrificare a animalelor? Desigur, dacă un stăpân și-ar ucide câinele ciobănesc precum se taie porcul, nu am ezita să identificăm cruzimea față de animal – deoarece cruzimea este definită destul de consensual. De asemenea, intuitiv vorbind, dacă un comportament este crud față de un câine, el va fi considerat crud și față de o girafă sau alt animal de complexitate similară (nu neapărat față de un gândac). În cazul porcului însă, cruzimea este făcută invizibilă prin simbolistica gestului, care ne atrage atenția și ne ghidează emoțiile într-o cu totul altă direcție.

Un fenomen social poate fi *ascuns și prin refuzul oamenilor de a-l privi*. Gesturi de corupție sau oportunism în rândul preoților, de exemplu, sunt deseori văzute în interacțiunile cotidiene – și totuși, ele nu sunt cu adevărat văzute. 80% dintre cetățenii români declară că au multă sau foarte multă încredere în biserică – față de aproximativ 40% în bănci, și 55% în mass-media²³. Sunt oare băncile și organizațiile mass-media mult mai încărcate de comportamente ne-etice decât biserica? Raportarea globală la aceste instituții se face, mai probabil, trecând cu vederea cu bună știință informații privind funcționarea lor reală.

Margolis *et.al.* identifică și un alt tip de ascundere – cea prin metafore, *simboluri care își exercită influența pe nevăzute asupra noastră*. Analizele feministe, de exemplu, scot la iveală tocmai astfel de sub-texte. A vorbi despre delicatețea și sensibilitatea femeilor înseamnă uneori a le eticheta ca fiind vulnerabile, incapabile să-și controleze emoțiile și în general slabe în raport cu bărbații. Cine își dorește un manager delicat și sensibil pentru a-i administra afacerea? Ceea ce se spune poate avea o față ascunsă, iar ceea ce nu se spune poate fi la fel de relevant. Câte afirmații am întâlnit, de exemplu, care să asocieze bebelușii și copilașii cu cunoașterea metodică, cu explorarea intensivă a lumii? Copiii „se joacă”, fac „nebunii”, fac „prostii” – deși prin aceste procese de încercare și eroare, cu riscuri și costuri reale, ei prelucrează informații și elaborează structuri cognitive într-un ritm amețitor în raport cu majoritatea adulților.

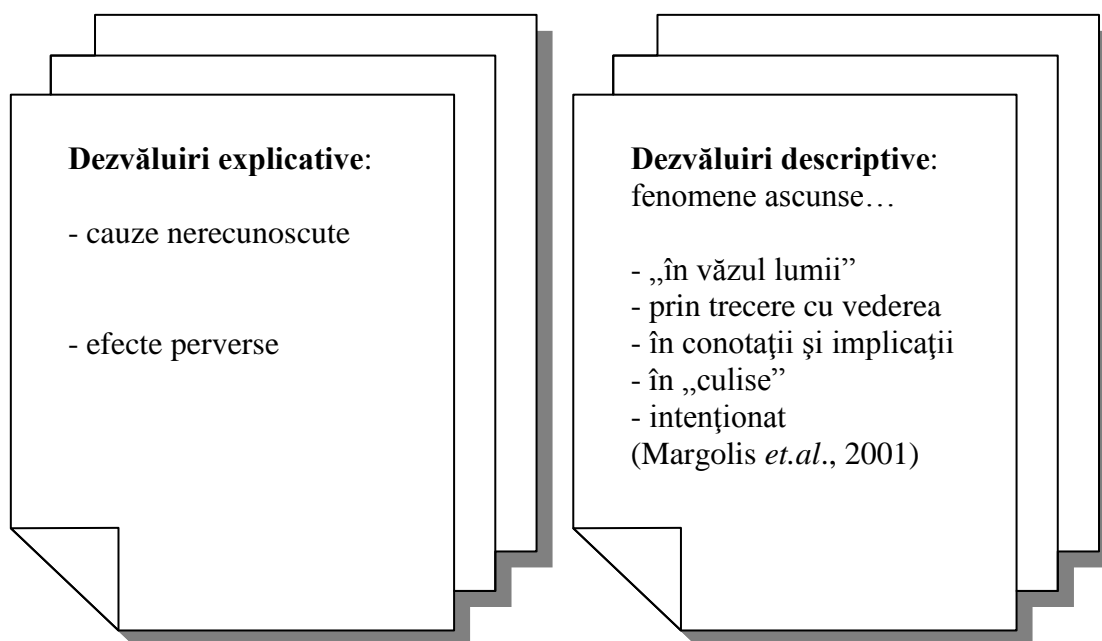
Reprezentările care ne sunt oferite de actorii sociali sunt deseori produse după o logică total diferită de cea declarată. *Mecanisme din spatele scenei* sunt ascunse – pentru a putea produce un spectacol credibil. Lucrarea lui Ervin Goffman (1959) explorează tocmai aceste „sforării”, cum sunt

²³ Barometrul incluziunii romilor, Fundația pentru o Societate Deschisă, noiembrie 2006 – date din eșantionul reprezentativ pentru populația adultă a României.

ele denumite cotidian – interacțiunile din culisele unei firme, unei familii sau chiar ale unui individ. Nutrim un scepticism sistematic față de declarațiile firmelor, pe care le suspectăm că își urmăresc strict maximizarea profitului, sau ale politicienilor, pe care îi considerăm motivați în principal de dorința de a-și păstra puterea. Chiar dacă ceea ce se întâmplă în culise nu e ilegal și nici măcar imoral, reclama este sufletul comerțului, iar dezvăluirea în detaliu a acestor evenimente ar pune în pericol buna funcționare a organizației respective. Acest scepticism generalizat ne previne probabil să fim înșelați cu ușurință – dar are și un efect contrar: nu mai putem discerne între sinceritate și manipulare, ignorând astfel cazurile rare, dar cu atât mai semnificative, în care organizații comerciale inițiază reforme cu consecințe pozitive semnificative pentru societate, sau în care politicienii își riscă șanse politice importante pentru a urmări un ideal etc.

Nu în ultimul rând, multe fenomene sociale sunt *ascunse intenționat* – fie deoarece sunt stigmatizate, fie deoarece sunt chiar ilegale (pe drept sau pe nedrept – aceasta este o altă discuție). Sociologia își propune rareori să identifice ilegalități punctuale, dar își propune adesea să estimeze amploarea unor astfel de fenomene sociale nemărturisite – precum relațiile homosexuale, relațiile extraconjugale, violența domestică sau, în România, scepticismul religios (vezi, de exemplu, Rughiniș 2006).

Figura 12. Tipuri de dezvăluiri în sociologie



În continuare sunt discutate două exemple clasice de dezvăluire în sociologie și unul din psihologia socială – perspectiva asupra religiei propusă de É. Durkheim, discuția asupra consecințelor capitalismului rațional asupra libertății individuale, și eroarea fundamentală de atribuire. În primul și al treilea caz, mecanismul principal îl constituie *explicația*, pe când în al doilea caz discuția se concentrează asupra *efectelor neprevăzute* ale capitalismului asupra stilului de viață.

3.6.1 Dubla dezvăluire a religiei – É. Durkheim

Explicația pe care É. Durkheim a dat-o religiei în lucrarea sa „Formele elementare ale vieții religioase” reprezintă un exemplu clasic de dezvăluire socială argumentată științific. Particularitatea și performanța specială a acestei dezvăluiri constă în faptul că, într-o dispută care opunea (și încă mai opune) oamenii religiei cu oamenii de știință, Durkheim a propus o a treia interpretare – contrazicând ambele viziuni consacrate asupra religiei.

Din punctul de vedere al instituției religioase, religia este înțeleasă prin raportarea omului la o realitate spirituală dincolo de lumea empirică. Religia este în mod fundamental adevărată –

deoarece își derivă adevărul din chiar sursa care a creat lumea, nu din observațiile imperfecte ale indivizilor umani. Din punctul de vedere al comunității științifice însă, multe dintre afirmațiile religiei sunt empiric vorbind false – astfel încât aceasta a fost înțeleasă mai ales ca o formă de cunoaștere pre-științifică, dominată de erori inevitabile. Durkheim distinge între afirmațiile esențiale ale religiei, referitoare la existența sacrului, și alte afirmații secundare referitoare la constituția lumii empirice. De asemenea, el vede religia în primul rând nu ca o formă de cunoaștere empirică, ci ca o formă de reflecție asupra lumii ca întreg și, mai ales, ca o formă de acțiune bazată pe această concepție, „un mijloc de a-i face pe oameni să trăiască” (*idem*, p. 393).

Astfel, Durkheim ajunge la concluzia că afirmațiile religiei referitoare la existența sacrului sunt adevărate, și deci religia este fundamental adevărată. Totuși, reprezentarea pe care religia o propune asupra sacrului nu este adevărată – deoarece entitatea supraindividuală care este reflectată în religie nu este o realitate spirituală dincolo de această lume, ci însăși societatea:

„De asemenea, pentru a explica modul în care s-a format noțiunea de sacru, majoritatea teoreticienilor s-au simțit obligați să admită că omul a suprapus realității, așa cum este ea observată, o lume ireală, alcătuită în întregime fie din imaginile fantastice pe care le visează, fie din aberațiile adesea monstruoase pe care imaginația populară le-ar fi plăsmuit sub influența prestigioasă, dar adesea înșelătoare, a limbii. Atunci însă ar fi de neexplicat de ce s-a încăpăținat omenirea să trăiască, timp de secole, într-o eroare pe care experiența ar fi putut s-o înlăture cu ușurință. Din punctul nostru de vedere, dificultățile menționate dispar, căci pentru noi religia nu mai constituie o halucinație inexplicabilă ci se ancorează în realitate. Putem afirma că atunci când crede în existența unei puteri morale de care depinde și pe care o consideră lucrul cel mai de preț, credinciosul nu se înșală: ea există – este societatea. Religia capătă astfel un sens și o motivație pe care nici raționaliștii cei mai intransigenți nu le pot ignora. Obiectul ei nu este să ofere omului o reprezentare a universului fizic; dacă aceasta ar fi sarcina ei esențială, nici măcar nu am înțelege cum de s-a menținut deoarece, din acest punct de vedere, ea reprezintă doar o urzeală de erori și nimic mai mult. Înainte de orice, religia este un sistem de noțiuni prin care indivizii și-au reprezentat societatea din care fac parte precum și legăturile, obscure dar intime, pe care le întrețin cu ea. Iată care este rolul său primordial; și, deși metaforică și simbolică, reprezentarea aceasta nu este totuși infidelă. Dimpotrivă, ea traduce tot ceea ce este esențial și cuprinde acel adevăr etern că undeva, în afara noastră, există ceva mai important decât noi, cu care intrăm în comunicare. Putem deci fi siguri că practicile de cult, oricare ar fi ele, nu sînt simple mișcări fără scop sau gesturi lipsite de eficiență. Chiar și prin faptul că au funcția de a întări legăturile dintre credincios și zeu, ele strîng legăturile dintre individ și societate, zeul nefiind altceva decât expresia figurată a societății. Putem să ne imaginăm că adevărul fundamental pe care îl include religia a fost suficient pentru a compensa erorile secundare pe care ea le implică în mod necesar, și că, drept urmare, credincioșii nu s-au îndepărtat de religia lor, în pofida neînțelegerilor rezultate din acele erori. Desigur că au fost frecvente cazurile în care recomandările religiei, oferite oamenilor spre a acționa asupra lucrurilor, s-au dovedit lipsite de eficiență. Eșecurile însă n-au putut avea o influență profundă, întrucît ele nu afectau principiile religiei (*idem*, pp. 208-209).

Iată esența conflictului dintre știință și religie. Mulți își fac o idee inexactă în privința sa. Se spune că știința neagă religia din principiu. Dar religia există; este un sistem de fapte date; într-un cuvînt, este o realitate. Cum ar putea oare știința nega o realitate? În plus, în măsura în care religia este acțiune, un mijloc de a-i face pe oameni să trăiască, știința nu ar putea să o înlocuiască, căci dacă ea exprimă viața, nu o și creează; ea poate într-adevăr încerca să explice credința, dar atunci o presupune. Prin urmare, conflictul are o arie limitată (*idem*, p. 393).

Desigur, știința nu ne poate spune dacă Dumnezeu este societatea sau nu, ce relație există între cele două entități, și nici măcar dacă ele există dincolo de conștiințele individuale. Durkheim a observat însă că fenomenul religios poate fi înțeles în detaliu și are sens atunci când pornim de la premisa că sacrul este constituit de proprietățile trans-individuale ale societății, și el personal a fost convins de adevărul acestei echivalențe. Este de asemenea important de observat că, pentru Durkheim, societatea nu era pur și simplu o mulțime de persoane – ci era o realitate emergentă, distinctă de individ așa cum conștiința este distinctă de fenomenele biologice care îi stau la bază

(vezi și secțiunea 6.2.1.1). Din acest punct de vedere societatea, deși empirică și observabilă, se află dincolo de conștiința individuală; oarecum paradoxal, ea este în același timp obiect al științei (al sociologiei, de exemplu) dar și sursă ultimă a moralității.

3.6.2 *Colivia de fier, colivia de paie și McDonaldizarea societății*

În încheierea lucrării sale „Etica protestantă și spiritul capitalismului” (1993) [1920], Max Weber scria: „Puritanul *a dorit* să fie un om al profesiei, noi suntem obligați să fim. Căci asceza scoasă din chiliile mînăstirilor și mutată în viața profesională unde a început să domine moralitatea laică a avut contribuția ei la edificarea aceluia viguros cosmos al ordinii economice moderne legate de condițiile tehnice și economice ale producției mecanice și mașiniste, care exercită și astăzi și va exercita, poate, până ce se va epuiza ultima tonă de combustibil fosil, o presiune covârșitoare asupra tuturor celor care se nasc în acest angrenaj, nu numai asupra celor direct implicați în domeniul economic” (p. 181). Grijă pentru bunurile exterioare se transformase, observa Weber, dintr-o mantie subțire într-o „carcasă dură ca oțelul” (*ibid.*). Sociologul privea atunci cu îngrijorare consolidarea construcției capitalismului rațional, în care oamenii nu aveau altă alegere decât să se conformeze logicii sale imbatabile – fără să mai aibă însă justificarea morală inițială, care a pus tot acest angrenaj în mișcare.

Optzeci de ani mai târziu, George Ritzer (2003) [2000] relua teza *coliviei de fier* identificând-o într-o nouă formă a procesului de raționalizare – și anume, ceea ce el a denumit „*McDonaldizarea societății*”. În definiția autorului, McDonaldizarea reprezintă „procesul prin care principiile restaurantului fast-food încep să domine din ce în ce mai multe sectoare în societatea americană, precum și în restul lumii” (p. 17). Aceste principii sunt: eficiența, calculabilitatea, previzibilitatea și controlul prin tehnologii non-umane (*idem*, pp. 26-28). Eficiența reprezintă configurarea activităților astfel încât să rezolve rapid principala nevoie la care răspund, eliminând timpii morți, interacțiunile sociale ne-necesare etc (de exemplu, cumpărarea unui meniu McDonalds chiar în mașină, pentru a-l mânca în drum spre destinație). Calculabilitatea se referă la privilegierea aspectelor măsurabile (prețul, durata, cantitatea) în defavoarea celor mai puțin cuantificabile – ceea ce duce la accentuarea cantității în defavoarea calității. Previzibilitatea înseamnă că serviciile și produsele oferite de o firmă McDonaldizată (de exemplu, McDonalds însuși) nu oferă surprize: ele sunt aceleași de fiecare dată când o vizităm, indiferent chiar și de țara în care se află. Controlul prin tehnologii non-umane se aplică atât angajaților, cât și clienților, în scopul obținerii previzibilității și a maximizării eficienței procesului. Acest proces aduce cu sine numeroase avantaje – precum accesul facil și relativ ieftin la o gamă ridicată de produse și servicii, controlul strict al procesului de producție, difuzarea rapidă a inovațiilor și a produselor din culturi diferite, și în general o sporire a comodității în consum. Autorul își redactează însă lucrarea dintr-o perspectivă critică asupra procesului. Ritzer acuză în special „iraționalitatea raționalității” (*idem*, p. 29) – și anume, consecințele perverse ale extinderii raționalității care o fac să devină, uneori, irațională.

Ce înseamnă însă „iraționalitatea raționalității”? Ritzer folosește acest concept pentru a acoperi mai multe fenomene. În sensul cel mai larg și cel mai puțin interesant, conceptul se referă la eșecurile sistemelor McDonaldizate de a se ridica la înălțimea propriilor standarde – acuzând, astfel, lipsa de eficiență, calitatea scăzută, costul ridicat, lipsa autenticității produselor ș.a.m.d. Mai important însă, autorul consideră că sistemele McDonaldizate sunt dezumanizante, atât pentru angajații care lucrează în ele cât și pentru clienții care le folosesc (*idem*, pp. 130-136). Autorul nu oferă o definiție clară a dezumanizării – dar majoritatea exemplurilor propuse de el se referă la *degradarea relațiilor umane autentice* – atât între clienți și personalul organizațiilor McDonaldizate – vânzători, medici, profesori etc, dar și în familie, prin eliminarea mesei comune, de exemplu. Această degradare este o consecință a eficientizării, a sporirii calculabilității și a controlului prin tehnologii non-umane. Dacă luăm însă în analiză și discuțiile din celelalte capitole, putem trage concluzia că, pentru Ritzer, al doilea aspect dezumanizant al McDonaldizării constă în *eliminarea obstacolelor din calea comodității umane* – ca rezultat principal al accentului pus pe predictibilitate. Deși autorul nu afirmă acest lucru explicit, el reiese din analizele pe care le face transformărilor maternității și ale nașterii, de exemplu (*idem*, pp. 140-147), precum și din capitolul dedicat

predictibilității (*idem*, pp. 85-100). Autorul consideră implicit că asumarea unui anumit grad de disconfort, de pericol și de incertitudine este parte a condiției umane, iar evadarea în culcușul sigur oferit de mediul social McDonaldizat ne privează de astfel de experiențe esențiale.

Este important de observat, în acest context, că principala critică adusă de Weber procesului de raționalizare, și anume povara pe care o pune pe umerii tuturor celor angrenați, cu sau fără voie, în sistem, este cu totul diferită de critica adusă de Ritzer societății raționalizante contemporane. Aceasta nu este acuzată că este prea împovărătoare, ci, dimpotrivă, că este prea facilă, deprivându-ne de un minimum de provocare și disconfort și închizându-ne astfel în colivia propriilor limitări.

O critică asemănătoare o aduce și Ernest Gellner (2001) [1987] societății occidentale contemporane, acuzând-o că îi închide pe oameni într-o „colivie de paie” în care cunoașterea este înlocuită de jocuri facile de cuvinte și relativisme comode. Colivia de fier a raționalității, cu exigențele ei de metodă, nu este complet eliminată, observă autorul, – ci este păstrată doar pentru anumite tipuri de activități, care ocupă din ce în ce mai puțin loc și timp în viața indivizilor. „Să aplicăm Colivia de Fier la o posibilă restrângere a domeniului, la o cunoaștere profesionistă, specializată și manipulative; timpul nostru liber poate fi consumat într-o fericită lume Re-fermecată, chiar dacă ne dezicem de ea atunci când avem de-a face cu decizii grave ce implică lumea reală” (*idem*, p. 248). Raționalitatea de fier este necesară mai ales în procesul de producere a bunurilor materiale – dar, pe măsură ce bunăstarea societăților sporește, din ce în ce mai puțini oameni sunt direct implicați în acest proces, pentru intervale tot mai scurte de timp. Proporția populației angajate în industrie, ziua de lucru și săptămâna de lucru sunt în general în scădere în societățile dezvoltate (*idem*, p. 234). Gellner oferă ca exemplu automobilul: producerea sa necesită raționalitatea „de fier” descrisă de Weber, dar utilizarea sa nu necesită decât niște competențe intuitive, fiind deseori o plăcere, nicidecum o constrângere. Putem compara numărul de oameni care produc (sau repară) automobile cu numărul celor care le conduc, pentru a înțelege sursa acestei transformări sociale (*ibid.*). Astfel, Gellner acuză capitalismul contemporan tot de lipsa provocărilor (mai ales cognitive) și de comoditatea-capcană a „re-vrăjirii” și relativismului epistemologic.

Putem observa astfel cum procesul de raționalizare al societății occidentale a fost „dezvăluit” inițial ca fiind prea constrângător, în viziunea lui Max Weber, iar un secol mai târziu ca fiind prea comod și relaxat, în viziunea lui G. Ritzer sau E. Gellner – care și-au asumat linia de investigație inițiată de sociologul german. În spatele acestor dezvăluiri se află atât analize ale efectelor concrete pe care structurile sociale contemporane le au asupra experiențelor de viață ale oamenilor, dar și raportarea la un ideal al vieții libere și autentice.

3.6.3 Eroarea fundamentală de atribuire

Bogdana Humă

Atunci când observăm și judecăm acțiunile celorlalți, le putem explica fie prin cauze de tip intern care acționează asupra indivizilor – dispoziții sau trăsături de personalitate, fie prin cauze de tip extern – cum ar fi contextul în care a avut loc acțiunea. Aceste explicații cotidiene pe care le dăm acțiunilor celorlalți sunt denumite „atribuiri”, în sensul în care noi „atribuim” cauze comportamentului celorlalți.

Studiul explicațiilor pe care le dau oamenii lumii înconjurătoare este un domeniu cu un potențial ridicat de dezvăluire, deoarece conduce la identificarea unor erori sistematice în judecata noastră. Eroarea fundamentală de atribuire reprezintă un caz tipic de dezvăluire prin explicație – mai precis, *dezvăluirea explicației cotidiene prin explicarea ei științifică*.

Eroarea fundamentală de atribuire se referă la faptul că atunci când explicăm acțiunile altor persoane invocăm în special trăsăturile stabile ale personalității acestora, în timp ce atunci când explicăm propriile noastre acțiuni invocăm mai ales caracteristicile situației în care ne-am aflat. De exemplu, atunci când explicăm indiferența afișată de un funcționar public față de problemele unor cetățeni, vom tinde să considerăm că persoana respectivă este în sine indiferentă și arogantă, poate datorită unor deformări profesionale acumulate pe parcursul anilor de muncă birocratică. Dacă însă

trebuie să explicăm de ce noi înșine părem indiferenți față de problemele unui cetățean care se prezintă la ghișeu, ale unui pacient sau poate ale unui student, vom invoca faptul că aceasta este atitudinea potrivită exercitării profesiei, care presupune imparțialitate și o distincție clară între responsabilitățile fiecăruia; în afara contextului profesional suntem, desigur, persoane foarte simpatetice și deschise față de problemele celorlalți.

Există mai multe explicații ale erorii fundamentale de atribuire (vezi Tabelul 15). Cea mai simplă se referă la capacitatea noastră de a înțelege constrângerile situaționale exercitate asupra unei alte persoane, față de cele care se exercită asupra noastră. Fiecare individ este acut conștient de limitele pe care legile fizicii, legile sociale, situația materială sau dorințele celor din jur i le impun în realizarea planurilor (suntem însă mai puțin conștienți de propriile noastre limite). Pe de altă parte, noi nu avem acces direct la deliberările interioare ale unei alte persoane, nu știm ce constrângeri identifică aceasta în jurul său, ce responsabilități îi revin în diferitele relații pe care le are cu alți oameni, ș.a.m.d. Prin urmare, atunci când vom atribui cauze comportamentului său, vom ignora o bună parte din considerentele situaționale pe care ea le-a avut în vedere, explicit sau implicit, în decizia luată. Ca observatori externi vom fi mult mai dispuși să comparăm acțiunea respectivă cu alte acțiuni ale ei din trecut, să identificăm asemănări („așa face ea”) și să le atribuim unor trăsături de personalitate („așa este ea”). Această asimetrie în disponibilitatea informațiilor situaționale despre ceilalți față de cele despre noi înșine poate fi compensată sau agravată de simpatia pe care o simțim față de respectivele persoane, sau de dorința de a le sublinia sau diminua meritele (vezi variantele de erori de atribuire din

Tabelul 14).

Este interesant însă că există anumite tipuri de situații care „se impun” în atribuirile pe care le facem comportamentului celorlalți, mai ales datorită suspiciunii pe care ne-o trezesc. Rareori explicăm amabilitatea unui agent de vânzări ca fiind o caracteristică de personalitate a sa – mai degrabă o atribuim situației de interacțiune în care se află, în care trebuie să ne convingă să cumpărăm marfa. Analog, ezităm să atribuim o religiozitate profundă politicianilor pe baza declarațiilor sau acțiunilor publice ale acestora. Prin urmare, distincția situațional / dispozițional nu se aplică automat, ci joacă un rol variabil în atribuirile pe care le facem acțiunilor altora și ale noastre înșine.

Erorile de atribuire sunt frecvente în gândirea oamenilor – fiind parte integrantă a proceselor de constituire a stereotipurilor, de exemplu. Teoretizarea lor s-a realizat inductiv, pornind de la observarea acestora în viața de zi cu zi și apoi prin transpunerea lor în laborator pentru a fi cercetate riguros. Cercetările menite să ateste existența erorilor de atribuire au fost des contestate, iar explicațiile date acestor fenomene sunt variate și uneori contradictorii. J.I. Krueger și D.C. Funder (2004) menționează nici mai mult nici mai puțin de 43 de variante de erori de atribuire, cu precizarea că „unele se referă la același fenomen sau la un fenomen aproape identic, altele împart aceeași etichetă, deși se referă la fenomene diferite” (p. 317), în timp ce altele rămân controversate.

Tabelul 14 prezintă pe scurt câteva erori de atribuire mai des discutate.

Tabelul 14. Erori de atribuire. Surse: P. Iluț (2000), Krueger și Funder (2004)

Eroare	Descriere
Eroarea fundamentală de atribuire	Tendința indivizilor de a atribui, în calitate de actor, propriilor comportamente cauze situaționale (externe) și în calitate de observator, comportamentelor celorlalți cauze dispoziționale (interne)
Eroarea negativistă	Tendința indivizilor de a atribui cauze interne unor comportamente negative ale persoanelor pe care le displac și cauze externe pentru comportamentele pozitive ale acestora
Eroarea pozitivistă	Tendința indivizilor de a face atribuiri interne în cazul unor comportamente pozitive ale unor persoane considerate simpatice și atribuiri externe pentru comportamentele negative ale acestora
Efectul egocentric	Tendința indivizilor de a atribui propriul succes unor cauze interne, iar propriul eșec unor cauze externe
Eroarea atribuirii trăsăturilor	Tendința indivizilor de a se considera variabili în termenii trăsăturilor de personalitate, a dispoziției și a comportamentului, considerându-i în schimb pe ceilalți constanți și predictibili din aceste puncte de vedere

Printre primii care au observat tendința indivizilor de a-și focaliza atenția pe cauzele interne ale comportamentelor persoanelor observate se numără Gustav Ichheiser (1949) și Fritz Heider (1958). În anul 1977, Lee Ross inaugurează numele de „eroare fundamentală de atribuire” pentru ceea ce până atunci a fost numită „eroarea observatorului” de către E.E. Jones și V.A. Harris, cei care au realizat în 1967 primul experiment care atestă acest fenomen (Gilbert și Malone 1995).

Tabelul 15. Explicații ale erorii fundamentale de atribuire (Sursă: Gilbert și Malone, 1995)

Explicație	Scurtă descriere
Lipsa conștientizării	Se referă la ignorarea de către observatori a caracteristicilor situației, ei neglijând de multe ori faptul că indivizii vizați au puține grade de libertate datorită constrângerilor situaționale
Așteptări nerealiste	Discrepanța dintre așteptările observatorului și comportamentul indivizilor contribuie la realizarea atribuirilor interne
Categorizare exagerată	Discrepanța între comportamentele indivizilor și cele așteptate de observator poate distorsiona percepția acestor comportamente
Auto-corectări incomplete	Deși au suspiciuni în privința corectitudinii explicațiilor lor, indivizii nu sunt pregătiți să-și corecteze atribuiri, deoarece această operație necesită un efort cognitiv suplimentar

Într-o lucrare din 1995 realizată de Daniel Gilbert și Patrick Malone, fenomenul, devenit deja controversat datorită numeroaselor studii realizate în care s-au obținut rezultate contrarii, primește numele de „eroare de corespondență”, fiind definit drept „*tendința de a realiza inferențe asupra trăsăturilor unice și durabile ale unei persoane pe baza comportamentului care poate fi explicat complet doar prin intermediul situațiilor în care se produce*” (*idem*, p. 21). Autorii realizează o trecere în revistă a celor mai relevante experimente ce vizează acest fenomen, propunând în final patru explicații pentru acesta (vezi Tabelul 15).

Conceptele principale

Definiție: definiție nominală, ostensivă, operațională

Nivelurile înțelegerii: descriere, explicitare, analogie, explicație

Emoția înțelegerii, incertitudinea de tip X și Y

Raționament inductiv, raționamentul prin generalizare, raționamentul prin analogie

Analogia, eroarea falsei analogii

Explicația: explicație prin motivație; explicație cotidiană și științifică

„Cauzalitate chimică”, model causal amalgamat

Criterii de evaluare a explicațiilor: sens, date, generalitate

Disputa holism / individualism: disputa privind natura entităților sociale, disputa privind explicația sociologică, și disputa privind cerințele oratorice ale discursului sociologic
Strategii explicative: comprehensiunea, alegerea rațională și modelul sistemic
Dezvăluire: dezvăluiri explicative și descriptive



4 O privire în interiorul individului – comprehensiunea

Chiar la intrarea în grădină se afla o mlădiță de trandafir. Florile care creșteau pe ea erau albe, dar trei grădinari dădeau zor să le vopsească în roșu. Aicei i se păru treaba asta foarte ciudată și de aceea se apropie să vadă mai bine ce făceau.²⁴

Comprehensiunea reprezintă strategia de înțelegere a fenomenelor sociale prin prisma motivațiilor și a semnificațiilor în temeiul cărora oamenii acționează. La baza oricărui demers de comprehensiune se află presupuziția că multitudinea de aspecte ale vieții sociale – fie că este vorba despre rata sinuciderii, migrație sau conflict interetnic, dezvoltare economică sau strategii de educare a copiilor – pot fi înțelese numai prin cunoașterea acelor simboluri și sensuri create, folosite, negociate de indivizi prin acțiunile și interacțiunile lor. În această perspectivă, fără a ține cont de semnificațiile pe care oamenii le acordă obiectelor fizice și sociale din lume, nu se poate ajunge la explicarea corectă a nici unui fenomen social.

Astfel, o abordare comprehensivă îl îndrumă pe cercetător spre investigarea perspectivei actorilor sociali și a contextului interacțional în care se dezvoltă fenomenul studiat, ceea ce îl apropie de obiectul de studiu și de conținutul „viu”²⁵ al acestuia. Comprehensiunea a fost consacrată ca strategie de cunoaștere în sociologie de către curente precum interacționismul simbolic și etnometodologia, adepți ale paradigmei constructivismului social.

4.1 De la motivație către semnificație

4.1.1 Apelul la motivație

În viața cotidiană apelăm foarte des la explicarea unei acțiuni prin motivele care au stat în spatele său.

Să analizăm următorul dialog imaginar, ce se petrece după ce mama a pregătit pentru cină mămăligă. Fiica sa este nedumerită de această hotărâre:

- De ce ai gătit mămăligă? De ce nu ai făcut macaroane?
- Deoarece am citit azi că este foarte sănătoasă.
- Bine, dar sunt și alte alimente sănătoase, și până acum ne te-ai preocupat prea mult de cât de sănătoase sunt mâncărurile pe care le mâncăm.
- Da, dar articolul pe care l-am citit era foarte convingător.
- Mai degrabă cred că ți-a fost poftă, după ce ai citit articolul!
- Un pic de poftă nu strică nimănui, ce-i drept. Și este sănătos să mănânci cu poftă!

În dialogul de mai sus, observăm că fiica pune la îndoială justificarea oferită de mama sa, deoarece că nu elimină alte posibile decizii și deoarece nu este coerentă cu comportamentul său anterior. Fiica oferă o motivație alternativă; fără a sugera că mama sa a mințit, ea presupune că nu a fost conștientă de adevăratul impuls din spatele deciziei sale.

Întâlnim aici principalele întrebări care apar în cazul unei justificări bazate pe motivație:

- (1) Este motivația oferită de individ suficient de detaliată pentru a elimina celelalte posibile cursuri de acțiune? Este clară legătura dintre motivație și acțiunea realizată?
- (2) Este motivația oferită plauzibilă, în contextul dat și ținând cont de personalitatea celui care o invocă?

²⁴ Lewis Carroll, Alice în Țara Minunilor, Editura Tineretului, 1958, p. 91

²⁵ Cu sensul de empiric, brut, observabil la nivelul realității cotidiene, interactiv, dinamic – așa cum se prezintă și se desfășoară în realitatea cercetată – spre deosebire de conținutul abstractizat, obiectivizat, rezultat în urma analizei și organizării datelor într-un model teoretic general.

(3) Este persoana respectivă sinceră?

(4) Este persoana respectivă capabilă să își dea seama de impulsurile din spatele acțiunilor sale?

Aceste probleme devin și mai complicate în analizele referitoare la acțiunile unor grupuri sau categorii sociale. Să examinăm comparativ următoarele explicații:

Tabelul 16. Explicații la nivel individual și la nivel colectiv

	Explicații la nivel individual	Explicații la nivel colectiv
A	- De ce gătești mămăligă așa des? - Fiindcă îmi place.	- De ce românii gătesc mămăligă atât de des? - Fiindcă le place.
B	- De ce gătești mămăligă așa des? - Fiindcă este sănătoasă.	- De ce românii gătesc mămăligă atât de des? - Fiindcă o consideră sănătoasă.
C	- De ce gătești mămăligă așa des? - Fiindcă este ieftină și sățioasă.	- De ce românii gătesc mămăligă atât de des? - Fiindcă este relativ ieftină și sățioasă.
D	- De ce gătești mămăligă așa des? - Fiindcă așa sunt obișnuită, așa făcea și mama mea.	- De ce românii gătesc mămăligă atât de des? - Fiindcă așa este obiceiul.

Observăm că explicația A, deși poate fi satisfăcătoare la nivel individual, nu este deloc satisfăcătoare la nivel colectiv: explicația este pur și simplu o reformulare a întrebării, deoarece în continuare ne punem problema: „De ce le place românilor mămăliga”? Faptul că le place este subînțeles în faptul că o mănâncă frecvent, în condițiile în care nu sunt constrânși să o consume (de o situație de criză, de norme rituale etc). O observație similară poate fi formulată și pentru explicația D.

Din ce cauză cele două explicații funcționează la nivel individual dar nu și la nivel colectiv? Explicațiile pe care noi le cerem în viața de zi cu zi au scopuri diferite de explicațiile științifice. Dacă solicităm o explicație cuiva, în general nu ne gândim că în viitor vom folosi acea explicație pentru a-i influența comportamentul; mai degrabă este vorba despre o conversație în care încercăm să ne clarificăm o nelămurire temporară. În știință sunt căutate mai ales acele explicații care pot fi temei de acțiune, suficient de solide pentru a permite controlul fenomenului explicat în contexte diferite.

Tabelul 17. Scopul explicațiilor cotidiene și științifice

Explicațiile cotidiene...	Explicațiile științifice...
Fac parte dintr-o conversație, care urmărește înțelegerea mai bună, dar aproximativă, a celorlalți	Fac parte dintr-un proces de testare riguroasă a ipotezelor, care urmărește eliminarea tuturor celor care nu sunt compatibile cu datele
Utilitatea lor este temporară, limitată la plăcerea discuției și a înțelegerii	Utilitatea lor este de durată, în măsura în care permit controlul fenomenului explicat
Sunt elaborate spontan, aplicabile cazului cercetat	Sunt elaborate metodic, prin analiza mai multor cazuri

De exemplu, dacă îl întrebăm pe un prieten de ce fumează, nu ne așteptăm de fapt să obținem un răspuns foarte bine elaborat. Eventual, ne va spune că „îl destinde”, sau „se mai socializează cu prietenii”, sau „a încercat o dată să se lase și nu a reușit”. Aceste justificări nu ne fac să înțelegem exact ce tip de raționament se află în spatele lor, ce calcul al costurilor și beneficiilor motivează acțiunea. Dacă însă dorim să aflăm cauzele fumatului la nivel social, vom căuta acele cauze care reflectă adecvat alegerile indivizilor și, eventual, ne și permit să influențăm fenomenul. Ne vom întreba, de exemplu,

- Cum sunt distribuite consumul de tutun și dependența de tutun în societate, pe categorii de sex, vârstă, medii de rezidență, educație, statul ocupațional etc.: cât de mult se fumează în diferitele categorii menționate? Ce fel de tutun se fumează?

- Care sunt beneficiile percepute ale fenomenului și care sunt costurile percepute ale acestuia, și cum variază acestea în populație?

- Care sunt beneficiile și costurile percepute ale procesului de renunțare la fumat, și cum variază acestea în populație?

Este posibil ca rezultatul cercetării să arate că beneficiile percepute ale fumatului sunt imediate, în timp ce costurile percepute sunt de două tipuri: imediate (financiare și de confort) și de termen lung (impactul asupra sănătății). Astfel, persoanele mai în vârstă vor fi mai sensibile la costurile de termen lung decât cele mai tinere, pentru care orizontul de timp este foarte îndepărtat. În schimb, persoanele tinere pot fi influențate prin costurile imediate. Scumpirea țigărilor este o primă măsură, care are posibile consecințe negative prin scăderea calității tutunului consumat (pentru minimizarea costului) și prin scăderea bugetului alocat pentru nevoile persoanelor dependente din gospodărie, precum copiii. O măsură alternativă este creșterea disconfortului resimțit de fumători, prin interzicerea fumatului în spații publice. Această măsură introduce și un cost moral, fumatul fiind din ce în ce mai mult definit ca un viciu, iar nefumătorii fiind încurajați să își apere interesele. Relevanța costurilor de sănătate pentru decizia fumătorilor de a fuma poate fi sporită prin campanii anti-fumat cu imagini foarte agresive (prezentând malformații, organe disfuncționale etc – precum, de exemplu, în cazul Braziliei).

Prin urmare, atunci când utilizăm motivațiile în explicația sociologică, trebuie să avem în vedere câteva observații esențiale:

- Motivațiile indivizilor pentru unul și același comportament diferă de la caz la caz, existând deseori și diferențe sistematice în funcție de educație, vârstă, sex etc. De asemenea, importanța relativă a motivelor diferă de la o categorie socială la alta: deși pentru toți oamenii banii și sănătatea contează, pentru unii banii sunt mai importanți iar pentru alții sănătatea este mai importantă în luarea unei decizii. Prin urmare, este necesar să ținem cont de variabilitatea socială a motivațiilor, cu atât mai mult cu cât motivațiile oamenilor intră deseori în conflict.

- Nu toate motivațiile sunt egale: oamenii au poziții sociale foarte diferite, iar influența lor asupra acțiunilor altora poate fi mai mare sau mai mică. Astfel, pentru a explica un fenomen dintr-o organizație, motivațiile șefilor pot fi mai relevante decât cele ale angajaților, sau invers.

- Într-o relatare verbală spontană o persoană va relata numai câteva dintre motivele sale, existând posibilitatea chiar să nu fie conștientă, nici în urma unei reflecții mai aprofundate, de emoțiile și conexiunile care îi influențează acțiunea. Prin urmare, interviurile și chestionarele trebuie planificate și interpretate cu grijă pentru a ne apropia de multiplicitatea reală de motive ce stau în spatele unei decizii.

- Motivele oamenilor sunt deseori influențate de caracteristici obiective ale situației, precum informațiile de care dispun, resursele lor financiare, sau alte constrângeri (de timp, de relaționare cu alții etc). Astfel, este mai ușor de verificat empiric și este mai ușor de folosit în practică o legătură dintre o astfel de caracteristică ușor observabilă și o acțiune, decât legătura dintre o motivație subiectivă și o acțiune. Odată făcută legătura dintre acțiuni și caracteristicile obiective ale situației în care apar, motivațiile pot fi studiate și invocate pentru a da credibilitate mai mare acestei legături. Astfel, dacă observăm că accesul facil la un spațiu pentru fumat este corelat cu frecvența fumatului, putem verifica această legătură și prin studiul motivațiilor fumătorilor: percep aceștia un disconfort legat de accesul la spațiul de fumat? Dacă da, corelația este mai credibilă; dacă nu, este posibil ca în spatele acestei legături să fie de fapt o altă variabilă – cum ar fi, de exemplu, stigma asociată cu definirea fumatului ca viciu. Întrebarea este: interzicerea fumatului în spații publice influențează frecvența fumatului datorită disconfortului, sau datorită rușinii asociate cu marginalizarea spațială a consumului de tutun? Motivațiile sunt un aspect important al înțelegerii acțiunii umane, dar ele devin mai relevante când avem o imagine de ansamblu a posibilelor motivații și a legăturii lor cu condițiile de viață ale persoanei. Explicația doar prin motivație este nu numai incompletă, ci și, foarte probabil, greșită.

4.1.2 Simbol și semnificație

Relația dintre noi și lume este mediată de înțelegerea pe care o avem asupra lumii. Această înțelegere diferă de la un individ la altul, dar mulți indivizi împărtășesc anumite aspecte ale ei – comunalitate care de altfel face posibilă comunicarea. De exemplu, un model simplu al acțiunii umane afirmă că indivizii își orientează comportamentul căutând plăcerea și evitând neplăcerea în limitele resurselor disponibile. La o privire mai atentă, acțiunile noastre nu sunt influențate direct de ceea ce ne face plăcere sau neplăcere – ci de *amintirile* noastre despre cauzele plăcerii și neplăcerii, de *teoriile cauzale* pe care le-am construit cu privire la metodele de obținere a plăcerii – folosind experiența societății din care facem parte, așa cum e ea codificată în cărți, povestiri, anecdote etc – și de asemenea de *teoriile morale* personale cu privire la ce plăceri sunt bune, și ce metode pentru atingerea lor sunt corecte.

Lumea cu care interacționăm direct și care ne influențează deciziile este constituită din straturi care se constrâng și se modelează unul pe celălalt: ea este în același timp obiectivă, constituită social și interpretată personal (Mihăilescu 2007, pp. 25-46).

Simbolul reprezintă obiectele așa cum sunt ele înțelese, consensual, de o comunitate culturală de indivizi (*idem*, p. 30). Pentru românii din mediul urban, de exemplu, vaca este un animal și o sursă de carne, lapte și piele – precum și o metaforă posibilă pentru blândețe, nesimțire, inocență sau prostie, în funcție de variația biologică invocată: vacă, vițel sau bou. Această înțelegere a vacii este împărtășită colectiv și structurează așteptările pe care le avem atunci când se rostește cuvântul vacă, făcând posibilă înțelegerea mesajelor. Este foarte improbabil ca vreun român, bărbat sau femeie, să se considere măgulit dacă afirmăm „ești un bou” sau „ești o vacă” – chiar dacă persoana respectivă simpatizează sincer respectivele animale. Indiferent de *semnificațiile individuale* pe care noi le dăm simbolului de vacă, putem *recunoaște* trăsăturile generice ale simbolului. Chiar dacă suntem vegetarieni, în România, înțelegem că pentru majoritatea românilor vaca este o sursă de carne.

Semnificația reprezintă interpretarea personală pe care un individ o dă unui simbol din cultura sa, modul în care acel simbol este încadrat în stilul său propriu de gândire (*idem*, p. 38). Un colecționar de haine de piele va interpreta probabil altfel simbolul vacii decât un autor de cărți pentru copii. V. Mihăilescu notează că simbolul reprezintă „unitatea unei categorii de evenimente (obiecte, persoane, fapte etc) cu un mod de utilizare al său de natură să producă aproximativ aceleași așteptări referitoare la acele evenimente printre membrii unei aceleiași colectivități” (*idem*, p. 30). Semnificația este definită de același autor ca „modalitatea personală de raportare (percepere, utilizare, interpretare) la un element simbolic într-un context dat de interacțiune” (*idem*, p. 38). Este importat de notat aici că semnificațiile nu sunt sensurile pe care indivizii le acordă lucrurilor-ca-lucru din lumea exterioară, ci sensurile pe care le acordă lucrurilor-ca-simbol din cultura în care participă: „orice semnificație personală este o variațiune pe o temă simbolică prealabilă, este o raportare personală la o lume simbolizată colectiv. Ca să înțeleg ceva, în felul meu, trebuie ca lumea în care mă mișc să aibă un înțeles, în felul nostru” (*idem*, p. 38, *subl.aut.*).

4.1.3 Relevanța semnificațiilor pentru înțelegerea acțiunilor sociale

Unul și același individ are motivații aflate în conflict; rezultatul acestor lupte sau deliberări interne poate fi impredictibil. Deseori știm că este bine și corect să facem ceva dar, fără să înțelegem bine de ce, facem altceva – fenomen care a stârnit mirarea filosofilor și a primit astfel și o denumire specială: *akrasia*. Relațiile de putere dintre motivații, ca să zicem așa, se pot schimba brusc cu rezultate surprinzătoare asupra acțiunilor noastre: ne credeam lași, dar facem un gest eroic; ne credeam altruști, dar constatăm că am acționat foarte egoist.

Când vorbim despre mai multe persoane, motivațiile sunt nu numai în conflict în interiorul fiecăreia, ci și între diferite grupuri de interese. De asemenea, motivațiile diferă sistematic în funcție de poziția socială. Cum putem explica astfel un comportament colectiv prin motivații?

O soluție simplistă a acestei probleme, pe care o vom discuta în secțiunea 8.2.3, sunt teoriile conspirației. Acestea reduc complexitatea intereselor și a imaginilor cognitive (Zamfir 1990) implicate într-o situație socială prin postularea unei influențe covârșitoare a unui grup de interese asupra tuturor celorlalți, nefiind astfel necesar să ne preocupăm decât de „creierul” acțiunii. Teoriile conspirației presupun că un grup poate acționa din umbră pentru a influența mase de oameni, fără să eșueze practic niciodată. Dincolo de funcția lor de a găsi un țap ispășitor și de a căuta coerență în lumea socială, prea puține argumente pot fi invocate în favoarea virtuților lor explicative.

Totuși, chiar în condițiile în care motivațiile sunt dificil de aflat și variabile atât în interiorul unei persoane cât și al unei societăți, acestea își au rolul lor în explicația sociologică. Înțelegerea corectă a tipurilor de motivații care stau în spatele unui comportament răspândit în societate este primul pas către studierea sistematică a acestuia,

(1) prin elaborarea unui tablou motivațional cât mai apropiat de diversitatea reală,

(2) prin ordonarea diferitelor motivații ale indivizilor într-un context dat în funcție de importanța lor, și

(3) prin investigarea felului în care aceste motivații sunt produse, la rândul lor, de poziția pe care indivizii o ocupă în societate.

De exemplu, ne putem întreba de ce oare unii dintre tinerii din România anilor 2000 aleg să poarte însemne ale fostului regim comunist – fie însemne directe, cum ar fi cravata de pionier, fie însemne indirecte, precum portretul lui Che Guevara. O primă observație este că, dacă aceste tricouri sau accesorii vestimentare ar fi existat în timpul comunismului, tinerii de atunci ar fi fost probabil ultimii care să le poarte voluntar. O probabilitate mult mai mare ar fi fost să fie obligați să le poarte. Astfel, un tânăr cu secera și ciocanul pe mânecă în 2006 și un tânăr cu secera și ciocanul pe mânecă în 1980 ar fi făcut unul și același gest din motive cu totul diferite. Sentimente precum frica, senzația ridicolului sau chiar scârba față de un regim politic bazat pe coerciție au fost înlocuite, în cazul unora dintre tinerii de astăzi, de indiferență sau eventual chiar de simpatie, bazate pe informații impersonale (ne-trăite) și parțiale – dar și pe aspirația de a-i provoca pe cei din jur, sau de a le explora reacțiile. Pentru a înțelege o astfel de alegere vestimentară, motivațiile tinerilor sunt un lucru important – dar și mai important este să înțelegem cum aceste motivații se potrivesc cu viața lor: cu experiențele lor de viață, cu relațiile și discuțiile pe care le au cu familia, cu relațiile din grupul de prieteni, cu implicarea și opiniile lor politice actuale. Astfel putem poziționa însemnele pro-comuniste într-un peisaj mai larg de experiențe, credințe și atitudini.

4.2 Cercetarea semnificațiilor

Ioana Florea

Premisa de la care pornește investigarea semnificațiilor pe care oamenii le acordă diferitelor fenomene este faptul că lumea în care trăim este, în privințele ei esențiale, construită social. După cum am discutat și în secțiunea 1.1, *constructivismul social* este teoria sociologică a cunoașterii conform căreia indivizii și grupurile de indivizi își creează singure, prin interacțiune, schimb de informații și negociere, realitatea pe care o percep. Din această perspectivă, realitatea este un construct social dinamic: ea este produsă și re-produsă de interpretările oamenilor și de ceea ce cred ei că știu despre realitate. Prin faptul că oamenii interacționează și schimbă permanent între ei aceste interpretări și cunoștințe, ajung la un moment dat să își confirme reciproc interpretările; și, în acel moment, confundă interpretarea cu realitatea dată – și o consideră „naturală” sau „firească”.

Să presupune, de exemplu, că un grup de angajați la Metrorex se confruntă în ultimii ani cu faptul că vagoanele sunt pictate în culori de niște indivizi pe care rar reușesc să-i prindă și să-i amendeze, acestea circulând mângălite, cu ferestrele opace datorită picturilor. Datorită abaterii de la normele organizației, a muncii suplimentare impuse personalului și a disconfortului provocat călătorilor, angajații au definit aceste acțiuni ca fiind reprobabile, gesturi de vandalism și abuz al bunurilor companiei. În același timp, un grup de tineri artiști din Berlin și Londra apreciază faptul că în ultimii ani fenomenul graffiti a luat amploare și în România, că tinerii au început să se

exprime liber împotriva rigidității regulilor și să-și revendice vizibilitatea în spațiul public. Au vorbit între ei și s-au gândit că mișcarea merită sprijinită. Astfel, au organizat câteva evenimente în Muzeului de Artă Contemporană, în cadrul cărora s-au realizat lucrări de graffiti și s-au desfășurat dezbateri în legătură cu legalizarea mișcării sau cel puțin diminuarea pedepselor pentru graffiti în spațiul public.

Ambele grupuri au interpretat același fenomen. Fiecare grup a acționat conform propriilor interpretări și convingeri, producând în continuare alte fapte sociale, în spiritul acestora. Iar faptele produse conduc, mai departe, spre întărirea, re-confirmarea și chiar instituționalizarea acelor interpretări ale realității. Este posibil ca, în funcție de popularitatea acestor interpretări alternative, de cum vor fi ele negociate și de alte grupuri, pedepsele contra graffiti fie să se înăsprească, fie să se diminueze – conducând la extinderea uneia dintre cele două construcții ale realității despre care am vorbit.

Pornind de la acest exemplu, se poate spune despre constructivismul social că implică o *dublă construcție*: cea a interpretării (a sensului), pe de o parte, și cea a acțiunilor care pun în practică și instituționalizează aceste interpretări, pe de altă parte. Construcțiile se pot extinde sau restrânge în societate, în funcție de influența grupului care le produce și de istoria procesului de interpretare / re-interpretare.

Împărtășind această viziune constructivistă, *paradigma interacționismului simbolic* are la bază principiul conform căruia *personalitatea fiecărui individ este un produs social*, dar nu orice fel de produs, ci un produs creativ și dotat cu capacitate generatoare, la rândul său. Herbert Blumer a preluat acest principiu de la George Herbert Mead, l-a dezvoltat în premisele interacționismului simbolic, ale cărui baze le-a fundamentat în lucrările „Society as Symbolic Interaction” (publicată în 1962) și „Symbolic Interaction: Perspective and Method” (publicată în 1969).

Ideea nouă pe care a promovat-o acest curent sociologic poate fi rezumată astfel: oamenii nu reacționează direct la acțiunile celorlalți sau la lucrurile din jurul lor, ci reacționează la acele interpretări personale pe care le dau acțiunilor celorlalți și lucrurilor din jur – cu alte cuvinte, reacționează la valoarea simbolică atribuită personal oamenilor, acțiunilor, lucrurilor din jur. Interacțiunile sunt mediate de simboluri și interpretări. Dar simbolurile și sensurile lor provin și ele din alte interacțiuni, trecute sau paralele; ele nu sunt pur și simplu preluate și însușite de indivizi, ci sunt re-interpretate, modificate, adaptate în cadrul acestor interacțiuni. *Imaginea unei spirale* care trece de la simboluri, interacțiuni, interpretări, sensuri, către alte simboluri, alte interacțiuni, etc. poate rezuma foarte bine această abordare constructivistă.

Interesul cercetătorilor care au urmat această paradigmă s-a focalizat pe modurile în care indivizii își construiesc și își auto-reprezintă identitatea socială, modurile în care aceștia definesc situațiile/contextul în care se află împreună cu ceilalți, construind astfel sensuri.

Etnometodologia (vezi și secțiunea 4.2.2) este o perspectivă cu o metodologie și viziune aparte, care s-a distanțat de sociologia clasică. Termenul a fost consacrat de către Harold Garfinkel în anii '60. Etnometodologia se concentrează mai ales asupra comportamentelor cotidiene, comune, asupra episoadelor vieții obișnuite, privite la nivelul micro și mediu al unei societăți. Interesul principal al studiilor de etnometodologie este reprezentat de 1) felul în care oamenii văd lumea, 2) cum își interpretează ei realitatea, 3) cum ajung să genereze asemenea imagini și interpretări, 4) cum le transmit pe acestea altora sau le ajustează pe cele proprii, în funcție de ale altora, prin interacțiuni. Aceste demersuri științifice au ca scop descrierea și înțelegerea procedeelelor prin care indivizii, prin rețele multiple și complexe de interacțiune, ajung să producă *ordinea socială* a vieților lor și a societăților în care trăiesc.

În continuare voi discuta câteva *abordări metodologice* în cercetarea semnificațiilor – introspecția și empatia, etnometodologia, etnografia și descrierea densă, precum și câteva perspective din psihologia socială.

Ulterior sunt trecute în revistă două *tipuri de rezultate* ale acestor cercetări: înțelegerea semnificațiilor unor fenomene nefamiliare, și dezvoltarea semnificațiilor unor fenomene sociale.

4.2.1 Introspecția și empatia

Introspecția reprezintă „atenția pe care mintea și-o acordă ei înșiși sau propriilor operații și fenomene” (Fumerton 1996), termenul derivând din termenii latini „intro” (înăuntru) și „specere” (a privi). Practicăm introspecția atunci când ne analizăm propriile gânduri – percepții, amintiri, judecăți, raționamente etc. Introspecția este o metodă fundamentală atât pentru cunoașterea comună cât și pentru cea științifică – deși rolul său în cunoașterea științifică este mai degrabă cel de eminentă cenușie, datorită dificultăților de a-i prezenta sistematic și distinct rezultatele. De exemplu, atunci când elaborăm un chestionar, ca un prim pas în testarea instrumentului ne punem în situația de a răspunde la întrebări și ne analizăm propriile reacții: sunt întrebările și variantele de răspuns clar formulate? Ne stârnesc ele emoții? Ne induc vreun răspuns particular? Dacă ne punem în poziția de observator participativ al unei situații sociale, vom înregistra cu atenție emoțiile și gândurile noastre, pentru a le putea ulterior analiza, pe lângă celelalte date de observație.

Cercetătorul se poate introspecta pe sine, dar poate utiliza și introspecția subiecților studiului ca sursă de date. Wallendorf și Brucks (1993) studiază posibilele utilizări ale introspecției în științele sociale și le grupează în cinci categorii (pp. 340-342):

1. *Introspecția cercetătorului*: cercetătorul își studiază propriile reacții într-o situație dată, și se utilizează pe sine ca singur subiect al studiului. Autorii observă că această metodă, cu limite evidente date de subiectivitatea analizei și lipsa confruntării cu alte cazuri, nu este practică decât în analizele comportamentelor de consum (p. 341).

2. *Introspecția ghidată*: cercetătorul solicită subiecților studiului să se introspecteze și să își relateze emoțiile, gândurile, amintirile etc. Chiar și sondajele de opinie apelează la această metodă, întrucât accesul la propriile opinii presupune introspecția.

3. *Introspecția interactivă*: autorii au identificat această metodă doar în cazul lucrării lui Ellis (1991), dar utilizarea introspecției în acest caz este inovativă. Introspecția interactivă presupune că și cercetătorul, și subiecții împărtășesc o experiență comună (în cazul lui Ellis, doliul după pierderea soțului sau soției). Cercetătorul îi asistă pe subiecți în introspecția lor, dar împărtășește de asemenea cu ei propriile introspecții, rezultatul acestui demers de comunicare empatică constând în sesizarea unor nuanțe și profunzimi sufletești altminteri greu de explorat.

4. *Utilizări sincretice ale introspecției*: în această categorie intră demersurile mixte, cum ar fi, de exemplu, utilizarea introspecției pentru a studia un lot de subiecți între care se înscrie și cercetătorul însuși. Astfel, introspecția cercetătorului furnizează un set de date care va fi analizat în paralel cu rezultatele introspecțiilor celorlalți participanți la studiu.

5. *Reflexivitatea în cercetare*: aceasta se aplică situațiilor de observație participativă, în care cercetătorul își înregistrează propriile reacții într-un jurnal. Datele din jurnal nu sunt considerate date empirice în același fel ca înregistrările făcute asupra reacțiilor celorlalți, dar ele servesc ulterior înțelegerii propriei perspectivei a cercetătorului și a rolului pe care el însuși îl are, ca participant, în generarea comportamentelor celorlalți, și ca autor, în interpretarea acestora în raportul de cercetare.

Introspecția este utilizată și în alte domenii de analiză – de exemplu, în filosofie, prin *experimente de gândire* care pun cititorul să constate în ce măsură diferite construcții pot fi sau nu gândite, înțelese, apreciate ca fiind corecte etc (Fumerton 1996).

În sociologie este utilizată frecvent introspecția ghidată a subiecților și, mai puțin frecvent, reflexivitatea în cercetare, specifică observației participative. Ce valoare metodologică poate avea însă introspecția cercetătorului pentru înțelegerea comportamentului altor persoane? Variabila cheie pentru a răspunde la această întrebare o oferă capacitatea de empatie a cercetătorului cu persoanele studiate.

4.2.1.1 Introspecția și empatia cercetătorului

Empatia a fost definită în utilizarea actuală a conceptului de Carl Rogers în anii 1950, reprezentând „înțelegerea intelectuală a trăirilor unei persoane (...), capacitatea de a pătrunde în lumea subiectivă a celuilalt, de a lua parte la experiența sa în cea mai mare măsură pe care comunicarea verbală și non-verbală o permit (...) rămânând independent din punct de vedere

emoțional” (Mucchielli 2002 [1], p. 109). Empatia este diferită de simpatie, consideră Rogers, *simpatia* fiind o „identificare cvasi-emoțională” cu celălalt (ibid.).

Ca abordare în cercetarea calitativă, abordarea empatică include o serie de tehnici pentru înțelegerea sensului subiectiv pe care o activitate o are pentru actorii sociali, și pentru redarea acestuia astfel încât să devină inteligibil pentru o comunitate mai largă de cititori (ibid.).

În condiții de similaritate psihologică și culturală, cercetătorul poate încerca să empatizeze cu subiecții cercetării sale, recurgând la introspecție pentru a înțelege semnificațiile pe care le investesc aceștia în acțiunile lor. Capacitatea de empatie poate fi întărită dacă cercetătorul și subiecții împărtășesc anumite experiențe esențiale din domeniul studiat. De exemplu, un cercetător tânăr, care locuiește în București și care studiază fenomenul graffiti în orașul său poate recurge la introspecție, pentru a înțelege mai bine stările trăite de grafferi atunci când desenează în spații publice neautorizate, ce înseamnă pentru subiecți această formă de exprimare, cum văd ei spațiul public în care se manifestă. Dacă cercetătorul însuși a luat parte, în adolescență, la acțiuni de grup de revoltă împotriva autorității, este posibil să înțeleagă mai ușor logica acțiunilor subiecților săi.

Empatia poate fi de asemenea folositoare în înțelegerea unor decizii conștiente și a unor evenimente provocate de alegerea individuală a subiecților studiului. De exemplu, dacă cercetătorul reușește să empatizeze cu subiecții și încearcă să „gândească precum un graffer”, ar putea înțelege mai bine fenomene precum sfidarea autorităților, conflictele cu poliția – fapte în care este implicată voința și decizia conștientă a grafferilor.

Un sociolog își poate îmbunătăți capacitățile de empatie prin familiarizarea îndelungată și printr contactul apropiat cu persoanele și situațiile studiate, dar și prin experiențe în situații diverse dar totuși asemănătoare, analoge celei studiate. De exemplu, ascultând muzica pe care o ascultă grafferii, citind web-siteurile pe care le citește ei, analizând desenele lor și mesajele pe care vor să le transmită public, cercetătorul poate intui: cum ar putea fi ei abordați; ce formulări de întrebări ar fi mai potrivite; cum ce fel de motivații ar putea avea faptele lor; ce trăsături din personalitățile lor ar putea avea relevanță în cercetare. Astfel, empatia îi poate fi folositoare în fazele de proiectare a cercetării și de culegere a datelor. Ulterior, cercetătorul va încerca să redea aceste semnificații în lucrarea sa, utilizând empatia pentru interpretarea datelor obținute.

4.2.1.2 Limite ale empatiei cercetătorului

Cea mai riscantă utilizare a introspecției este cea bazată pe empatie – adică, încercarea noastră de a-i înțelege pe ceilalți studiindu-ne pe noi înșine, fie punându-ne în situații similare reale, fie, și mai riscant, imaginându-ne cum am reacționa dacă am fi puși în astfel de situații.

Principalul neajuns al empatiei este că un nivel relevant de similaritate psihologică și culturală cu subiecții studiului este foarte greu de realizat. Mai ales în cercetările sociologice, statutul însuși de cercetător științific îl face pe sociolog să fie esențial diferit de subiecții săi, care sunt mai înainte de toate oameni care își trăiesc viața, și nu care o observă sistematic. Metode precum observația participativă încearcă să depășească acest obstacol – dar o experiență care este în același timp observată diferă uneori ireductibil de o experiență trăită pur și simplu. Putem sesiza amploarea acestui obstacol dacă analizăm, pasager, diferențele dintre stările emoționale ale personajelor unui film și ale spectatorilor acestuia: atunci când pe ecran se petrec evenimente triste, înspăimântătoare, sau ridicole, este foarte posibil ca spectatorii să fie relaxați și să trăiască cu totul alte stări – precum satisfacția cu construcția artistică a filmului, nostalgia după episoade similare din propria tinerețe, sau indignarea în fața iraționalității personajelor.

4.2.1.3 Limite ale introspecției cercetătorului

Fie că este vorba despre introspecția cercetătorului sau despre introspecția subiectului, această cale de acces la datele conștiinței este vulnerabilă în fața unor erori sistematice. Cu cât încercăm prin empatie să obținem date mai îndepărtate în timp, sau referitoare la subiecte cu miză emoțională mare, sau de un nivel de generalitate mai mare, cu atât mai probabil este că persoana care se auto-observă va cădea într-una din multele capcane ale auto-înșelării. Memoria noastră este *selectivă*, emoțiile puternice sunt greu de observat și de înțeles, iar generalizările pe care le facem

asupra comportamentelor noastre sunt *părtinitoare*, în general în sensul supraaprecierii controlului pe care îl avem asupra acțiunilor noastre, al supraaprecierii motivațiilor noastre altruiste, a competenței noastre ridicate etc.

A. Mucchielli discută observația lui J. Piaget conform căreia „conștiința de sine trece cu ușurință, și eronat, drept o cunoaștere de sine. (...) Din punct de vedere afectiv, conștientizarea are ca funcție esențială constituirea și întreținerea anumitor valorizări utile echilibrului interior, și nu să ne informeze asupra legilor acestui echilibru. A doua dificultate fundamentală a introspecției vine din faptul că această conștiință introspectivă este întotdeauna ocupată de conținuturi. Ea poate cu greu să perceapă atitudinile și formele comportamentale subiacente acestor conținuturi” (Mucchielli 2002 [2], p. 201). Mucchielli observă că ne putem antrena capacitatea de introspecție prin tehnici ca jocul de roluri, psihodrama sau analiza tranzacțională – astfel încât să căpătăm deprinderea de a ne analiza comportamentul ținând cont de contextul în care apare, și să sesizăm scenariile repetate în care jucăm și atitudinile constante pe care le avem în anumite situații (*idem*, p.202). Cu alte cuvinte, trebuie să ne antrenăm pentru a ne putea privi pe noi înșine „din exterior”.

4.2.2 Abordarea etnometodologică

Pentru analiza comportamentelor cotidiene, devenite aproape „de la sine înțelese” – care constituie obiectul etnometodologiei – metoda esențială de culegere a datelor este *observația*. Într-o primă fază se recurge la observația neparticipativă, de lungă durată și se caută cât mai multe unghiuri asupra problemei

De exemplu, un etnometodolog își poate propune să analizeze și să înțeleagă de ce mulți bucureșteni aruncă gunoiul mai degrabă în locul în care îl produc, decât la coșurile special amenajate. El / ea va observa atât comportamentele acestora, cât și cele ale persoanelor care aruncă regulamentar gunoiul, precum și activitățile gunoierilor, ale polițiștilor care dau amenzi pentru nerespectarea locurilor amenajate; va realiza observații în cartiere și spații diferite, în funcție de specificul acestora (de exemplu, va înregistra separat comportamentele din cartierele de case, de blocuri, de birouri, din zonele de trecere, din spațiile verzi). Etnometodologul va recurge chiar la metode de detectiv, dacă este nevoie, urmărind subiecții prin oraș, pentru a vedea ce alte comportamente în spațiul public îi mai caracterizează.

A doua fază ar putea permite și observație participativă, în funcție de obiectul de cercetare ales. De exemplu, etnometodologul ar putea să arunce și el gunoiul exact unde îl produce – în mijlocul străzii, dacă e cazul – pentru a înregistra reacțiile celorlalți la comportamentul său.

Metoda complementară, la care majoritatea demersurilor etnometodologice apelează, este *interviul* – care prezintă o trăsătură specifică. Întrebările sunt de așa natură încât cei care recurg din automatism la comportamentele luate în vedere de cercetător să fie nevoiți să le conștientizeze, să și le explice, aducând astfel din nou în lumină sensul lor – pe care să și-l reevalueze. Căutând un răspuns și o explicație pentru cercetător, subiecții vor fi nevoiți să-și explice mai întâi lor înșiși de ce fac ceea ce fac „fără să se mai gândească”. Este posibil ca răspunsurile date intervievatorului să nu reprezinte adevăratele motivații, ci să fie raționalizări ale comportamentului, scuze sau mici neadevăruri, pretexte, dar etnometodologul este interesat de toate acestea, considerându-le pe toate demne de a fi luate în analiză.

Ceea ce urmăresc interviurile specifice etnometodologiei este ca renegocierea sensurilor să conducă la căutarea unor comportamente alese prin reflecție și astfel, eventual, să fie înlocuite cele făcute „din inerție”.

Analiza datelor seamănă mai mult cu conturarea unei descrieri a stării de fapt, cu o constatare și punere în (tr-o altă) lumină a anumitor motivații și semnificații vehiculate de populația-țintă. Se încearcă o ilustrare cât mai fidelă a modului în care aceste motivații și semnificații sunt utilizate în interacțiunile cotidiene, devenind astfel coordonate ale vieții și ordinii sociale. Interpretările tind să nu depășească nivelul micro-social din care au fost culese datele – ceea ce nu înseamnă însă că utilitatea lor nu poate depăși acest context.

De exemplu, cercetătorul va cataloga tipurile de motivații ce se află în spatele aruncării spontane a gunoiului, le va pune în relație cu semnificațiile culturale ale gunoiului, ale spațiului public, ale protecției mediului, ale curățeniei și ale orașului București – semnificații elaborate și folosite de subiecți pentru a-și descrie contextul comportamentelor. Rezultatul demersului de comprehensiune va fi un fel de *hartă* – a manifestărilor, motivelor și sensurilor – care va orienta pe oricine vrea să înțeleagă fenomenul aruncării la întâmplare a gunoiului în spațiul public bucureștean. Această hartă poate fi utilă atât urbaneșilor (care capătă astfel acces la semnificațiile spațiului public urban), cât și activiștilor ecologiști (care află semnificațiile gunoiului și ale protecției mediului din mentalul bucureștenilor), autorităților administrative (care capătă acces la motivațiile și semnificațiile legate de curățenie). Prin urmare, utilitatea studiului se extinde dincolo de limitele populației analizate.

Un element cheie al etnometodologiei este faptul că cercetătorul este și observator, și intervievator, și analist al datelor. Astfel, contactul cu obiectul de studiu este permanent și fără intermediari, pentru a asigura coerența etapelor studiului.

4.2.2.1 Avantaje ale cercetărilor etnometodologice

O importantă utilitate extra-științifică a demersului etnometodologic este faptul că subiecții au ocazia de reflecta asupra acțiunilor lor și de a-și schimba comportamentul. Acesta este și obiectivul pe termen lung al demersurilor etnometodologice. De exemplu, subiecții vor fi întrebați de ce ei sau alte persoane aruncă gunoiul pe jos, exact acolo unde îl produc; ce înseamnă acest gest pentru ei? care sunt motivațiile gestului? În urma acestei conștientizări, există posibilitatea ca în viitor, subiecții să-și re-evalueze sau să-și controleze altfel comportamentul – de exemplu, să arunce gunoiul la coș, să îl ducă cu ei într-o pungă, sau să îl arunce în semn de protest doar în zone cu semnificație simbolică.

Perspectiva comprehensivă etnometodologică este de așa natură încât să facă față situațiilor în care afirmațiile subiecților nu reflectă realitatea, ci reprezintă raționalizări sau justificări ale comportamentelor lor. De exemplu, subiecții pot spune că aruncă resturile pe jos pentru că nu sunt destule coșuri de gunoi. Dar cercetătorul a făcut observații și a realizat că la fiecare stâlp de iluminat stradal este și câte un coș. Cercetătorul nu va respinge răspunsurile ca fiind nevalide, ci le va analiza valoarea în context: ar putea însemna că aceste coșuri nu sunt destul de vizibile, sau că subiecții preferă să dea vina pe administrația locală și să delege responsabilitatea la un nivel superior, astfel încât ei să nu fie considerați vinovați.

Prin cercetarea etnometodologică se accesează semnificațiile folosite de indivizi în interacțiunile lor sociale cotidiene – semnificații care dau conținut vieții sociale și o ordonează. Cercetătorul află astfel mai mult despre trăsăturile realității sociale ample din care aceste comportamente fac parte – precum valorile sociale promovate, sau organizarea socială. De exemplu, felul în care oamenii percep aruncarea gunoiului are influențe asupra aspectului orașului, asupra felului în care alți oameni se simt în oraș, sau asupra modului de organizare al companiilor de curățare a gunoiului din spațiile publice²⁶.

În cele din urmă – dar nu în ultimul rând, studiile etnometodologice au forță pragmatică. Ele pot constitui ghiduri pentru intervenții sociale. De exemplu, accesând anumite motive, mărturisite direct sau deduse din interviuri, pentru care oamenii aruncă gunoiul în locurile neregulate, se pot formula recomandări pentru o campanie de responsabilizare, accentuând care ar fi acele semnificații și motivații spre care ar trebui să țintească o campanie eficientă.

4.2.2.2 Limite ale cercetărilor etnometodologice

Ca în multe cazuri de cercetări calitative, metodele de comprehensiune folosite în etnometodologie nu asigură reprezentativitatea statistică a rezultatelor cercetării la nivelul

²⁶ De aici și „garbologia”, domeniu al psihologiei sociale, care spune că gunoiul ilustrează perfect societatea din care este aruncat.

populației. Etnometodologia nu apelează la eșantionări statistice, ci folosește predominant *eșantionarea de oportunitate*.

Atunci când este vorba despre procese intime sau despre fenomene care îi stârnesc subiectului interpretării/semnificații contradictorii, acestea din urmă sunt greu de exprimat și transmis cercetătorului, ceea ce îngreunează analiza și demersul comprehensiv. De exemplu, dacă o mamă este întrebată de ce copiii ei aruncă gunoiul pe stradă, ea va resimți stări contradictorii: pe de o parte, va fi supărată pe copiii ei, cărora le-a spus de nenumărate ori să arunce gunoiul la coș, pe de altă parte, va dori să-i scuze. Îi va fi greu să transmită cercetătorului, în mod inteligibil, această dilemă interioară – care i-ar putea ușura cercetătorului înțelegerea comportamentelor copiilor și înțelegerea motivațiilor părinților.

4.2.3 *Etnografia și „descrierea densă”*

Norbert Elias (1970) [1956] observa că sociologul este, inevitabil, un participant în societate. Mai mult, experiența pe care o are cu privire la viața în societate este esențială pentru competența sa științifică: „Pentru a înțelege structura moleculelor nu este necesar să știm cum e să fii unul dintre atomi; pentru a înțelege însă funcționarea grupurilor umane este nevoie să cunoști din interior, ca să zicem așa, experiența ființelor umane în interacțiunea cu grupul lor și cu alte grupuri – lucru care nu poate fi realizat fără participare și implicare activă” (p. 62).

Această afirmație se regăsește, într-o formă mai dezvoltată și mai elaborată, în diferențierea pe care Gilbert Ryle²⁷ o face între „*thin description*” și „*thick description*” (descrierea subțire, neconsistentă versus descrierea densă, consistentă). „*Thin description*” este un mod de a analiza lucrurile din afara lor, de a înregistra comportamente sau gesturi așa cum ar face-o un aparat foto, în treacăt, bidimensional, strict imagistic; nu îți permite să înțelegi prea multe, nu pătrunzi sensul comportamentului/gestului respectiv. „*Thick description*”, în schimb, este un mod de analiză care ține cont de contextul și istoria²⁸ comportamentelor/fenomenelor, de felul în care le interpretează chiar indivizii implicați direct și indirect, de fenomenele paralele care fac parte din context; se bazează pe un contact prelungit, care să devină aproape intim, cu populația subiecților. De cele mai multe ori, cercetătorul care adoptă această metodologie participă un timp semnificativ la activitățile cotidiene și la viața subiecților, până chiar la a imita obiceiurile, gesturile acestora. Interpretarea care rezultă din acest demers este cea mai apropiată de „cunoașterea din interior” la care se referă N. Elias.

De exemplu, Gilbert Ryle (1968) exemplifică această diferență prin două acțiuni umane, care au la bază același gest fizic: a clipi versus a face cu ochiul. „*Thin description*” înregistrează acest gest exact așa cum ar face-o o cameră video: rezultă o descriere în care X își închide un ochi; nu se știe de ce, în ce condiții, sau cine îl observă pe X făcând asta. Poate că doar i-a intrat un fir de praf în ochi și pleoapele i s-au închis din reflex. „*Thick description*” însă înregistrează cât mai multe detalii de context: cine mai era în jurul lui X, cine a mai văzut gestul, care au fost reacțiile la acest gest, care erau relațiile cu cei din jur, ce se întâmplase înainte de închiderea ochiului, dacă X avea obiceiul de a face cu ochiul sau dacă avea o sensibilitate mai mare la acel ochi, dacă și la alte persoane se putea observa această manifestare; ba chiar și ce fel de personalitate are X, în linii mari. Astfel, gestul poate căpăta sens, poate fi interpretat – cu alte cuvinte, devine comprehensibil: X are obiceiul de a face cu ochiul, mai ales prietenului său apropiat Y, când vrea să-i atragă atenția; dar în acest context, X s-a prefăcut că vrea să-i atragă atenția lui Y, pentru a-l păcăli pe Z, care se tot uita bănuitor la X; deci a fost un „fals gest de a face cu ochiul”.

Acest mod de abordare al acțiunilor umane, corespunzător „descrierii dense”, a fost teoretizat de Clifford Geertz ca metodologie specifică etnografiei și paradigmei interpretative asupra culturii în antropologie.

Exemplul anterior se referă la un gest microsocioal, care dă mai mult indicii asupra comportamentului față-în-față și mai puține indicii despre contextul cultural mai amplu în care acest

²⁷ În eseurile “Thinking and Reflecting” (1966-1967) și “The Thinking of Thoughts. What is ‘Le Penseur’ Doing?” (1968).

²⁸ În sensul de alte comportamente sau fapte care îl preced, îl însoțesc și îi succed.

gest este practicat. Dar „descrierea densă” are forța de a conduce la înțelegerea unor fenomene care au loc la nivelurile complexe de asociere umană (de la nivelul grupurilor sociale, la nivelul comunităților sau chiar societăților).

De exemplu, ajuns într-un sat din Bali, unde urma să desfășoare o cercetare antropologică, Geertz a fost impresionat de luptele de cocoși pe care le organizau localnicii. La aceste lupte asistau mulți oameni, toți aflați într-o stare de maximă exaltare²⁹, iar sumele pariate erau uriașe. La început, Geertz nu și-a putut explica în nici un fel acest comportament: pe de o parte, nu înțelegea de ce aceste lupte reprezentau cel mai important eveniment din viața oamenilor din Bali (în ciuda faptului că noii guvernanți ai vremii îl interziseseră); pe de altă parte, nu înțelegea de ce miza jocului era atât de mare – încât pariul nu mai avea nici o logică utilitaristă – fenomen intitulat „*deep play*”³⁰. A încercat să stea de vorbă cu localnicii, să le pună diverse întrebări, dar răspunsurile obținute nu erau satisfăcătoare: fie se contraziceau între ele, fie erau incomplete. Această confuzie a persistat până într-o seară în care a participat la o luptă de cocoși și a pariat pe unul dintre aceștia; în mijlocul evenimentului, a apărut poliția și toți cei de față au fugit care-n-cotro, pentru a nu fi amendați sau chiar arestați. Pericolul a trecut repede, dar faptul că Geertz a reacționat precum membrii comunității nu a trecut neobservat – din contră, aceștia au început să îl privească mai încrezător și mai familiar. Astfel, chiar dimineța următoare după întâmplare, au devenit deschiși și i-au împărtășit, treptat treptat, din semnificațiile evenimentului, care până atunci îi fuseseră inaccesibile: faptul că lupta de cocoși reprezintă simbolic lupta dintre bine și rău, că este de fapt un rit împotriva răului și al coeziunii familiei în fața răului (prin faptul că toți membrii unei familii pariază împreună); în același timp, sumele uriașe, iraționale, ale pariurilor sunt un simbol al luptei între bărbați (reprezentanți ai familiilor) – care își închină toată viața pentru a pregăti și antrena cei mai buni cocoși. Această manifestare a masculinității și a prestigiului constituie adevărata miză a jocului, dincolo de cea financiară, utilitaristă, care este mult depășită.

Îmbinarea acestor semnificații și simboluri – care leagă lupta cocoșilor de lupta dintre bine și rău, de înfruntarea pariurilor, care, până la urmă, reprezintă o înfruntare pentru prestigiu – i-a deschis antropologului o cale către înțelegerea modului de viață din Bali, care, altfel, ar fi rămas ermetic închis privirilor exterioare (Geertz 1972).

4.2.4 Abordări comprehensive în psihologia socială

Psihologia socială are ca scop nu doar descrierea unor fenomene sau dezvoltarea unor sensuri/motivații ascunse în spatele lor, ci și găsirea unor mecanisme posibile de explicare a fenomenelor. De aceea sunt adoptate mai multe modalități de a ajunge la înțelegerea semnificațiilor construite, negociate, schimbate între oameni, în rețelele complexe de interacțiune socială. *Observația, interviul, ancheta, experimentul, analiza secundară de date* se regăsesc toate pe lista metodelor utilizate în psihologia socială. De multe ori se recurge la triangularea³¹ acestora.

O temă frecvent abordată în psihologia socială este *studiul reprezentărilor sociale, al stereotipurilor și al prejudecăților*. În acest domeniu este esențială înțelegerea sensurilor cu care oamenii investesc anumite concepte mai largi – cum ar fi „normalitate”, „bine și rău”, „ordine”, „proprietate/posesie”, „putere”, „frumusețe”, „datorie”, „asemănare”, dar și concepte mai punctuale – precum vecinătate, prietenie, spațiu personal, spațiu public, agresiune, comoditate, curățenie. Modelele cauzale și teoriile explicative au nevoie de sensurile acestor concepte, așa cum sunt ele înțelese și aplicate de cei care le folosesc – pe care doar o abordare comprehensivă le poate pune la dispoziție.

De exemplu, o cercetare de psihologie socială care vrea să exploreze fenomenul graffiti în București se va concentra și asupra stereotipurilor care circulă printre locuitorii orașului. După o anchetă prin interviuri, eventual cu reprezentativitate statistică, se poate ajunge la concluzia că majoritatea bucureștenilor îi consideră pe graffiteri ca fiind niște golani care murdăresc orașul, iar o

²⁹ Geertz notează cât de halucinanți erau ochii holbați ai spectatorilor la lupte.

³⁰ Termen preluat de la Jeremy Bentham, din lucrarea „The Theory of Legislation” (1931).

³¹ Folosirea mai multor metode, în paralel, în aceeași cercetare, pentru a surprinde aspecte diferite ale fenomenului – fiecare instrument fiind adecvat pentru a releva un anumit aspect.

minoritate îi consideră practicanți ai unei arte alternative, protestatare, sau o formă de manifestare a spiritului de frondă adolescentin și a conflictului dintre generații. O analiză comprehensivă a acestor reprezentări printr-o nouă etapă de interviuri în profunzime va arăta care sunt, pentru diferiți bucureșteni, sensurile conceptelor constitutive – precum „golan”, „oraș”, „curățenie”, „frumusețe” și „artă”, „ordine”, „protest”, „proprietate publică”. În continuare putem încerca să explicăm reacțiile (precum și lipsa reacțiilor) cetățenilor și autorităților față de acest fenomen, pornind de la semnificațiile cu care acesta este investit.

De asemenea, psihologia socială este preocupată de *tema influenței sociale*, care cuprinde aspecte precum conformarea și obediența, zvonurile, persuasiunea și rezistența la persuasiune, schimbarea atitudinilor. Motivațiile care îi animă pe indivizi, sensul și importanța pe care aceștia le acordă lucrurilor dar și conceptelor abstracte prezente în jurul și în viața lor – sunt aspecte relevante pentru înțelegerea influenței sociale. Din perspectiva psihologiei sociale, *fenomenul conformării și obedienței* este analizat în legătură cu semnificațiile ideii de „normalitate”, cu reprezentarea persoanei care solicită obediență, cu modurile personale în care subiecții își interpretează situația (vezi și secțiunea 4.2.6.4). *Zvonurile* nu pot fi studiate fără a ține cont de semnificațiile lucrurilor despre care se zvonește, semnificații negociate și acceptate de diverși indivizi și diverse grupuri, în rețele interacționale complexe. *Persuasiunea și schimbarea atitudinilor* sunt adesea analizate în legătură cu motivațiile și tipurile de motivații ale indivizilor. La rândul său, puterea motivațiilor nu poate fi înțeleasă decât în legătură cu semnificația anumitor obiecte sau idei în contextele lor sociale.

Este interesant de observat faptul că psihologia socială, deși recurge frecvent la metode experimentale sau statistice de producere și analiză a datelor, pentru a realiza modele cauzale de explicare a fenomenelor interacționale, adoptă frecvent abordări comprehensive, ceea ce demonstrează practic compatibilitatea acestor strategii distincte de studiere a lumii sociale.

4.2.5 Înțelegerea semnificațiilor comportamentelor sociale nefamiliare

Culturile sau subculturile diferite de a noastră reprezintă domeniul în care comportamentele sociale nefamiliare ating densitatea maximă. Primul pas metodologic necesar în cercetarea unei societăți nefamiliare este descrierea; pentru ca descrierea să se apropie cât mai mult de realitatea explorată și să o traducă cel mai fidel, în limbajul culturii din care provin cercetătorii, este necesară o abordare de tip „*thick description*”; care este echivalentă cu descrierea etnografică – metodologie specifică antropologiei. Rolul pe care comprehensiunea, prin intermediul metodologiei “*thick description*”, îl joacă în cadrul întâlnirii dintre două forme sociale diferite³², este cel de translator, de mediator al simbolurilor și semnificațiilor (Geertz 1973).

Un exemplu grăitor în acest sens se găsește chiar în paginile prin care Geertz (*idem*) susține teza necesității unei antropologii culturale bazate pe „descrierea densă”. În 1968, desfășurând o cercetare antropologică în Maroc, prin zona Marmusha, Geertz a aflat, de la unul dintre subiecți, despre următoarea întâmplare, petrecută în 1912. Pe vremea aceea, coloniștii francezi veniseră de puțin timp în zonă și își instalaseră tabăra înspre dealuri, astfel încât să poată supraveghea mai bine satele. Aflați destul de departe de drumuri, nu puteau garanta siguranța acestora, mai ales noaptea; și nici nu puteau controla prea bine ceea ce se întâmpla de-a lungul acestor drumuri, între triburile locale. Drept urmare, continua să funcționeze un sistem arhaic de schimburi numit „*mezrag*”, care reglementa relațiile politice și comerciale între populațiile din zonă - deși fusese scos în afara legii de coloniști. Triburile se împărțeau în: triburi berbere rebele, care încă nu se supuseseră autorității franceze; triburi berbere aflate deja sub guvernare franceză; un număr mic de comercianți evrei (care învățaseră limba berberă) care se ocupau cu negustoria în și între triburile supuse coloniștilor. Acești comercianți locuiau fiecare în cadrul unui trib, pe care îl avantajau și de care erau protejați, conform pactului „*mezrag*”. Într-o noapte, un grup de berberi rebeli a atacat locuința unui negustor evreu, aflată pe teritoriul unui trib supus francezilor. Au furat toate bunurile de valoare, au ucis toate persoanele care se aflau în casă – familia și prietenii negustorului, el fiind singurul care a

³² Cea din care provine cercetătorul, pe de o parte, și cea a subiecților, pe de altă parte.

reușit să scape. Casa a fost incendiată. Victima s-a dus la comandantul francez, pentru a cere permisiunea de răzbunare, pe care arhaicul „mezrag” o permitea (sub numele de „ar-ie”): împreună cu șeful tribului protector și cu luptătorii săi, evreul se pregătea să meargă la tribul rebel și să ia cu forța bunuri compensatoare. Având în vedere că francezii interzisese „mezrag”-ul, negustorul nu putea primi nici o autorizație oficială pentru răzbunarea sa, de la comandantul francez. Totuși, comandantul i-a dat autorizație verbală, răspunzând „dacă vei fi ucis, e problema ta”. Împreună cu „sheikh”-ul protector și războinicii tribului, păgubitul a reușit să pătrundă pe teritoriul dușman, să îi surprindă pe păstori și să le ia toate oile. Dar păstorii i-au alertat pe războinicii lor, care au venit să ceară socoteală „hoților”. Întâlnirea dintre războinicii celor două triburi adverse a avut următorul deznodământ: rebelii au recunoscut vina celor din tribul lor, care au atacat locuința evreului; au recunoscut că nu vor un conflict deschis cu tribul supus francezilor (care ar fi însemnat conflict și cu francezii) și au convenit că paguba poate fi reparată cu jumătate din oile lor. Această împărțea a convenit ambelor triburi, și păgubitului. Întorși înapoi în satul de pe teritoriul ocupat de coloniști, grupul de „recuperatori” a fost întâmpinat de soldați. Francezii nu au crezut că evreul și-a primit despăgubirea în felul acesta, și l-au bănuit că este spion al rebelilor, care a primit oi în dar. I-au confiscat oile și l-au aruncat în închisoare. Totuși, după o vreme l-au eliberat, dar fără să-i dea oile înapoi. Omul s-a dus la colonelul responsabil cu întreaga regiune, pentru a cere dreptate. Dar colonelul i-a răspuns că nu poate face nimic, problema nu îl privește în nici un fel.

Acest exemplu ilustrează cât de problematică este întâlnirea unor culturi și societăți care sunt ghidate de valori și reguli diferite. În lipsa unui demers comprehensiv, întâmplări precum cea povestită mai sus par doar coincidențe sau neînțelegeri care se țin lanț. Dar un sens se poate contura, analizând în profunzime elemente esențiale – precum mezrag, ar-ie, codul de legi al colonialiștilor, diferitele coduri ale negustoriei, simțul dreptății din cultura iudaică, cultura suspiciunii din profesiunile militare – și încercând o apropiere cât mai mare de „înțelegerea din interior”.

Abordarea comprehensivă, realizată prin descrierea etnografică a unor ciocniri sau “ciudățeni” culturale, precum cea istorisită, nu are doar rolul restrâns de a explica evenimentul respectiv, ci are capacitatea de a dezvălui trăsături esențiale ale culturilor care vin în contact. Aceasta, pe termen lung, poate conduce la evitarea neînțelegerilor, la rezolvarea corespunzătoare a unor crize și, nu în ultimul rând, la apropierea dintre societăți diferite și oameni diferiți.

Nu trebuie să călătorești pe alte continente sau în locuri „exotice” pentru a surprinde întâlnirea problematică dintre culturi și valori diferite. Să ne gândim numai cu câtă surprindere se privesc reciproc *est-europenii și vest-europenii*, și câte „curiozități” au de povestit unii despre alții.

De exemplu, studiul „Privatizing Poland. Baby Food, Big Business, and the Remaking of Labor” al lui Elisabeth Dunn (2004) vorbește chiar despre ciocnirea a două sisteme diferite de valori și evaluări – sistemul capitalist și cel moștenit din vremurile comunismului. O fostă fabrică de stat din orașelul Rzeszów, din Polonia, a fost cumpărată de compania Gerber Products, din Fremont, Michigan. Pentru a eficientiza producția, noua conducere a companiei a instituit un control strict al calității, atât pentru produse cât și pentru muncitori – conform principiului că pentru a obține produse competitive pe o piață capitalistă, este nevoie de muncitori instruiți în spirit capitalist. Astfel, pe lângă standardele clare pentru materia primă și produsele finale, au fost implementate metode de training, fișe și evaluări de post, grile sofisticate pentru distribuirea responsabilității și remunerației muncitorilor. Reacția muncitorilor a fost una de rezistență – în general prin cooperare scăzută și prin încercarea de a menține vechile reguli și moduri de organizare a producției – ceea ce a surpins conducerea/managementul fabricii.

Ceea ce aceștia nu puteau înțelege – pentru că nu se raportaseră în nici un fel la valorile înrădăcinate între muncitori – a fost scos în evidență prin studiul comprehensiv al lui Elisabeth Dunn. Folosind metoda etnografică a observației participative și lucrând cot la cot, zi de zi, cu muncitorii, cercetătoarea a putut înregistra și înțelege conflictul de semnificații care intervenea în situația fabricii Alima-Gerber.

Pe de o parte, se aflau valorile sociale dezvoltate în timpul funcționării fabricii ca instituție naționalizată – valori pe care le-am putea așeza sub termenul de „nepotism”, în sensul că nevoile rudelor, prietenilor, cunoscuților aveau întâietate în fața eficienței, a corectitudinii, a dispozițiilor generale. După cum știm și noi, dacă, de exemplu, o rudă avea nevoie de serviciu, imediat i se găsea

un loc de muncă, prin contraservicii sau intervenții la superiorii aflați în relații bune; sau, dacă o cunoștință avea nevoie de produse din fabrică, imediat se obținea o anumită cantitate „pe sub mână”, din stoc, tot prin contraservicii și utilizarea relațiilor amicale. Discreția organelor de control era asigurată, fie prin tănuirea în fața lor, fie tot prin câștigarea bunăvoinței acestora. Practicile de genul acesta erau de demult parte din cultura locală. Pe de altă parte, se aflau noile valori precum eficiența, profitul, standardizarea, introduse prin noile tehnici de management și producție – total nepotrivite cu vechile valori, obiceiuri, chiar mai mult, nepotrivite cu identitatea muncitorilor. Cele două seturi de valori se oglindeau reciproc ca fiind nefamiliare, „anormale”, necorespunzătoare, împotriva intereselor proprii.

În aceste condiții, dezvăluite prin demersul lui Dunn, reacția de rezistență a oamenilor față de noul sistem de producție a devenit o reacție ușor de înțeles – fiind vorba despre rezistența la schimbarea propriului mod de viață și de gândire.

Cercetarea comprehensivă desfășurată în fabrica de hrană pentru bebeluși, din Polonia, scoate în evidență întâlnirea bruscă între sisteme valorice incompatibile și imposibilitatea de a suprima de sus-în-jos, tot ce au învățat și practicat oamenii până atunci. De asemenea, studiul relevă importanța pe care acele sisteme de semnificații sociale, care însoțesc sistemele politico-economice și tehnicile de management, o au în viața oamenilor.

Întâlnirea dintre cultura dominantă și subculturi poate fi de asemenea generatoare de conflicte sau neînțelegeri. Mai ales când este vorba despre subculturi ale adolescenților sau tinerilor – unde la mijloc se află și un „conflict de generații”. Comportamentele unor grupuri de tineri aparținând subculturilor sunt deseori blamate și chiar trecute în ilegalitate de către reprezentanții ordinii sociale dominante.

Reluând un exemplu discutat anterior, manifestările graffiti sunt în general condamnate în spațiul public. Sancțiunile includ amenzi dar și conflicte cu poliția, sau condamnarea din partea părinților care îi acuză de vandalism.

Acțiunile graffer-ilor sunt, la prima vedere, ciudate și greu de înțeles: investesc mulți bani pentru a-și procura vopseluri și tuburi de spray; cu fețele acoperite, noaptea, desenează litere colorate, fără sens, pe ziduri, pe garnituri părăsite de tren, pe clădiri dărăpănate sau în construcție. Uneori sparg lacătele clădirilor abandonate, urcă la ultimul etaj și desenează pe peretele exterior. Mai ales din 2005 înapoi, în București, aceștia acoperă cu culori garniturile de metrou – ceea ce înseamnă că pătrund ilegal în locurile de staționare ale acestora, cu riscul de a fi surprinși de camerele video din stații.

Pătrunzând în lumea graffer-ilor și încercând să surprindem perspectiva lor asupra lucrurilor, vom afla că ei nu reprezintă un grup omogen³³, și că între ei există ierarhii, competiție, relații de prestigiu. Cei mai mulți lucrează organizat, în locuri și la momente bine alese, după schițe lucrate în avans.

Graffiti este definit de practicanții săi ca o formă de protest împotriva monopolizării culturii de către cei bogați, pentru dreptul de exprimare și auto-reprezentare al celor săraci, marginalizați social sau al celor fără posibilitatea de a-și susține propriul discurs public³⁴, dar mai ales împotriva controlului excesiv al autorităților asupra vieților individuale și împotriva regulilor/disciplinei rigide impuse de sus în jos. Aceste valori se regăsesc și în muzica hip-hop („autentică”, necomercială) care îi inspiră pe grafferi.

Astfel, un comportament nefamiliar, care scandalizează și stârnește reacții acuzatoare, este înțeles de practicanții săi ca o formă creativă de protest social.

Demersurile recente de a-i înțelege pe grafferi, de a le înțelege limbajul și intențiile, au dus la cristalizarea unui nou curent artistic – en. „*street art*” – acceptat de către cultura dominantă, sub umbrela conceptului de artă contemporană. Unii dintre grafferi sunt astfel „trecuți în legalitate” și

³³ Ci fac parte din categorii sociale, grupuri de vârstă, curente artistice diferite, având mesaje diferite și intenții diferite – fie de a colora zidurile cenșii, urâte ale orașului, fie de a pătrunde în locuri nepermise, pentru a sfida sistemele de control asupra indivizilor, fie de a-și exhiba talentul și îndrăzneala, fie de a inova, descoperind stiluri/locuri noi pentru desenat.

³⁴ Cum sunt tinerii și adolescenții.

sunt chemați să facă spectacole³⁵, demonstrații de desen, cu diferite ocazii (evenimente culturale, în spații neconvenționale³⁶). Paradoxal, este posibil ca o mișcare care a început ca o formă de protest împotriva dominației culturale să ajungă ea însăși parte a sistemului, generând ulterior alte forme de devianță artistică.

4.2.6 Dezvăluirea semnificațiilor ascunse ale fenomenelor sociale

Cercetătorii încearcă deseori, cu mai mult sau mai puțin succes, să dezvăluie ce se află dincolo de aparențele sociale în cadrul cărora ni se desfășoară viețile și care, fără să conștientizăm, ne coordonează și ne motivează acțiunile. Atunci când au succes, acești autori propun interpretări alternative ale anumitor elemente ale societății noastre, pe care ne-am obișnuit să le privim și să le înțelegem fără să ne întrebăm ce se află dincolo de fațada lor.

4.2.6.1 Consumul ostentativ și generozitatea ostentativă

Un tip de analiză sociologică care poate duce la construirea unor dezvăluiri se referă la studiul comportamentelor sociale etichetate în general ca fiind raționale sau morale – pentru a căuta în spatele lor iraționalități sau, respectiv, interese mai puțin nobile.

Un exemplu este conceptul de „consum ostentativ”, creat de Thorstein Veblen în lucrarea sa „The Theory of the Leisure Class” (1899). După cum am discutat și în secțiunea **Error! Reference source not found.**, consumul ostentativ diferă de ceea ce poate fi numit „consumul rațional” prin faptul că nu se raportează exclusiv la nevoile directe asociate cu bunul respectiv, ci răspund mai ales dorinței de afirmare socială. Mai precis, consumul ostentativ este folosit ca o strategie de ascensiune socială rapidă, de convertire a avuției materiale – mai ales atunci când este recent dobândită – în simboluri de status social și, în cele din urmă, chiar în status social.

„Consumul ostentativ” este în sine un concept sociologic critic, deoarece denunță acest tip de utilizare a resurselor ca fiind risipitor, fără nici un folos pentru societate. Statusul social este un bun pozițional – adică o persoană urcă în ierarhie doar dacă alții coboară. Astfel, competiția pentru status social nu aduce nimic valoros societății în ansamblu, iar resursele dedicate consumului ostentativ ar putea fi folosite pentru a produce bunuri utile. Din acest motiv, de exemplu, John St. Mill recomanda în lucrarea sa „Principiile economiei politice”, publicată în 1848, impunerea taxelor pe bunurile de lux, cu scopul de a limita acest comportament, pe de o parte, dar și de a recupera o parte din banii cheltuiți pentru folosirea lor în obținerea venitului public (Heath 2006, p. 30). El oferea două argumente convingătoare: în primul rând, aceste taxe nu îi vor afecta pe cetățenii care își folosesc banii pentru acoperirea nevoilor, iar în al doilea rând, scumpirea bunurilor de lux nu îi afectează negativ nici pe cei care le cumpără, din moment ce aceștia le cumpără *tocmai* pentru că sunt scumpe (*ibid.*).

Consumul ostentativ se poate referi strict la consumul personal (cumpărarea unei mașini sau vile foarte scumpe, căsătoria cu o soție-manechin de douăzeci de ani, achiziționarea de bijuterii pentru sine sau pentru animalul de companie) dar poate include și *demonstrații publice de consum* – petreceri, nunți somptuoase. Statusul social poate fi afirmat și prin procedura simetrică a *generozității ostentative* - precum bani aruncați mulțimii, tratații sau cadouri foarte scumpe. Spre deosebire de consumul ostentativ, care contribuie doar la poziționarea în ierarhia socială, generozitatea ostentativă este menită să creeze și o reputație morală, poziționând autorul într-o ierarhie a eroilor comunității.

De exemplu, Bronislaw Malinowski (1961), unul dintre fondatorii antropologiei europene moderne, a întreprins (începând cu anul 1914) cercetări îndelungate și elaborate în insulele melaneziene Trobriand³⁷. Luând parte la viața de zi cu zi a băștinașilor, atenția i-a fost atrasă în mod special de un ceremonial numit „kula”, aflat în centrul existenței subiecților săi, de care se legau inevitabil toate miturile, credințele, magiile, obiceiurile meșteșugărești, reperele temporale, chiar

³⁵ Numite „performance”.

³⁶ Vezi și studiile și articolele de pe site-ul <http://www.artcrimes.org>

³⁷ Prezentate în lucrarea sa „Argonauții Pacificului de Vest”, publicată în 1922.

expresiile din vocabular, bârfele și micile intrigi. La o primă vedere, „kula” era un sistem de schimb al unor daruri reciproce, între căpeteniile familiilor/ triburilor locuind pe diferitele insule ale arhipelagului trobriandez. În ceremonii grandioase, a căror dată era stabilită dinainte, cu mare precizie, căpeteniile triburilor se întâlneau pentru a-și oferi și întoarce daruri – coliere și brățări din scoici. Aceste ceremonii „kula” erau însoțite de mese uriașe, de care se bucurau toți cei prezenți, veniți chiar și din insulele vecine, indiferent de rang – mese dăruite de gazda ceremoniei, care era și principalul „dăruitor”; „primitorul” principal venea, de obicei, din insule trobriandeze ceva mai depărtate, împreună cu supușii săi de seamă, întreprinzând o expediție cu canoele pe mare; iar dăruitorul devenea la rândul său primitor, în kula următoare (după câteva luni). Am fi tentați să credem, așa cum credeau și „antropologii de birou” din acea vreme, că acest schimb de daruri era o formă primitivă de comerț, bazat pe principiul reciprocității altruiste și al filantropiei: aparent, cine avea mai multă hrană o dăruia, ceremonial, tuturor celor din trib sau familie sau din insulele vecine, fără a câștiga mare lucru în schimb – iar venirea expediției „primitorului” din insule mai depărtate era un pretext pentru întărirea prieteniei cu acesta. Dar Malinowski nu s-a mulțumit cu această explicație „de la distanță”, ci a însoțit o expediție de „kula”, pentru a-i înțelege adevăratele principii. Și anume, în spatele acestui ceremonial de dăruire, a descoperit principiile consumului ostentativ și al darului ostentativ – instrumente ale obținerii prestigiului. În primul rând, studiul practicilor ceremoniale a arătat faptul că prestigiul era, neîndoielnic, ceea ce urmăreau atât primitorul cât și dăruitorul: darul era aruncat la picioarele participanților în ceremonial, ca și cum nu ar fi avut nici o valoare. Cu cât acesta era mai valoros, cu atât dăruitorul, prin *modestie ostentativă*, încerca să-i minimalizeze importanța, cerându-și iertare că oferă ceva atât de neînsemnat; la rândul său, primitorul arăta o atitudine de dezinteres față de dar, nu-l ridica de jos ci lăsa un însoțitor de-al său, inferior în rang, să i-l aducă, după terminarea ceremoniei propriu-zise. Astfel, primitorul și dăruitorul *se înfruntau în modestie și dezinteres prefăcut, pentru a se umili reciproc*. Prestigiul era câștigat de cel care își copleșea partenerul cu un dar atât de valoros, încât acesta nu îl putea răsplăti; iar vestea unei asemenea kula se ducea în întreg arhipelagul. Partenerii zgârciți decădeau rapid – nimeni nu mai voia să facă schimb de daruri cu ei, rămânând fără parteneri; dăruitorii generoși deveneau adevărate legende și atrăgeau tot mai mulți viitori parteneri de kula; expedițiile care se întorceau cu daruri prestigioase erau vizitate de toți locuitorii zonei, care așteptau deja cu nerăbdare să vadă cum se va răscumpăra primitorul, ca viitor dăruitor. Iar primitorul unui dar prestigios nu considera niciodată că brățara sau colierul a ajuns la el datorită generozității partenerului, ci tot din meritul propriu, datorită calităților și prestigiului personal de partener de kula „irezistibil”. În plus, valoarea darurilor din scoici era dată exclusiv de numărul de kula în care fuseseră implicate în timp, alături de cât de vestite și „memorabile” fuseseră acele ceremonii trecute³⁸; cu alte cuvinte, și valoarea obiectelor era dată de prestigiu, cumulând prestigiul proprietarilor din trecut. Ceremonii de kula se mai practică încă în insulele Trobriand, la scară la redusă și cu mici modificări ale practicilor.

În concluzie, uneori darurile nu sunt ceea ce pretind să fie: nu sunt nevinovate, ci sunt o formă de schimb, adesea cu iz ostentativ, prin care părțile își prezintă bunăstarea, reîntărindu-și statusul și prestigiul una față de cealaltă – afirmație dezvoltată și de Marcel Mauss în lucrarea sa „Eseu despre dar” (publicată în 1924).

4.2.6.2 Semnificații divergente – instituțiile totale în concepția lui E. Goffman

Lucrarea lui E. Goffman „Aziluri. Eseuri despre situația socială a pacienților psihiatrici și a altor categorii de persoane instituționalizate” (1961) dezvoltă multiplicitatea de semnificații pe baza cărora funcționează de fapt acest tip de instituții. Deși personalul medical și familiile celor internați interpretează aceste organizații ca parte a instituției medicale, pacienții înșiși o trăiesc mai degrabă ca o închisoare. Această diferență de interpretare stă deseori la baza dinamicii sociale din aziluri, precum și în organizații similare.

³⁸ Luciul și netezimea colierelor și brățărilor, arătând prin cât de multe mâine trecuseră, era un aspect mult mai important și valoros decât cel pe care noi l-am numi „estetic”.

Fie că este vorba despre instituții care iau în grijă persoane considerate neputincioase și inofensive (de ex: cămine pentru nevăzători sau orfani), instituții care se ocupă de persoane neputincioase, dar involuntar periculoase pentru alți oameni (sanatorii TBC, spitale de psihiatrie), instituții cu rolul de a apăra comunitatea de persoane intenționat periculoase (închisori, lagăre de prizonieri), sau de instituțiile destinate desfășurării optime a unor activități specifice (baze militare, nave, școli cu internat), sau de acele locuri de instruire religioasă (mănăstiri și locuri de sihăstrie) – toate au caracteristici în comun, suficient de simetrice pentru a putea discuta aceste tipuri de instituții împreună (*idem*, pp. 15-16). Cu alte cuvinte, sensurile și principiile care stau la baza uneia dintre instituții aduc lumină în ceea ce privește semnificațiile tuturor; de aceea, Goffman a putut extinde rezultatele obținute din studiile sale de caz, în azilurile psihiatrice, la întreaga categorie a instituțiilor totale.

Și anume, Goffman remarcă, în primul rând, faptul că „instituțiile totale” (cum denumește el această clasă de instituții) au în comun *caracterul delimitator*, manifestat prin interzicerea interacțiunilor sociale cu lumea din afară și a părăsirii instituției – adesea sub forma concretă a pazei clădirii ca atare sau a amplasării izolate a acesteia (*idem*, p. 16).

Instituțiile totale sunt incompatibile cu semnificațiile uzuale ale muncii – munca plătită – semnificații care stau la baza structurii fundamentale a societății noastre. Munca persoanelor instituționalizate nu are nici o valoare socială, pentru că nu oferă nimic celor care o prestează: este fie inutilă, de formă, fie forțată. Pe de altă parte, instituțiile totale contravin semnificației vieții de familie – alt element crucial al realității noastre „normale”. Cei internați au dreptul de a primi vizite rare și supravegheate de la familiile lor – ceea ce duce la mutilarea structurilor de relații construite până atunci. În același timp, sunt obligați la locuirea comună, cu persoane (cel puțin la început) total necunoscute – ceea ce duce la pierderea intimității, împreună cu pierderea apropierii pe care familia restrânsă o oferă.

Apoi, intenția tuturor instituțiilor totale este de a satisface un număr mare de necesități omenești, prin organizarea birocratică a unor grupuri mari de oameni. În acest sens, *angajații instituției au rol de supraveghetori* – nu de îndrumători sau inspectori periodici, așa cum s-ar crede la prima vedere; de aceea, interacțiunea dintre angajați și instituționalizați este strict limitată și formalizată. Consecința directă a acestui fapt este propagarea și întărirea stereotipurilor dintre angajați și instituționalizați, care ajung să se privească reciproc numai prin prisma îngustă a unor experiențe pasagere. De exemplu, angajații tind să îi considere pe cei supravegheați ca fiind agresivi, ascunși, nedemni de încredere. Persoanele instituționalizate tind să-i vadă pe membrii personalului ca aroganți, răutăcioși, răuvoitori.

În plus, situația persoanelor instituționalizate este cea de domiciliu forțat, destinat controlării unei anumite transformări sociale, la care aceste persoane sunt supuse: fie *pregătirea pentru viață* (a orfanilor sau a persoanelor cu handicap); *vindecarea* (celor care nu mai corespund normalității mentale); *educarea* (tinerilor, pentru a deveni eventual „apărători ai patriei”); *re-educarea* (celor care au încălcat normele sociale); *purificarea* de păcatele lumești. Cei care controlează desfășurarea transformării sunt angajații instituției, ei fiind și deținătorii exclusivi ai puterii, pe care și-o exercită „de la distanță”³⁹ asupra celor instituționalizați

Dacă șederea în instituție este de lungă durată, poate surveni fenomenul pe care Goffman îl numește „*deculturație*” – persoanele instituționalizate nu mai au ocazii de a își manifesta anumite comportamente, care erau normale în viața de zi cu zi, devenind astfel temporar incapabili de a se descurca în afara instituției, dacă și când reușesc să iasă (*idem*, p. 24). În schimb, instituționalizații sunt constrânși să se manifeste după reguli noi, specifice culturii instituțiilor totale. În interpretarea autorului, transformările sociale prin care trec instituționalizații, sub aceste constrângeri, reprezintă, de fapt, *deformări ale eului*. Acestea survin treptat, prin operațiuni semi-standardizate, precum: întreruperea contactului cu cei „de afară” și nerecunoașterea rolurilor sociale variabile, pe care instituționalizatul le avea înainte de internare, produc restrângerea identității, prin *deposedarea de roluri*. Prin percheziția, înregistrarea, îmbrăcarea în ținuta standard, instructajul și desemnarea unui

³⁹ În sensul de distanță socială – adică fără să dezvolte alt fel de interacțiune cu instituționalizații, în afara acestei relații de putere și supunere.

loc de dormit – la intrarea în instituție – se desfășoară încă o etapă a înjosirii și depersonalizării. Atunci când angajatul îi prezintă instituționalizatului obligațiile, are loc un prim *test de supunere*, o înfrângere a voinței. Deposedarea de obiectele personale (pentru a fi stocate) și înlocuirea lor cu obiectele standard care aparțin instituției reprezintă o lovitură dată în sentimentele de autodefinire ale individului (care, în mod normal, se auto-reprezintă prin posesiunile sale). Umilințele fizice nu sunt străine de instituțiile totale; dimpotrivă, proceduri precum bătaia, terapia de șoc, insultele, poreclele obscene, obligația de a face anumite lucruri înjositoare sunt un fapt comun în acest mediu. Lipsa intimității, absența oricăror granițe pentru teritoriul personal, examinările medicale desfășurate în public, vizitele (rare) desfășurate obligatoriu sub supraveghere, precum și lipsa ocaziilor pentru interacțiuni heterosexuale fac ca „expresiile fizice ale eului să sufere pângăriri” (*idem*, p. 32). Obligația de a lua anumite medicamente sau de a mânca anumite alimente deloc apetisante îi declanșează persoanei instituționalizate senzația de contaminare cu substanțe străine; această operațiune, uzuală în instituțiile totale, agrează și desfigurează eul, acționând impurități asupra lui. O procedură înjositoare și dureroasă, folosită de unele instituții totale asupra celor supuși transformării, este forțarea unui individ de a fi martor pasiv la agresarea fizică a unui alt instituționalizat, care este prieten sau apropiat.

Toate aceste operațiuni de transformare contrazic dramatic concepția anterioară a instituționalizatului despre sine însuși, agresându-i în mod direct eul și conținutul simbolic al lumii sale (*idem*, p. 42).

În consecință, semnificațiile reale care stau la baza funcționării instituțiilor totale sunt departe de a fi în armonie cu semnificațiile noastre cotidiene și cu semnificațiile care umpleau viața instituționalizaților, înainte de internare. Dezvăluirea acestui fapt de către Goffman a reprezentat o provocare atât la adresa acestor instituții – căroră le este atribuit un rol normalizator, chiar de „terapie” sau „educație” în societate – cât și la adresa tuturor actorilor sociali care acceptă neproblematic această organizare instituțională.

4.2.6.3 Semnificații și putere în concepția lui Michel Foucault

Construcția analitică pe care o propune Foucault merge și mai departe decât dezvăluirile din studiul lui Goffman. În lucrările sale „Istoria nebuniei în epoca clasică” (2005 / 1961) și „A supraveghea și a pedepsi. Nașterea închisorii” (2005 / 1975), Foucault atrage atenția asupra unei caracteristici definitorii a anumitor instituții totale: și anume, prin faptul că închisorile și azilurile sunt instituții care operează sancțiuni, respectiv corectează abateri – ele reprezintă forme de manifestare ale puterii.

Sursele și mecanismele de exercitare și reproducere ale puterii sociale nu sunt ușor de studiat. Rădăcinile puterii sunt înfipte adânc în structura, normele și istoria societății, iar mecanismele puterii se întind ca o rețea de ierarhii printre indivizi și printre formele de asociere ale acestora. Ele devin manifeste în momentul în care operează sancțiuni și corectează abateri – pentru că puterea trebuie să riposteze, devenind vizibilă, acolo unde cineva sau ceva o subminează.

Azilurile și închisorile sunt ipostaze ale puterii care devine vizibilă, pentru a înlătura elementele provocatoare. Analizând aceste ipostaze, Foucault a încercat să dezvăluie modul în care ele afectează realitatea socială a tuturor indivizilor din societățile în care sunt prezente. Cu acest scop, studiul său a urmat firul istoriei complicate care a dus la apariția acestor tipuri de instituții totale.

Demersul lui Foucault a inclus și analiza amănunțită a formelor de pedepsire a „criminalilor” care au precedat închisorile și a formelor de izolare a „nebunilor” care au precedat azilurile. Concluzia sa este că apariția închisorilor și azilurilor a survenit în epoca revoluției industriale – epoca rațiunii, epoca dezvoltării conceptului de eficiență. Rațiunea acelei epoci a considerat atât „criminalii” cât și „nebunii” ca fiind o anormalitate periculoasă în societate, care trebuie izolată, pentru a asigura eficiența societății.

Pentru forțele aflate la putere în acea epocă rațiunea reprezenta însăși autoritatea lor, care le legitima și le menținea puterea, precum și norma fundamentală care dicta ceea ce este bine și rău în societate. Dar cum era operaționalizată această normă la nivelul vieții cotidiene? Cine definea ce înseamnă a fi normal sau anormal? Cine avea autoritatea de a decide, în fiecare caz în parte, dacă

este vorba despre normalitate/anormalitate? Cine decidea cum trebuie tratați anomaliile? Conform principiilor rațiunii (și conform proiectului forțelor aflate la putere), cei care aveau cunoștințe specializate, aprofundate, primeau în grijă aceste *mecanisme normalizatoare*. Cunoștințele specializate, ghidate de principiul rațiunii, au condus la formarea unei *întregi specii – cea a experților*⁴⁰. Experților le revenea misiunea definirii normalității, și tot ei dădeau verdictul în fiecare caz în parte.

Astfel, experții au construit noile definiții ale „nebuniei” și „criminalității” și au proiectat sancțiunile și corecturile necesare – în conformitate cu principiile rațiunii și eficienței. Fiecare „anormal” în parte a devenit *obiect de studiu* pentru cei care i-au dat verdictul. Fiecare anormal a fost analizat în detaliu de către reprezentanții rațiunii și a științei – i s-au întocmit dosare și i-au fost testate reacțiile la anumite tehnici de corecție. *Azilurile și închisorile au fost proiectate nu doar ca instituții de „reparare” a anomaliilor și de protejare a societății normale de pericolul acestora, ci și ca laboratoare de cunoaștere care să asigure ultra-specializarea experților.*

Prin această *cunoaștere indiscretă*, puterea și autoritatea experților a crescut continuu, până în zilele noastre. În general acumularea de cunoaștere despre indivizii obișnuiți, despre cei care se supun puterii, normali și anormali, reprezintă un combustibil care asigură auto-perpetuarea puterii. În plus, principiul rațiunii și al eficienței a rămas la baza sistemului social și al normelor în societățile occidentale, ceea ce asigură menținerea acelorași structuri de putere (cu modificări considerate a fi neînsemnate)⁴¹.

Din această prezentare sumară a ideilor principale propuse de M. Foucault reies trei observații importante:

(1) Pe de o parte, normalitatea, criminalitatea, nebunia sunt concepte construite social, definiții date de anumite autorități învestite cu putere decizională, care se pot schimba de la o societate la alta sau de la o epocă la alta.

(2) Pe de altă parte, procesele prin care se puterea se manifestă și cunoașterea se împletesc în același mecanism, care dă conținut conceptelor de „bine” și „rău”, concepte care structurează realitatea indivizilor dintr-o anumită societate. Cunoașterea este o sursă a legitimității puterii celor care o dețin, iar aplicarea ei este în același timp o manifestare a acestei puteri – fie că este vorba despre cunoașterea magică, despre cunoașterea tradițională a unei comunități sau despre cunoașterea științifică.

(3) Instituții totale precum închisoarea și azilul sunt manifestări ale puterii și totodată mecanisme care asigură auto-perpetuarea puterii, prin acumularea de cunoaștere.

4.2.6.4 Semnificații și situații – experimentele lui Stanley Milgram

Experimentele realizate de Stanley Milgram în anii '60, la Universitatea Yale, au dezvăluit faptul că oamenii (fără diferențe semnificative în funcție de profesie, de vârstă, de nivel de educație, sau de sex) se conformează unei autorități (în cazul respectiv, o autoritate științifică) chiar și atunci când instrucțiunile acesteia contravin normelor lor morale fundamentale. Nu întâmplător, experimentul a fost proiectat în anul în care în Ierusalim avea loc procesul lui Adolf Eichmann, organizatorul transportului populației evreiești către lagărele de exterminare naziste⁴². Unul dintre scopurile experimentului era chiar acela de a vedea cât de departe pot merge oamenii obișnuiți în ascultarea ordinelor criminale⁴³ – chiar dacă totuși condițiile difereau de cele din timpul celui de-al doilea Război Mondial.

⁴⁰ Precum medicii specialiști sau experții legali – în cazurile pe care le discută Foucault (azilul/spitalul și închisoarea) – sau economiștii, urbaniștii, polițiștii, funcționarii care au apărut de-a lungul timpului.

⁴¹ Aceasta este viziunea curentului de gândire sociologică post-modernist – al cărui reprezentant de seamă este Foucault; pe scurt: cunoașterea conferă putere asupra obiectelor/subiecților cunoscuți.

⁴² Procesul este analizat în detaliu de Hannah Arendt (1994).

⁴³ Arendt (1994) observă că de fapt justificarea ascultării ordinelor, cel puțin în cazul lui Eichmann, nu era datorată în principal subordonării ierarhice, deci a obedienței, ci faptului că ordinele Führer-ului aveau valoare de *lege*, ceea ce le dădea o autoritate morală ridicată. De asemenea, o altă justificare care reieșea din răspunsurile lui Eichmann se referea la consensul întregii administrații și chiar al societății germane în ceea ce privește Soluția Finală – ceea ce

În experimentul inițial, subiecții au fost bărbați între 20 și 50 de ani, din toate domeniile profesionale și categoriile de educație. Subiecților li s-a spus că vor lua parte la un experiment pe tema efectelor pedepsei asupra învățării. Cercetătorul lucra împreună cu un complice. Complicele și subiectul trăgeau la sorti, la începutul experimentului, care dintre ei să fie „profesorul” și care „elevul”; dar tragerea la sorti era măsluită, astfel încât subiectul să capete mereu rolul de profesor. Apoi „elevul” mergea într-o cameră alăturată, din care nu se vedea nimic, dar se putea auzi. Misiunea subiectului ca profesor era să citească întâi o listă de perechi de cuvinte, pentru ca apoi să repete doar un cuvânt din pereche și să ceară „elevului” să asocieze cuvântul corect – totul sub atenta observație și îndrumare a unui „om de știință” – supraveghetor. Dacă „elevul” răspundea corect, se trecea la următoarea pereche de cuvinte. Dacă „elevul” răspundea incorect, subiectul trebuia să-i administreze șocuri electrice, cu intensitate tot mai mare la fiecare răspuns greșit. Desigur, complicele-actor nu era supus în realitate nici unui șoc electric, dar era instruit să geamă sau să lovească în perete, sau să se plângă de dureri, pe măsură ce intensitatea curentului administrat de subiect creștea.

Înainte de realizarea experimentului, psihologii întrebați de Milgram au fost de părere că doar 1,2 % dintre subiecți – și anume cei mai sadici – ar fi în stare să administreze „elevului” șocul electric de intensitate maximă, etichetat ca fiind letal (și anume, 450 volți).

În ciuda tuturor așteptărilor, la primul experiment, 26 din 40 de subiecți (65%) au ajuns să administreze voltajul maxim, la cererea supraveghetorului, în ciuda gemetelor „elevului” și în ciuda propriei senzații de disconfort psihic. Rezultate similare au fost obținute și în variantele de experiment care au urmat – în care au fost schimbate anumite detalii, sau care au fost derulate în alte țări. Totuși, distanțarea supraveghetorului (în a doua variantă de experiment, ordinele erau date prin telefon) a dus la scăderea obedienței la 21%.

Experimentul a fost considerat o dovadă a obedienței pe care oamenii o arată în fața unei autorități, inclusiv o autoritate științifică. Subiecții interpretau situația ca una în care ascultarea ordinelor, în numele unui obiectiv (științific, în acest caz), era reacția normală, dincolo de principiile umaniste și de grija pentru soarta celuilalt. Este de remarcat faptul că nici unul dintre subiecți nu a cerut să meargă în camera cealaltă, să vadă cum se simte „elevul”, și nici ca experimentul în sine să fie oprit sau să nu se mai repete.

Acest experiment a impresionat comunitatea științifică prin rezultatele sale impredictibile. Vulnerabilitatea credințelor noastre morale fundamentale (printre care condamnarea inechivocă a crimei) în fața autorității a surprins – și este încă un subiect de reflecție. Subiecții au interpretat situația în care se aflau atât prin raportare la normele lor morale, cât și prin raportare la relația lor față de experimentator – cele două aflându-se însă în conflict. Deși erau conștienți de consecințele aplicării șocurilor electrice, subiecții au privilegiat relația socială concretă în fața normelor morale intangibile și au acționat corespunzător cu această definiție.

O concluzie a experimentelor lui Milgram este și că forța pe care normele morale fundamentale o au pentru o persoană aflată într-o situație de alegere depinde foarte mult de caracteristicile situației respective. Prin urmare, încercarea sociologilor de a interpreta acțiunile indivizilor prin prisma intereselor sau a valorilor lor trebuie să țină cont de presiunile conjuncturale exercitate asupra acestora, oricât de irelevante pot părea unui observator extern. Indivizii nu sunt, în această perspectivă, nici *homo economicus*, nici om normativ – ci *oameni situaționali*⁴⁴.

Conceptele principale

Comprehensiunea
Constructivismul social
Simbol și semnificație

includea chiar și cooperarea organizațiilor comunitare evreiești. În lipsa unei opoziții vizibile care să afirme clar caracterul criminal al acesteia, exterminarea părea „normală”, neproblematică.

⁴⁴ Vezi și discuția detaliată a lui Rachlinski (2000) cu privire la experimentele care pun la îndoială relevanța normelor sociale pentru înțelegerea acțiunilor individuale în situații de criză.

Interacționismul simbolic
Etnometodologia
Introspecția
Empatia
„Descrierea densă” – „*thick description*” vs. „*thin description*”
Consumul ostentativ
Instituțiile totale
Experții
Norme și situații - experimentele lui Stanley Milgram



5 Individul ca jucător strategic – perspectiva alegerii raționale

„Ce-o să fac cu făptura asta când ajung acasă?” începu ea să se întrebe. Făptura grohăia atât de tare, încât fetița fu nevoită s-o privească cu atenție. De data asta nu mai încăpea nici o îndoială: pruncul nu era altceva decât un porc! Alice simți că era caraghios să-l mai țină în brațe.

Îl puse deci jos pe micuț și văzu cu ușurare cum el o porni liniștit în trap spre pădure.

„Dacă creștea mare, ar fi fost un copil grozav de urât, dar ca porc e destul de drăguț!” își spuse fetița.⁴⁵

Ideea că realitatea este construită social (vezi capitolul 4), cel puțin într-o oarecare măsură, este una dintre observațiile fundamentale ale științelor sociale, pe care probabil că nici un sociolog sau antropolog nu o va disputa în trăsăturile ei esențiale. Aceasta este una dintre foarte rarele situații de consens științific în sociologie. În ceea ce privește rolul pe care individul și societatea îl au în această construcție, convingerile sunt mult mai diverse – pe linia discuției holism / individualism menționată anterior (vezi secțiunea 3.4.1). Putem diferenția, pentru a simplifica discuția, două mari linii de argumentare, pornind de la *metafora vieții sociale ca joc*.

O primă accepțiune, discutată în acest capitol, privește indivizii umani ca pe jucătorii principali. Mai mult, aceștia sunt *jucători raționali* (își urmăresc calculat propriile preferințe) și *strategici* (țin cont de strategiile de joc ale celorlalți jucători, pentru a-și spori șansele de succes). În urma interacțiunilor dintre acești jucători strategici se configurează tiparele vieții sociale (simboluri, instituții, structuri sociale), care sunt însă constant supuse schimbării ca urmare a rezultatelor ulterioare ale jocului. Această accepțiune, ca și comprehensiunea, aduce în prim plan importanța inițiativei și a creativității individuale. Există jucători care pot schimba radical mersul jocului, prin mutările lor atent calculate și inovative. Există jucători mai buni și jucători mai proști, mai norocoși sau mai ghinionști. Regulile jocului sunt ele însele un produs al jocului, aflate în continuă re-negociere.

O a doua accepțiune, discutată în capitolul următor, privește indivizii umani ca fiind pioni într-un joc în care principalul actor este societatea. Din această perspectivă, indivizii sunt mai degrabă „*jucați*” decât *jucători*. Chiar și atunci când cred că au inițiativă și când se zbat să își promoveze propriile interese, indivizii deseori „*fac jocurile*” societății în care sunt inserați. Desigur, aceasta nu înseamnă că societatea este o entitate materială diferită de indivizii care o compun la un moment dat. Ideea din spatele acestei concepții este că indivizii au o putere foarte mică de a schimba instituțiile sociale, și că prin acțiunile lor cotidiene – chiar și prin cele pe care le consideră protestatate sau revoluționare – cel mai adesea ei contribuie la menținerea acestor instituții, sau eventual la transformarea lor, dar în același spirit.

5.1 Omul rațional și jocurile sale

În continuare vom discuta despre două modele simple ale raționalității umane – conceptul de om economic și noțiunea complementară de om normativ. Ulterior sunt prezentate două tipuri principale de „jocuri” în care indivizii iau decizii strategice: piața și acțiunea colectivă.

5.1.1 Omul economic și omul normativ

Știința economică a fost cea care a dus la conturarea unui model simplu al omului rațional – și anume, așa numitul „om economic”. *Omul economic este rațional atât în cunoaștere* (se raportează obiectiv la lume) cât și în *comportament* (își urmărește propriile preferințe calculând

⁴⁵ Lewis Carroll, Alice în Țara Minunilor, Editura Tineretului, 1958, p. 74

raportul optim costuri-beneficii și evaluând obiectiv riscurile) – iar rezultatele acțiunilor sale pot fi prezise foarte bine atunci când acționează pe o piață perfectă. O caracteristică principală a omului economic este că, dacă are de ales între *a pierde ceva fără nici un câștig* (nici pentru sine, nici pentru o altă persoană pe care o iubește sau pentru societate etc) și *a evita această pierdere*, va evita pierderea. Deși această observație pare de la sine înțeleasă, la o privire mai atentă vedem că există situații în care oamenii reali vor întreprinde o anumită acțiune chiar dacă aceasta nu le aduce decât pierderi – datorită faptului că acea acțiune este definită ca fiind corectă. De exemplu, deși un individ poate avea convingerea că banii pe care îi dă pe biletul de autobuz nu contribuie în nici un fel la buna funcționare a sistemului de transport în comun, datorită proastei administrări a acestuia, și nu au nici un fel de alt efect pozitiv, individul respectiv poate alege să composteze în continuare bilete deoarece aceasta este acțiunea corectă; un astfel de comportament este exclus de modelul omului economic. Prin urmare, omul economic este doar o aproximare utilă a comportamentului oamenilor reali.

Omul economic își urmărește propriile preferințe, fiind în acest sens *egoist*. De asemenea, *costul* este o variabilă foarte importantă pentru deciziile pe care le ia – și astfel motivațiile sale pot fi considerate deseori extrinseci.

Modelul omului economic s-a dovedit foarte util pentru știința economiei, permițând înțelegerea și chiar prezicerea unor fenomene complexe. Relevanța acestuia pentru a înțelege un fenomen social oarecare depinde de la o situație la alta, datorită simplificării inevitabile presupuse de model. Gradul în care comportamentul unui individ anume poate fi aproximat prin modelul omului economic diferă desigur de la o cultură la alta, de la un individ la altul și chiar și în interiorul personalității unui singur individ. Unii oameni, individual sau ca valori generale, sunt în general calculați, alții sunt mai puțin sistematici în evaluarea propriilor acțiuni; unii oameni sunt egoiști, alții se raportează frecvent la norme morale generale pentru care sunt dispuși să se sacrifice. De la o situație la alta unul și același individ poate fi rațional sau părtinitor, calculat sau spontan, egoist sau altruist.

Modelul complementar omului economic este cel al *omului normativ* (vezi Tabelul 18). *Omul normativ nu este un om „irațional”* – ci este un individ ale cărui preferințe țin cont de bunăstarea celorlalți și de alte considerații etice (precum corectitudinea sau justiția). Un individ poate urmări foarte rațional atingerea acestor preferințe – adecvându-și mijloacele la scopuri, calculând costuri și beneficii, estimând riscuri etc. Totuși, *deseori conceptul de om rațional este folosit sinonim cu omul economic*.

Omul normativ este, ca și omul economic, un *tip ideal* în sensul propus de Max Weber, nu un *tip psihologic* din lumea empirică. Omul normativ este cel care prețuiește suficient de mult valorile morale pentru a se sacrifica pentru ele, și este suficient de atent la calitatea unei decizii pentru a considera fiecare opțiune ca fiind unică și, într-un fel, *incomparabilă* cu celelalte. În lipsa unei baze de traducere a caracteristicilor, precum banii, la care omul economic reduce totul, omul normativ se vede pus în situația de a decide nu prin calcul – care nu îi poate servi la nimic, ci prin ierarhizarea valorilor și a intereselor și alegerea unei combinații care pare satisfăcătoare. Omul economic riscă să fie prea îngust în calculul intereselor și astfel să își prejudicieze de fapt situația; omul normativ riscă să fie prea obedient, prea conformist, sau prea rupt de realitate pentru a anticipa corect consecințele acțiunii sale. Omul economic abandonează situațiile dificile și se îndreaptă spre furnizori mai buni, încurajându-i astfel pe aceștia; omul normativ rămâne fidel și în condiții adverse și protestează, asumându-și costuri și riscuri considerabile, sperând că va produce o schimbare.

Între tipul ideal al omului economic și cel al omului normativ se situează deciziile pe care le fac oamenii în carne și oase. Atunci când căutăm sensul subiectiv al unei acțiuni, este însă probabil ca *omul economic să fie subreprezentat iar cel normativ să fie suprareprezentat* – deoarece, cel puțin în cultura europeană actuală, a fi interesat și calculat este deseori considerat negativ față de a fi altruist și respectuos față de valorile și normele morale. Astfel, este datorită cercetătorului să încerce să minimizeze această părtinire a subiecților în favoarea auto-prezentării ca om normativ, și să pună în evidență și acțiunile calculate și interesate ale acestora. Este important de subliniat că o acțiune calculată poate avea în vedere un scop nobil și altruist, după cum un interes meschin poate fi urmărit fără un calcul atent al costurilor și beneficiilor, sau chiar prin invocarea unei norme morale

convenabile pe moment. Astfel, cercetătorul trebuie să înțeleagă atât tipurile de scopuri pe care și le propune subiectul, valorile care îl pun în mișcare, cât și metodele lui de a decide ce acțiuni concrete sunt cele mai potrivite pentru a obține rezultatul dorit.

Tabelul 18. Modele simple ale comportamentului uman: omul economic și omul normativ

	Omul economic	Omul normativ
Motorul acțiunii:	- interesele materiale, individuale (sau interesele grupului apropiat, al familiei)	- interiorizarea, crearea și respectarea normelor sociale (interesele comunității mai largi din care face parte)
Cooperarea este...	- greu de explicat: dilema prizonierului, dilema acțiunii colective - impusă prin sancțiuni	- ușor de explicat
Principalul tip de informații folosit:	- informații despre starea de fapt; - judecăți raționale deduse din informațiile respective (raționalitate cognitivă)	- informație furnizată de societate și cei din jur (conformism și tradiționalism cognitiv)
Strategii de folosire a informației:	- calculul costurilor și al beneficiilor - estimarea riscului	- judecăți morale - evaluări morale ale acțiunilor proprii și ale acțiunilor celorlalți
Fenomene prototip explicate prin acest model	- funcționarea pieței libere - problemele acțiunii colective	- cooperarea - obediența și conformismul - legitimitatea structurilor sociale inegalitare (în familie, în societate)
Performanțele morale și cognitive ale acestui model	- are un comportament predictibil și inteligibil - comportamentul este justificat prin analiză rațională - interesul economic creează punți peste barierele culturale (etnice, religioase, lingvistice) - agregarea acțiunilor omului economic duc la prosperitate într-o piață liberă (piața liberă fiind deocamdată singura care a demonstrat că poate oferi bunăstare economică)	- lărgirea orizontului cognitiv prin includerea intereselor unei categorii mai largi de persoane, pe termen lung - posibilitatea cooperării în condiții de incertitudine - posibilitatea cooperării în condiții de divergență a intereselor economice: sacrificarea bunăstării materiale în numele unor idealuri
Eșecuri morale și cognitive explicate prin acest model	- privilegierea dimensiunii cantitative, calculabile, asupra celei calitative - refuzul cooperării în situații de incertitudine - privilegierea interesului de termen scurt asupra celui de termen lung	- obediența și conformismul, lipsa judecății critice proprii - fanatismul, lipsa de pragmatism în planificarea acțiunilor
Posibile teste de diferențiere	Este dispus să se sacrifice pentru binele unei persoane necunoscute? Este dispus să realizeze o acțiune care cauzează numai pierderi, dar care este principială? - Nu	Este dispus să se sacrifice pentru binele unei persoane necunoscute? Este dispus să realizeze o acțiune care cauzează numai pierderi, dar care este principială? - Da

Este util să observăm că omul normativ poate fi, la rândul său, motivat de concepții etice diverse. Jon Elster distinge între trei tipuri principale de motivații ale omului normativ (Elster 1989, p. 133):

Omul kantian este motivat de datoria etică. Acesta se conformează imperativului categoric formulat de Immanuel Kant, care prevede să acționăm numai conform acelor reguli care pot constitui legi universale pentru toți oamenii. Dacă un comportament produce catastrofe atunci când este practicat la nivel global (de exemplu, ce s-ar întâmpla dacă toți oamenii ar fura? Sau dacă toți

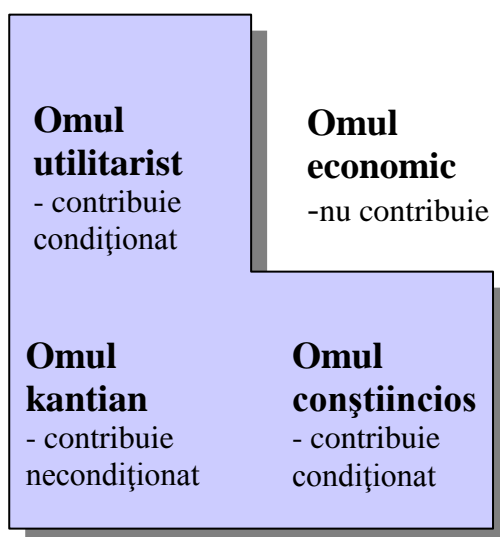
oamenii ar minți?), atunci acel comportament nu este permisibil moral. *Omul kantian nu este strategic* – în sensul că va face ceea ce consideră că este bine, indiferent de ce fac ceilalți din jurul său.

Omul utilitarist este motivat de dorința de a schimba lumea în bine. Prin urmare, dacă observă o problemă socială (de exemplu, viața grea a copiilor orfani din instituții), va fi motivat să acționeze pentru a produce o îmbunătățire. Dacă deja există mulți oameni care se preocupă de problemele copiilor instituționalizați, omul utilitarist va considera că el nu poate schimba mare lucru, și va prefera să își investească resursele în altă parte. Prin urmare, *omul utilitarist este strategic*: el se sacrifică mai mult în situațiile în care alți oameni se sacrifică mai puțin.

Omul conștiincios este motivat de dorința de a fi corect față de ceilalți. Prin urmare, dacă cei din jurul său sacrifică o parte din bunăstarea lor pentru a rezolva o problemă socială, omul conștiincios va contribui și el, pentru a nu simți că abuzează de generozitatea celorlalți. Dacă însă ceilalți ignoră problema și nu contribuie, nici el nu va simți impulsul să se implice. Prin urmare omul conștiincios este și el un jucător *strategic*, dar cu o strategie diferită de omul utilitarist: omul conștiincios practică o strategie de *colaborare condiționată*.

Este important de observat aici, după cum vom discuta și mai jos în secțiunea despre dilema acțiunii colective, că *omul economic* nu contribuie la rezolvarea unei probleme colective⁴⁶ – indiferent dacă ceilalți contribuie sau nu. Omul economic urmărește să își maximizeze propriul interes. Prin urmare, dacă ceilalți își sacrifică o parte din bunăstare pentru a îmbunătăți, de exemplu, curățenia în parcuri, omul economic decide să nu contribuie și să se bucure gratis de curățenia rezultată; cu atât mai mult, dacă nici ceilalți nu plătesc, nu are rost să plătească el.

Figura 13. Patru tipuri de motivații în dilema acțiunii colective



5.1.2 Piața ca instrument explicativ

Viața socială include numeroase tipuri de schimburi între actori sociali individuali sau colectivi; unii actori doresc ceva, alți actori sunt dispuși să ofere respectivul bun sau serviciu în schimbul unei plăți de un fel sau altul. Atunci când aceste schimburi sunt suficient de frecvente, iar informațiile circulă între actori, structura socială care apare reprezintă o piață.

⁴⁶ Cu excepția cazurilor în care anticipează că se va confrunta cu aceeași problemă în viitor (joc cu iterații repetate) – situație în care poate alege cooperarea ca o soluție avantajoasă.

Piața reprezintă, prin urmare, o structură socială care permite cumpărătorilor și furnizorilor să se informeze cu privire la alternativele disponibile și să realizeze schimburi voluntare, în căutarea tranzacției celei mai favorabile pentru ei.

Diverse caracteristici ale unei piețe, discutate mai jos, pot fi deseori invocate pentru explicarea distribuției finale a costurilor și beneficiilor între oameni.

Putem vorbi despre piețe nu doar referitor la bunuri materiale, ci în legătură cu orice tip de tranzacție din lumea socială; astfel, căsătoriile se petrec pe o piață matrimonială în care potenții parteneri caută și oferă un tip foarte complex de servicii (servicii emoționale, sexuale, economice, de informare etc). Credincioșii și organizațiile religioase reprezintă cererea, respectiv oferta de pe o piață a serviciilor religioase. Desigur, aceste piețe sunt departe de a fi perfecte – dar tocmai compararea lor cu modelul ideal al pieței perfecte permite o mai bună înțelegere a caracteristicilor acestor structuri de interacțiune.

Nu numai bunurile și serviciile oferite sunt diverse, ci și modalitățile de plată. În multe piețe sunt acceptabile plăți prin intermediul banilor, dar în altele acestea sunt nepermise (de exemplu, pe piața matrimonială într-o societate de tip occidental) – putând însă să fie incluse într-un amestec de valori oferite în schimb (deseori averea și venitul sunt considerații importante în alegerea unui partener). Organizațiile religioase oferă servicii religioase în schimbul unei plăți complexe, care include banii (taxe, donații) dar și alte bunuri (acceptarea autorității bisericii respective, afișarea respectului față de clerici, participarea în acțiuni colective organizate de biserică etc).

Piețele pot fi *formale*, adică reglementate de instituții formale, prin legi și contracte scrise, sau *informale* – schimburi la marginea instituțiilor statului. De exemplu, piața de țigări dintr-o închisoare, piața de forță de muncă zilieră în agricultură, piața de meditații școlare sau piața de „surprize” de la guma de mestecat dintr-o școală generală sunt piețe informale. Deseori piețele apar în domenii definite de mulți oameni ca fiind imorale, ducând la apariția *piețelor negre* – cum ar fi traficul de ființe umane, piața de servicii sexuale (prostituția), piața de organe pentru transplant, sau piața de droguri. Piața de produse pirat este undeva la granița dintre o piață informală și o piață neagră, deoarece moralitatea tranzacțiilor realizate este controversată la nivel social.

O *pieță perfectă* presupune realizarea mai multor condiții de optimalitate, pe care le putem grupa în condiții de „puritate a concurenței” și condiții de „perfectiune a concurenței” (Abraham-Frois 1994, p. 216). Conform prezentării lui Abraham-Frois, puritatea concurenței presupune:

(1) atomicitatea agenților: participanții de pe piață (oferanți și cumpărători) sunt numeroși, acționează independent unul de altul iar dimensiunea lor este neglijabilă în raport cu dimensiunea pieței;

(2) omogenitatea produsului: bunul tranzacționat pe piață este identic de la un ofertant la altul;

(3) intrarea liberă și ieșirea liberă: orice potențial ofertant sau cumpărător poate să intre pe piață, fără să fie împiedicat de cerințe legale, tehnice, financiare etc. (cum ar fi restricțiile impuse de anumite profesii, necesitatea unui capital considerabil sau a unor autorizații greu de obținut etc.). De asemenea, orice participant poate să iasă de pe piață nerestricționat.

Perfectiunea concurenței presupune un set de condiții adiționale:

(4) transparența perfectă a pieței: toți participanții sunt perfect informați în ceea ce privește natura și calitatea produsului și în ceea ce privește prețul;

(5) mobilitatea perfectă a factorilor de producție, care pot părăsi fără costuri piețele neprofitabile pentru a intra fără costuri pe alte piețe mai profitabile. Aceasta asigură existența competiției: atunci când apare un nou domeniu profitabil, antreprenorii se vor grăbi să își întemeieze afaceri cu produsul respectiv ducând astfel la apariția competiției.

Piața perfectă este deci caracterizată de schimburi voluntare (ne-constrânse), în care participanții sunt corect informați despre caracteristicile mărfurilor și posibilele alternative. Într-o astfel de piață perfectă cererea și oferta pentru o marfă anume se află în echilibru, stabilind un preț și o cantitate produsă a bunului respectiv care sunt *optime* pentru toți participanții⁴⁷.

⁴⁷ Această afirmație este demonstrabilă într-un model matematic al pieței perfecte.

5.1.2.1 Imperfecțiunile piețelor reale

Structurile sociale reale de schimb diferă deseori de o piață liberă. Există patru tipuri de obstacole frecvent întâlnite, relevante pentru analiza sociologică: monopolurile, asimetria de informații, externalitățile și bunurile publice.

Monopolurile sunt piețele în care există un singur furnizor de bunuri sau servicii. În astfel de piețe nu există competiție, iar bunul respectiv nu poate fi înlocuit cu alt bun. Deoarece cumpărătorii sunt astfel dependenți de ofertant, acesta poate influența considerabil prețul controlând cantitatea bunului pe care o produce. Cu cât o piață este dominată în mai mare măsură de un ofertant, cu atât situația este mai apropiată de cea de monopol. De exemplu, până în 1989 statul era singurul furnizor de servicii educaționale în România. Deși la nivel organizațional putem identifica relații de competiție între diverse universități, de exemplu, statul era cel care stabilea numărul de locuri disponibile la admitere, reglementând astfel strict cantitatea totală a serviciilor oferite. După 1990 apariția universităților private (și a altor licee sau școli private) a condus la apariția unei competiții și la sporirea considerabilă a cantității.

Asimetria de informații se referă la situațiile în care unul dintre partenerii într-o tranzacție dispune de informații relevante la care celălalt partener nu are acces. În general, cel care produce și vinde un bun sau serviciu are mai multe informații despre acesta decât cel care îl cumpără – dar situația poate fi și inversă (mai ales dacă vânzătorul nu este și producătorul bunului respectiv). Această asimetrie de informație se traduce într-o asimetrie de control, ceea ce distribuie riscurile și costurile inegal între partenerii de schimb. Un caz tipic de asimetrie de informație este relația de schimb medic - pacient: deseori pacientul nu poate evalua corect calitatea tratamentului medical sau a intervenției chirurgicale, și deci nu poate compara în cunoștință de cauză doi medici pentru a alege raportul preț / calitate cel mai convenabil. Deseori pacienții nici măcar nu știu dacă o anumită intervenție este necesară sau nu, putând astfel să plătească pentru operații care ar fi putut fi evitate. Un caz interesant este și relația dintre un credincios și un furnizor de servicii spirituale, precum o biserică: ce înseamnă informație, în acest caz? Cum poate fi evaluată calitatea serviciilor oferite de o organizație sau o comunitate religioasă?

Externalitățile se referă la consecințele pe care o tranzacție le are asupra actorilor sociali care nu participă direct la respectiva tranzacție. Externalitățile pot fi pozitive – atunci când cele două părți ale relației de schimb nu profită singure de beneficiile tranzacției – sau negative – atunci când costurile sunt suportate de terțe părți. Externalitățile pozitive sunt exemple tipice de efecte neintenționate, deoarece în general participanții la o tranzacție nu sunt interesați să producă beneficii pentru alți actori sociali.

De exemplu, investirea banilor în activități de cercetare are externalități pozitive pentru restul societății, deoarece inovațiile produse vor fi folosite nu numai de cel care a plătit pentru ele, ci și de alți actori (competitori, consumatori) pe măsură ce cunoașterea se difuzează. Putem observa cum patentarea invențiilor are tocmai scopul de a restrânge această externalitate pozitivă, pentru a crește motivația agenților de a investi în cercetare. Cumpărarea unui pachet de țigări are însă externalități negative, deoarece alți actori sociali vor suferi datorită acțiunii fumătorului – prin fumat pasiv sau prin renunțarea la unele oportunități de socializare cu scopul evitării fumatului pasiv, sau prin contribuții suplimentare la sistemul de sănătate pentru a-i trata afecțiunile legate de fumat.

O dispută legată de problema externalităților inovațiilor se referă la medicamentele generice (en. *generic drugs*). Acestea sunt medicamente care conțin aceleași principii active și produc aceleași efecte biologice ca medicamentele de firmă (medicamentele inovative, produse după eforturi de cercetare și testare costisitoare), dar costă semnificativ mai puțin. Costul lor redus se datorează faptului că firmele producătoare nu investesc în cercetare, ci doar studiază un medicament existent și prin analiza acestuia reușesc să îl reproducă. De asemenea, firmele producătoare de medicamente generice nu trebuie să treacă prin procedurile foarte costisitoare de testare clinică a tratamentului, ci doar să dovedească echivalența produsului lor cu un produs deja testat clinic. Dat fiind că în general medicamentul inovativ (de firmă) există deja pe piață de câțiva ani, aceste firme

nu trebuie nici să investească în publicitate. De regulă medicamentele generice pot fi produse după ce patentul pentru medicamentul inovativ a expirat, sau în țări care nu recunosc respectivul patent.

În acest exemplu, cheltuielile pe care o firmă farmaceutică le face pentru crearea și scoaterea pe piață a unui medicament inovativ au externalități pozitive considerabile pentru cei care produc ulterior medicamente generice. Mai mult însă, producerea medicamentelor inovative are externalități pozitive și pentru pacienții care vor cumpăra medicamentele generice, deoarece aceștia își vor îmbunătăți starea de sănătate cu cheltuieli mai reduse, care nu acoperă și costurile de cercetare, testare și publicitate. Problema apare atunci când consumul medicamentelor generice afectează negativ piața medicamentelor inovative, scăzând astfel motivația firmelor farmaceutice de a investi în cercetare. Această problemă este reglementată la nivel social prin patentarea medicamentelor inovative.

Date fiind externalitățile pozitive pentru sănătatea publică a medicamentelor inovative, restricțiile impuse de patentare au fost relaxate în 2001 ca urmare a conferinței ministeriale de la Doha a World Trade Organization – urmărind, printre altele, facilitarea producției de medicamente generice antiretrovirale pentru persoanele seropozitive din țările sărace (de Boer 2006). Ca urmare a producerii medicamentelor generice, costul medicației antiretrovirale în țările sărace a scăzut dramatic în ultimii ani – de la câteva mii de dolari pe an până la 150 de dolari pe an; aceasta a dus la sporirea beneficiarilor de tratament în țările cu venituri medii și reduse, de la 400.000 în 2003 la 1,3 milioane în decembrie 2005 (dintr-un total aproximativ de 6,8 milioane de persoane care au nevoie de medicație în aceste state) (Noble 2007).

O limită a pieței perfecte asociată cu problema externalităților se referă la capacitatea acesteia de a produce bunuri publice.

Bunurile publice sunt bunurile care sunt consumate fără *rivalitate* între consumatori și fără posibilitatea de *excludere* a unor potențiali consumatori.

Un bun este consumat fără rivalitate dacă apariția unui consumator suplimentar nu scade cantitatea bunului disponibilă pentru ceilalți consumatori. De exemplu, aerul, lumina sau justiția socială pot fi consumate fără rivalitate, dar o ciocolată sau terenul rezidențial dintr-o localitate nu pot.

Un bun este consumat fără posibilitatea de excludere dacă este imposibil (în contextul respectiv) să împiedicăm accesul unui individ de la consumul lui. Iluminatul stradal într-un cartier este un astfel de bun: nu putem restricționa consumul lui de către un trecător oarecare. Cărțile dintr-o bibliotecă, deși pot fi consumate fără rivalitate, nu sunt un bun public: putem exclude potențiali consumatori prin intermediul permiselor de acces în librărie.

Cele două criterii duc la clasificarea bunurilor în patru tipuri:

Tabelul 19. Clasificarea bunurilor

	Putem exclude potențiali consumatori	Nu putem exclude potențiali consumatori
Este consumat cu rivalitate	Bunuri private - alimente, teren	Resurse colective (en. <i>common pool resources</i>) - peștele din ocean - iarba de pe un islaz neîngrădit
Este consumat fără rivalitate	Bunuri de club - cărțile dintr-o bibliotecă - cunoașterea dintr-o prelegere universitară	Bunuri publice - iluminat stradal - justiție, pace

Procurarea bunurilor publice într-o comunitate de utilizatori este îngreunată de dilema acțiunii colective (vezi secțiunea 5.2.2). Datorită imposibilității de a exclude potențiali consumatori, antreprenorii de pe o piață liberă nu sunt motivați să producă bunuri publice, deoarece nu le vor putea comercializa.

Producerea unor bunuri publice poate fi parțial susținută prin externalitățile pozitive ale tranzacțiilor individuale dintr-o piață anume. De exemplu, calitatea dezbaterilor și deciziilor politice

(reprezentând un bun public) într-o societate democratică va fi sporită de externalitățile pozitive ale consumului de servicii educaționale și ale consumului de ziare și alte mijloace de informare politică. În același timp, bunurile publice pot fi afectate de externalitățile negative ale unor tranzacții. De exemplu, siguranța și ordinea publică sunt afectate negativ de consumul de alcool sau de consumul drogurilor puternice la nivel individual.

5.1.2.2 Abandon, protest și loialitate

Albert O. Hirschmann (1999) a observat că reacțiile oamenilor în fața eșecului furnizorilor de a oferi servicii sau bunuri de calitate pot fi grupate în trei categorii: *abandon, protest și loialitate* (en. *exit, voice and loyalty*).

Abandonul este reacția tipică pieței libere: dacă nu ne place un produs, abandonăm firma respectivă și devenim clienții alteia. Într-o piață perfect liberă abandonul este facil, deoarece ne stau la dispoziție un număr mare de ofertanți de produse similare, despre care avem informații suficiente. De exemplu, dacă suntem nemulțumiți de serviciile unui medic de familie, putem să îl „abandonăm” și să ne înscriem pe listele unui alt medic de familie (în măsura în care alți medici sunt disponibili și avem informații despre ei).

Protestul apare atunci când alegem (sau nu avem de ales decât) să continuăm relația cu furnizorul care ne-a nemulțumit, dar ne exprimăm nemulțumirile, încercând să-l convingem să se redreseze. Protestul este reacția caracteristică piețelor în care activează un număr limitat de ofertanți, ale căror produse sunt esențialmente diferite. Este posibil ca, în loc să căutăm alt medic de familie, să încercăm să îi explicăm acestuia care sunt nemulțumirile noastre și astfel să îi influențăm calitatea serviciilor. De asemenea, dacă suntem nemulțumiți de calitatea educației pe care o primește copilul nostru, putem alege ca, în loc să îl mutăm la altă clasă (abandonul în acest caz nu este foarte facil), să „protestăm” în fața profesorilor sau directorilor.

Loialitatea constă în continuarea relației chiar și atunci când ne nemulțumește, datorită atașamentului față de furnizorul respectiv – de exemplu, datorită patriotismului („fie pâinea cât de rea, tot mai bine-n țara mea”), datorită nostalgiei, în cazul produselor consumate de mult timp, sau a altor considerații emoționale.

În măsura în care este posibil, abandonul este deseori mai comod decât protestul, deoarece permite evitarea unor interacțiuni conflictuale. De asemenea, succesul unei reacții de protest este destul de imprevizibil – este foarte probabil, de exemplu, ca directorul școlii să ignore observațiile noastre. Probabilitatea ca o persoană să apeleze la protest, în loc de abandon, într-o situație dată, crește atunci când persoana respectivă se simte loială sau atunci când simte că poate face o diferență.

Hirschmann a observat că reacțiile de protest și de abandon ale clienților unei organizații se combină uneori ducând, ca un *efect pervers*, la menținerea unor relații de inegalitate socială. De exemplu, într-un sistem în care există școli publice și școli private (precum în sistemul educațional din Statele Unite), părinții mai înstăriți și cu exigențe mai ridicate vor prefera să abandoneze sistemul public și își vor înscrie copiii în sistemul privat. Aceștia simt că opiniile lor sunt luate mai mult în considerare în școlile private, și preferă abandonul unor proteste percepute ca inutile. Părinții fără resurse materiale și cu exigențe mai scăzute vor continua să își trimită copiii la școlile publice. Aceștia însă sunt și mai puțin dispuși și capabili să protesteze în fața calității scăzute ale serviciilor. Datorită abandonului clienților exigenți și influenți, presiunile exercitate asupra școlilor publice către o educație de calitate scad, iar performanța acestora se deteriorează. Astfel, copiii din familii din clasele de jos au șanse mai reduse de a obține o educație bună și de a urca în ierarhia socială față de copiii din clasele superioare. Abandonul sistemului educațional public de către părinții din clasele superioare contribuie la transmiterea inegală a capitalului cultural și la menținerea granițelor față de clasele inferioare (vezi și secțiunea 6.3.4 referitoare la mecanismele de reproducere a inegalității sociale). Aceste efecte asupra structurii sociale pot fi neintenționate de părinți, care urmăresc individual obținerea unei educații satisfăcătoare pentru copiii lor și sporirea controlului propriu asupra procesului educațional.

5.1.2.3 Utilitatea modelului pieței libere în sociologie

Modelul omului economic care acționează pe o piață perfectă, exprimându-și nemulțumirea prin protest, este un instrument foarte puternic de analiză. Valoarea sa nu derivă din adecvarea perfectă la realitate, întrucât în vasta majoritate a situațiilor oamenii nu sunt perfect raționali iar situațiile reale de alegere nu corespund unor piețe perfecte. Utilitatea sa provine:

(1) din faptul că ne ajută să *comparăm* în detaliu situații de alegere care inițial par foarte diferite (vezi Tabelul 20);

(2) din ideile interesante la care poate conduce raportarea unei situații de alegere cotidiene la modelul omului economic și al pieței perfecte; chiar *nepotrivirile* pot fi sursa unor concluzii fascinante.

Tabelul 20 ilustrează faptul că fenomene sociale foarte diferite – precum cerșitul, relațiile intime sau comportamentul religios pot fi analizate într-un cadru comun prin utilizarea schemei omului economic. Desigur, nici una dintre aceste practici nu se petrece pe o piață perfectă, și o parte substanțială dintre participanți pot chiar să refuze îndârjit comparația cu un comportament comercial. Persoanele care dau bani cerșetorilor din milă, persoanele profund pioase sau cele care caută un partener de viață vor refuza să vadă în comportamentul lor similarități cu acțiunile de cumpărare a unui automobil sau a unei perechi de pantofi. Acest refuz este în sine un fenomen social semnificativ. Sociologul poate totuși să continue să utilizeze această schemă, ținând cont de discrepanțele la care conduce și de refuzul subiecților de a se identifica cu ea – pentru a formula ipoteze utile de cercetare sau pur și simplu pentru a înțelege mai bine fenomenul.

Tabelul 20. Compararea fenomenelor sociale prin raportarea la modelul omului economic într-o piață perfectă

	Cerșitul	Relațiile intime	Comportamentul religios
Ofertanți	Cerșetorii	Partenerul / partenera	Organizațiile religioase Alte forme de asociere religioasă
Clienți	Cei care dau bani	Partenera / partenerul	Credincioșii practicanți
Simetrie client / ofertant (status social, profil psihologic)	Foarte scăzută	Ridicată (orice furnizor este și client, cu excepția relațiilor profesionale – prostituție, servicii de companie)	Variabilă (ofertanții pot include persoane special calificate, precum preoții sau călugării, sau pot fi la fel de calificați ca și credincioșii, în funcție de confesiune)
Serviciul oferit	Ajutorarea unei persoane nevoiașe	Timp petrecut împreună Comunicare Afecțiune Relații sexuale	Servicii religioase Consiliere spirituală Apartenența la o comunitate spirituală
Beneficii ale serviciului pentru client	Senzația că suntem un om bun, milos; un sentiment de împlinire prin comparație socială descendentă	Intimitate sufletească Intimitate fizică Beneficii materiale	Împlinire și dezvoltare spirituală Speranța mântuirii (în funcție de religie)
Costuri ale serviciului pentru client	- Costuri financiare directe - Costuri indirecte (susținerea crimei organizate, menținerea dependenței de cerșit, aducerea copiilor cerșetori în stradă, etc)	Costuri de timp Costuri financiare Posibil stres emoțional Renunțarea la alte relații, la diferite activități practicate anterior relației	Costuri de timp Costuri financiare (taxe, donații) Posibile costuri legate de conflictul cu persoanele de altă credință (inclusiv prieteni, rude, etc)
Simetria informațiilor	Foarte redusă	Crește o dată cu	Foarte controversată și

Între ofertant și client (Știm pentru ce plătim?)	(înșelarea și manipularea sunt practici standard)	cunoașterea reciprocă (depinde de durata relației și de profunzimea ei)	dificil de evaluat (Legătura cu transcendentul nu poate fi măsurată) Pentru agnostici și atei, serviciile religioase sunt deseori suspectate de fraudă sau de pretenții neîntemeiate Risc de fraudă majoră (de exemplu, organizații religioase care își manipulează membrii pentru scopuri materiale)
Miza personală a relației de schimb	Mică	Foarte mare	Foarte mare
Ofertantul acceptă modelul antreprenorial (atragera clientului, calcul rațional)	Deseori da – deși nu recunoaște public (cerșitul se desfășoară conform unui scenariu calculat pentru a atrage mila publică, dar care trebuie să ascundă faptul că e calculat, pentru a fi eficient)	Unii da (deși nu neapărat public), alții nu (Cei care caută relații pasagere sunt antreprenoriali, cei care caută relații de durată nu sunt)	Multe organizații religioase au un departament de contabilitate, dar strategiile de atragere a noilor credincioși pot fi mai mult sau mai puțin antreprenoriale
Clientul acceptă modelul omului rațional care își calculează acțiunea	Nu	Unii da, alții nu (vezi mai sus)	În general nu: credința și afilierea religioasă nu sunt considerate de practicanți o formă de alegere rațională dintre mai multe alternative, ci rezultatul unui moment de descoperire a adevărului
Reacții în caz de nemulțumire	Abandon (nu mai dăm bani persoanei respective) Protestul este practic imposibil (cum putem solicita unui cerșetor să fie mai credibil, sau mai neputincios?)	Inițial protest – exprimarea nemulțumirilor, negocierea unor schimbări Abandonul este posibil sub diverse forme: renunțarea la comunicarea cu partenerul/partenera, relații extraconjugale, separare, divorț	Protestul este frecvent. Abandonul și mutarea între organizații aparținând aceleiași confesiuni este facil. Abandonul unei confesiuni presupune uneori schimbări ale credinței, care nu depind complet de alegerea noastră conștientă. Nu putem „decide” să ne convertim la o / altă religie.

5.2 Acțiunea colectivă și explicarea eșecului ei

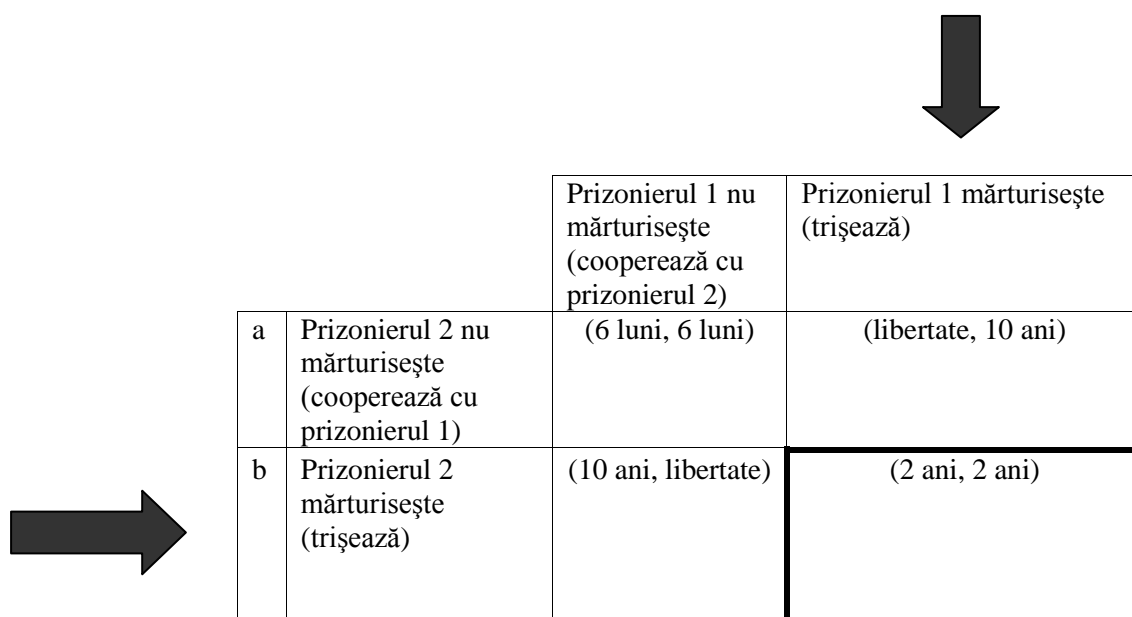
Piața este un joc strategic în care participanții sunt implicați în schimb de informații și tranzacții cu bunuri și servicii dorite. Acțiunea colectivă, dimpotrivă, nu presupune realizarea unor tranzacții între jucători, ci *cooperarea* acestora în vederea atingerii unui scop comun, dorit de toți participanții. Deseori cooperarea este însă îngreunată de structura situației, care îi poate motiva pe agenții raționali să refuze să facă investiția pe care o presupune cooperarea.

În continuare sunt discutate două astfel de situații tipice în care cooperarea este îngreunată: dilema prizonierului și dilema acțiunii colective. În general, atunci când *dorim să explicăm de ce un grup de oameni nu reușește să se mobilizeze pentru a realiza ceva împreună*, este foarte probabil ca una dintre aceste situații fie parte a mecanismului explicativ.

5.2.1 Dilema prizonierului

Denumirea dilemei provine de la situația ipotetică formulată de matematicianul Albert W. Tucker în 1950, pentru a ilustra această tensiune între conflict și cooperare. Povestea este următoarea: două persoane, suspecte de a fi comis împreună un delict grav, sunt arestate de Poliție, fiind deținute fiecare într-o celulă separată. Deoarece procurorul nu are suficiente dovezi pentru a-i condamna, îi face fiecăruia dintre ei următoarea ofertă: dacă își mărturisește vina sa și a celuilalt, scapă liber, dar complicele primește 10 ani de închisoare. Dacă nici unul dintre ei nu mărturisește, vor primi fiecare câte o pedeapsă de șase luni de închisoare, pentru o infracțiune minoră. Dacă ambii mărturisesc că au comis fapta împreună cu complicele, fiecare va primi doi ani de închisoare. Fiecare prizonier trebuie să aleagă dacă să declare sau nu că a comis fapta, fără să știe ce va declara celălalt prizonier. Întrebarea este: ce vor face prizonierii?

Tabelul 21. Dilema prizonierului



		Prizonierul 1 nu mărturisește (cooperează cu prizonierul 2)	Prizonierul 1 mărturisește (trișează)
a	Prizonierul 2 nu mărturisește (cooperează cu prizonierul 1)	(6 luni, 6 luni)	(libertate, 10 ani)
b	Prizonierul 2 mărturisește (trișează)	(10 ani, libertate)	(2 ani, 2 ani)

În Tabelul 21 putem urmări structura motivațiilor cu care sunt confrunțați cei doi prizonieri. În fiecare celulă a tabelului sunt reprezentate rezultatele pentru cei doi, în funcție de opțiunea făcută; prima valoare din paranteză reprezintă rezultatul pentru primul prizonier, iar a doua valoare reprezintă rezultatul pentru al doilea prizonier. Opțiunile primului prizonier sunt reprezentate pe coloane, iar ale celui de-al doilea pe linii.

Pentru a putea înțelege structura mai generală a dilemei, prezentată în Tabelul 22, este important să observăm că mărturisirea delictului este echivalentă cu lipsa cooperării cu celălalt prizonier (sau trișare - dat fiind că îl denunță), în timp ce ne-mărturisirea este considerată un gest de cooperare cu celălalt prizonier (deoarece îi afirmă nevinovăția).

De exemplu, prizonierul 1 se va gândi în felul următor:

(a) dacă prizonierul 2 nu mărturisește (deci cooperează, linia a din tabel), este preferabil ca el să mărturisească (să trișeze) și să scape liber, decât să nu mărturisească și să stea 6 luni la închisoare;

(b) dacă prizonierul 2 mărturisește (trișează, linia b din tabel), este iarăși preferabil ca el să mărturisească (să trișeze) și să primească 2 ani de închisoare, decât să nu mărturisească și să primească 10 ani de închisoare.

În concluzie, indiferent ce face prizonierul 2, prizonierul 1 va decide rațional să mărturisească, deoarece este mai bine pentru el.

Desigur, prizonierul 2 va raționa la fel, deoarece situația este perfect simetrică.

Chiar dacă prizonierul 1 contemplă perspectiva cooperării, din altruism sau idealism, el știe că prizonierul 2 se confruntă cu o situație similară cu a sa și că foarte probabil va mărturisi delictul; perspectiva de a primi zece ani de închisoare este prea defavorabilă pentru a permite asumarea riscului cooperării.

Astfel, ambii prizonieri vor decide rațional să mărturisească și vor primi câte doi ani de închisoare fiecare – pe când dacă nu ar fi mărturisit nici unul, ar fi primit doar câte 6 luni de închisoare.

Paradoxul dilemei prizonierului constă în faptul că, luând o decizie perfect rațională, fiecare prizonier ajunge într-o situație mai proastă decât dacă amândoi ar fi decis să nu mărturisească. Rezultatul optim nu le este însă accesibil, datorită structurii particulare a situației.

Este de asemenea important de înțeles că această dilemă nu apare datorită lipsei de comunicare dintre prizonieri. Chiar dacă aceștia ar putea să comunice unul cu altul, și chiar să își promită că nu vor mărturisi, în continuare rămâne în interesul fiecăruia să mărturisească, ajungându-se la rezultatul sub-optimal de mai sus.

De asemenea, să observăm în trecere că este complet irelevant dacă cei doi prizonieri sunt vinovați sau nu – motivațiile cu care se confruntă sunt aceleași.

5.2.1.1 Soluțiile dilemei prizonierului

Există două modalități de a ieși din această dilemă, în situația în care cei doi prizonieri se comportă *rațional* și își urmăresc propriul interes.

(1) *Soluția ierarhică*: să presupunem că prizonierii sunt membri ai unei organizații criminale, care are ca regulă generală faptul că omoară pe oricine mărturisește ceva în fața Poliției. Este clar că în această situație mizele se schimbă complet și nici unul dintre prizonieri nu va mai mărturisi, obținând rezultatul optimal. Mafia este aici un exemplu de arbitru extern, care are capacitatea de a impune un curs al acțiunii care contravine intereselor de moment ale actorilor, dar le promovează interesul comun. Aceasta este, într-o formulare mai generală, *soluția ierarhică* a dilemei – în care cooperarea reciprocă a prizonierilor este impusă de un actor exterior care are capacitatea de a-i pedepsi dacă nu se supun. Dacă există un astfel de actor exterior, cu o putere suficientă pentru a impune sancțiuni credibile, atunci mizele jocului se schimbă și cooperarea este asigurată, fiind în avantajul fiecăruia.

Deși soluția ierarhică garantează cooperarea, ea are un *cost ridicat* – și anume, *reduce libertatea participanților*. În exemplul dat, este evident că apartenența la o organizație mafiotă nu este lipsită de costuri, uneori letale – chiar dacă are beneficiul de a descuraja mărturisirea în fața Poliției.

(2) *Jocul cu iterații repetate*: a doua soluție ar apărea dacă cei doi prizonieri ar avea o istorie comună și ar anticipa că vor mai fi puși de multe ori în această situație. În cazul *interacțiunilor repetate*, poate fi în avantajul lor să stabilească și să respecte o *regulă* a ne-mărturisirii, care le maximizează, pe termen lung, recompensele. Strategia adoptată de fiecare actor (stabilind când să coopereze și când să trișeze) va produce recompense variabile în fiecare situație de interacțiune, în funcție de decizia celuilalt. În jocul cu iterații repetate cooperarea celor doi nu este garantată – ea doar devine *posibilă*⁴⁸. O strategie frecventă este *cooperarea condiționată*: „cooperez dacă și celălalt actor cooperează, trișez dacă și el trișează”. Strategia denumită *tit-for-tat* (*en.*) se bazează pe cooperarea condiționată pornind de la cooperarea în prima iterație; practic, jucătorul începe prin a coopera și apoi face exact ce a făcut partenerul său în iterația anterioară.

O altă modalitate de ieșire din această dilemă apare în situația improbabilă când actorii sunt *iraționali*, și își asumă riscul de a petrece 10 ani la închisoare deoarece este important pentru ei să

⁴⁸ Puteți verifica acest lucru pe cont propriu, jucând dilema prizonierului pe unul dintre site-urile dedicate acestui subiect - de exemplu, site-ul construit de Matt Kane la adresa: <http://people.bath.ac.uk/mk213/ipd> sau site-ul Game Theory.net la adresa: <http://www.gametheory.net/Web/PDilemma/>

acționeze cavalierește, sau deoarece și-au promis lor înseși că nu vor colabora niciodată cu Poliția, etc.

De exemplu, un caz actual de dilemă a prizonierului poate fi regăsit în actuala tensiune internațională legată de eventuala înarmare cu arme nucleare a Republicii Islamice Iran și a Coreei de Nord. Orice ar face celelalte națiuni cu arsenalul lor, este în interesul Iranului și Coreei de Nord să își obțină propriile arme nucleare, deoarece acestea conduc la o putere de negociere foarte ridicată în relațiile internaționale, echivalând practic cu imunitatea în fața amenințărilor cu intervenția militară. Chiar dacă, ipotetic, toate celelalte națiuni ar renunța voluntar și credibil la armele lor nucleare, tot ar fi în interesul acestor națiuni individuale să aibă bombe nucleare – devenind astfel cele mai amenințătoare puteri militare de pe glob. De fapt, este evident că celelalte națiuni nu intenționează să renunțe la armele lor nucleare; opțiunile lor constau în sporirea arsenalului nuclear sau menținerea sa constantă. Această alegere este însă foarte diferită de opțiunea între a avea și a nu avea arme nucleare, deoarece beneficiile unei a n -a bombe suplimentare sunt mult mai mici decât beneficiile primei bombe.

Desigur că Iranul și Coreea de Nord se află în interacțiuni repetate cu alte state de pe glob, dar, dată fiind asimetria considerabilă între opțiunile cu care se confruntă statele cu arme nucleare și cele fără arme nucleare, în *prima iterație a jocului* este clar în avantajul celor fără arme nucleare să „trișeze” și să își obțină astfel de arme. Ulterior, ele vor putea coopera cu sistemul de non-proliferație, căzând de acord să nu își amplifice arsenalul.

În cazul arenei internaționale *soluția ierarhică* nu este ușor disponibilă, deoarece nu există o instanță superioară care să poată impune sancțiuni semnificative și credibile – cu excepția cazului extrem în care o altă națiune ar decide efectiv să atace militar, cu scopul prevenirii înarmării nucleare. Cum, dată fiind situația actuală din Irak, un război al Statelor Unite, al NATO sau al Națiunilor Unite împotriva Iranului sau Coreei de Nord este extrem de improbabil, soluția ierarhică este practic inexistentă. De asemenea, în cazul acestor două țări, amenințările cu sancțiuni sau cu izolarea internațională nu au fost până acum foarte credibile și probabil nici foarte relevante.

Astfel, conform modelului dilemei prizonierului, în lipsa unor sancțiuni credibile și semnificative pentru statele respective care să modifice mizele jocului, apelul către stoparea înarmării nucleare nu are nici o șansă de succes.

5.2.1.2 Formularea generală a dilemei prizonierului

Putem reformula această dilemă pentru o situație generală. Astfel, doi actori sunt puși în situația de a decide dacă să coopereze unul cu altul, obținând fiecare un beneficiu valoros, sau să se „trișeze” unul pe altul, trișorul obținând un beneficiu individual mult mai mare pe seama celui trișat care pierde foarte mult. Structura situației este de așa natură încât, orice ar face unul dintre actori, interesul celuilalt (dacă nu există interacțiuni viitoare între ei) este să îl trișeze. Din această cauză, în cazul unui singur joc, strategia dominantă pentru fiecare actor este să trișeze, ceea ce generează un rezultat modest (dar nu catastrofic) pentru fiecare. Dacă însă există posibilitatea unor interacțiuni repetate, mizele totale ale jocului accesibile participanților se schimbă și cooperarea poate deveni soluția preferată.

Tabelul 22. Dilema prizonierului într-o formulare generală

	Actorul 1 cooperează	Actorul 1 trișează
Actorul 2 cooperează	(R, R)	(\uparrow , F)
Actorul 2 trișează	(F, \uparrow)	(S, S)

Rezultatele acțiunii sunt reprezentate în celulele tabelului sub forma unei perechi: (rezultat pentru actorul 1, rezultat pentru actorul 2).

Rezultatele pentru un actor au fost denumite \uparrow – țepă (atunci când actorul îl trișează pe celălalt care în schimb alege să coopereze), R – recompensă (atunci când ambii cooperează unul cu celălalt), S – sancțiune (atunci când ambii trișează) și F – fraier (atunci când actorul cooperează dar este trișat de celălalt).

Dilema prizonierului este caracterizată de următoarea ierarhie a rezultatelor:

$T > R > S > F$ (țeară > recompensă > sancțiune > fraier)

Prin urmare pentru fiecare actor strategia dominantă (adică strategia optimă indiferent de ce face celălalt) este trișarea, ceea ce conduce la rezultatul (S, S), mai puțin satisfăcător pentru fiecare dintre participanți decât (R, R).

Caracteristica esențială a dilemei prizonierului, care o diferențiază de dilema acțiunii colective discutată mai jos, este că și atunci când unul dintre parteneri colaborează (deoarece este irațional, de exemplu) este în continuare în interesul celuilalt să nu colaboreze. Prin urmare, dacă este vorba despre o singură interacțiune, nu există o soluție de *colaborare condiționată*. Colaborarea condiționată („colaborez dacă și tu colaborezi, dar trișez dacă tu trișezi”) devine posibilă (dar nu garantată) atunci când interacțiunile între parteneri sunt repetate.

5.2.2 Dilema acțiunii colective

Dilema acțiunii colective apare atunci când mai mulți actori sociali (indivizi, organizații etc.) sunt puși în situația de a colabora pentru a obține un bun public. Problema apare datorită faptului că, datorită imposibilității excluderii potențialilor consumatori (vezi definiția bunului public în secțiunea 5.1.2.1), odată obținut bunul, el va fi consumat atât de către cei care au contribuit pentru procurarea sau construirea lui, cât și de către cei care nu au contribuit (denumiți călători clandestini – en. *free-riders*). Prin urmare, fiecare actor social rațional are motivația să nu contribuie și să aștepte ca bunul să fie procurat de către ceilalți.

Numărul optim sau proporția optimă de actori care trebuie să se implice pentru a obține cu succes bunul public în cauză pot diferi foarte mult de la o situație la alta. În cazul bunurilor publice de tip *continuu* (sau cumulativ), fiecare contributor suplimentar aduce un mic beneficiu în procurarea bunului public: de exemplu, fiecare persoană care nu aruncă gunoiul pe stradă contribuie la curățenia publică; fiecare persoană care nu fumează într-un loc aglomerat contribuie la sănătatea publică a comunității respective; fiecare cetățean care refuză să dea mită și reclamă situațiile de corupție observate contribuie la reducerea corupției. Astfel de bunuri pot fi procurate nu numai „complet” sau „deloc”, ci și în mică sau în mare măsură. În cazul bunurilor *discrete* (care fie sunt procurate, fie nu, fără diferențe de grad), un număr limitat de contributory este necesar și suficient pentru a obține bunul public respectiv. De exemplu, dacă un grup de colegi dorește organizarea unei petreceri sau a unei excursii, este în general suficient ca un număr limitat de persoane să se ocupe de acest lucru – de altfel, în cazurile care implică organizarea unui eveniment, participarea a prea multor indivizi devine chiar o problemă (organizatorică). *Contribuția* necesară din partea indivizilor este deseori financiară, dar unele bunuri publice solicită și alte tipuri de contribuții – în special cu timp și atenție din partea membrilor, sau poate cu informații, cu opinii etc.

Să presupunem că pentru obținerea unui anumit bun public discret, de exemplu un ambient plăcut în sala de clasă în care învață copiii, este necesară *contribuția a N persoane* (în cazul de față părinți). În cazul amenajării unei săli de clasă, sunt necesare contribuții financiare și eventual informații cu privire la furnizori mai avantajoși, sau opinii cu privire la ce îmbunătățiri ar trebui aduse sălii. Ne vom referi în continuare doar la contribuțiile financiare.

Într-o astfel de situație, fiecare individ va avea de ales între a contribui sau a nu contribui; rezultatul acțiunii sale depinde însă de ce fac ceilalți. Dacă alege să contribuie, acțiunea sa este una de *cooperare* cu ceilalți contributory; dacă alege să nu contribuie, înseamnă că alege să nu coopereze.

În Tabelul 23 putem urmări situațiile pe care le ia în calcul un individ; în fiecare celulă sunt reprezentate beneficiile și costurile acțiunii respective, în funcție de ce au făcut ceilalți membri ai comunității.

Dilema acțiunii colective este caracterizată de faptul că individul preferă să obțină bunul contra valoarea contribuției sale (și anume, costul) decât să nu plătească și să nu obțină bunul, preferință ce o putem exprima astfel:

$$(1) \text{ Bun} - \text{Cost} > 0$$

Pe de altă parte, orice individ preferă să obțină bunul pe gratis, decât să plătească pentru el (relația 2), sau să nu obțină nimic fără să plătească, decât să plătească degeaba (relația 3):

$$(2) \text{ Bun} > \text{Bun} - \text{Cost}$$

$$(3) 0 > 0 - \text{Cost}$$

Tabelul 23. Dilema acțiunii colective pentru un bun discret (N contributory necesari pentru a obține bunul)

	Numărul celorlalți membri ai comunității care contribuie este...		
	Mai mic decât N-1	Egal cu N-1	Mai mare decât N-1
Contribuie:	0 - Cost	Bun - Cost	Bun - Cost
Nu contribuie:	0 (Pierdere)	0 (Pivot)	Bun (Redundanță)

În cazul în care N-1 membri din restul comunității decid să plătească pentru obținerea bunului comun (coloana „pivot” din tabel), numărul lor este încă insuficient pentru procurarea acestuia – dar individul este pivot, adică eventuala sa contribuție este decisivă. Dacă se implică, bunul va fi procurat; dacă nu se implică, bunul va fi pierdut (și contribuțiile tuturor celorlalți membri vor fi irosite). Dată fiind relația (1) de mai sus, în această situație este în avantajul individului să contribuie.

În situația în care mai puțini membri din restul comunității decât N-1 decid să se implice dar individul decide să participe, contribuția sa va fi în zadar (coloana „pierdere”), deoarece numărul total de contributory este insuficient (fiind mai mic decât N). Prin urmare, este în avantajul individului să nu contribuie.

În situația în care mai mulți membri din restul comunității decât N-1 decid să participe, bunul va fi procurat indiferent dacă individul participă sau nu (coloana „redundanță”). Prin urmare, ar fi tot în avantajul individului să nu contribuie.

Prin urmare, singura situație în care este în avantajul individului să participe, într-o dilemă a acțiunii colective, este atunci când el este pivot. Această situație este însă cu atât mai improbabilă statistic cu cât numărul de membri ai comunității este mai mare. Mai mult, în cazul *bunurilor publice de tip cumulativ*, în care fiecare individ aduce o contribuție mică la bunul total, situația „pivot” nici nu există⁴⁹. Din aceste considerente indivizii raționali aflați în situația unei dileme a acțiunii colective aleg să nu contribuie – și astfel bunul public nu este realizat. Acesta este însă un rezultat negativ atât pentru individ cât și pentru comunitate – deoarece toată lumea ar fi preferat să plătească pentru a obține bunul, pe care indivizii îl consideră valoros. Situația este însă de așa natură încât riscul calculat al unei contribuții zadarnice, adunat cu cel al unei contribuții redundante, previn acumularea contribuțiilor necesare obținerii bunului. Deși indivizii ar fi preferat ca membrii comunității, inclusiv ei înșiși, să coopereze și să obțină bunul, *efectul pervers* al calculelor raționale individuale este ne-cooperarea și deci imposibilitatea obținerii bunului.

Jon Elster (1989, pp. 127-130) observă că relația dintre numărul de contributory, costurile contribuției (cooperării) și rezultatul cooperării poate avea și forme mai neobișnuite. Putem identifica numeroase exemple care diferă într-un fel sau altul de situația tipică.

(a) Este posibil ca pe măsură ce numărul de persoane care contribuie crește, costul cooperării să crească și el: de exemplu, în situația în care foarte multe persoane decid să doneze sânge, este posibil să stea la cozi tot mai lungi la centrele de colectare (situație mai des întâlnită în România în cazul persoanelor care decid să își plătească la timp taxele și impozitele).

(b) Uneori cazuri izolate de contribuție pentru un bun colectiv pot înrăutăți situația tuturor membrilor comunității. De exemplu, dacă niște cetățeni decid să se revolte împotriva unui regim

⁴⁹ În cazul bunurilor publice de tip cumulativ nici situația de redundanță nu există din punct de vedere obiectiv, deoarece fiecare contribuție aduce ceva suplimentar; totuși, indivizii pot să își perceapă propriile contribuții ca fiind ne semnificative și deci „practic redundante”. De exemplu, o persoană poate considera că fumul de la țigara proprie, sau gazele de eșapament ale propriei mașini nu o să schimbe „practic deloc” calitatea aerului respirat de cei din jur. Situația de pierdere este simetrică: dacă nivelul de producere a bunului public este foarte redus (străzile sunt murdare, aerul e poluat) individul se poate gândi că sacrificiul său este oricum în zadar, fiindcă nu o să schimbe semnificativ starea de fapt.

despotice cu puțin timp înainte de declanșarea unei acțiuni planificate, masive, de revoltă, reacțiile represive ale autorităților pot face imposibilă revolta organizată. De asemenea, persoanele care merg în Irak pe cont propriu pentru a contribui la buna informare (ca jurnaliști) sau la reducerea crizelor umanitare (ca voluntari), fac mai mult rău decât bine în măsura în care își asumă un risc ridicat să fie capturați de teroriști, devenind astfel monedă de schimb în negocierile între grupări teroriste și guverne.

(c) Prea mulți contribuitori pot îngreuna de fapt obținerea bunului, prin apariția unor probleme organizatorice sau chiar prin cantitatea excesivă de bun public obținut. De exemplu, problema *sanționării* celor care încalcă o normă socială este un caz interesant de dilemă a acțiunii colective. Sanționarea poate fi realizată de orice membru al comunității (printr-un reproș explicit, prin refuzul de a mai interacționa cu persoana respectivă sau, în cazuri extreme, chiar prin măsuri violente). *Costurile sanționării* includ timpul dedicat detectării și sanționării, riscul unor posibile represalii din partea persoanei sancționate, precum și alte resurse ce pot fi consumate în actul sanționării. Ca rezultat, sanționarea individuală contribuie la producerea respectării generale a normei sociale în cauză, stare care reprezintă în comunitatea respectivă un bun public cumulativ⁵⁰. În general, persoanele care își asumă costurile sanționării sunt foarte puține – este suficient să ne gândim câți cetățeni reacționează atunci când se confruntă cu mica corupție sau cu persoane care aruncă gunoi pe jos. Este totuși interesant de observat că dacă *toți* indivizii s-ar mobiliza și ar sancționa o normă anume⁵¹, presiunea socială către respectarea acesteia ar deveni probabil excesivă, iar uniformitatea ar împiedica inovația socială. Deseori un grad de devianță față de o anumită normă are consecințe sociale pozitive, sau poate chiar semnala nedreptatea normei respective. De exemplu, folosirea produselor software piratate este echivalentul unui furt și este condamnată ca atare – dar eliminarea completă a acestei practici ar afecta negativ posibilitatea de învățare și adaptare la un mediu tehnologic în schimbare rapidă a categoriilor sociale care nu pot cumpăra produsele legale⁵².

(d) Uneori contribuțiile, deși legate direct de obținerea unui bun public cumulativ, pot avea externalități negative care să se acumuleze mai rapid decât bunul public. De exemplu, alegerea multor consumatori să cumpere produse organice are un efect pozitiv asupra calității mediului prin reducerea folosirii insecticidelor și a îngrășămintelor chimice, dar în același timp duce la despăduriri pentru obținerea de teren agricol – deoarece agricultura organică nu este intensivă, ci extensivă (The Economist 2006).

Prin urmare, dilema acțiunii colective nu pune numai problema asigurării cooperării, ci și a asigurării *proporției optime de indivizi care cooperează*.

5.2.2.1 Soluțiile dilemei acțiunii colective

În lumea socială reală, există mai multe tipuri de soluții la dilema acțiunii colective. Unele soluții sunt orizontale, fără apel la autoritate, în timp ce alte soluții sunt ierarhice, presupunând intervenția unui actor extern capabil să impună sancțiuni celor care nu cooperează.

După cum am discutat mai sus în cazul distincției dintre omul economic și omul normativ, deseori indivizii aleg să coopereze chiar dacă un calcul atent al costurilor și beneficiilor probabile nu justifică acest lucru. Oamenii „kantieni”, în terminologia lui Jon Elster, vor coopera din datorie; oamenii „conștiincioși” vor coopera deoarece prețuiesc cinstea și jocul „fair-play”, în timp ce oamenii „utilitariști” vor coopera fiind motivați de schimbarea în bine pe care o pot face prin acțiunile lor. Desigur, există și oameni care nu vor coopera – dar, deseori, cooperarea universală nu este necesară pentru obținerea bunului public, după cum am discutat mai sus. De exemplu, menținerea curățeniei în spațiile publice are deseori o soluție orizontală, deoarece mulți oameni au

⁵⁰ Pornim de la premisa că este o normă a cărei justificare și necesitate este acceptată de marea majoritate a comunității, și că norma nu implică încălcarea brutală a drepturilor unor indivizi.

⁵¹ Mai ales în cazul normelor care reglementează comportamente cu miză mică; nu ne referim la norme precum „nu ucide” sau „nu impune chinuri altora”.

⁵² Desigur, această observație nu contrazice efectele negative pe care piratarea le are asupra motivației către inovare tehnologică a producătorilor, în special a producătorilor mici. Cele două efecte există simultan – iar evaluarea lor comparativă la nivel social este probabil una dintre cauzele pentru care atitudinea socială față de utilizarea produselor pirat este ambivalentă. Vezi și discuția despre medicamentele generice în secțiunea 5.1.2.1.

grijă să nu arunce gunoaiile decât la coș, precum și să îi sancționeze, cel puțin verbal, pe cei care nu cooperează. Soluția verticală este însă și ea prezentă: oamenii sunt siliți să plătească impozite (sub amenințarea sancționării cu amenda sau chiar cu închisoarea), iar din bugetul public este angajată o firmă de curățenie.

Soluția ierarhică presupune tocmai intervenția unui actor împuternicit cu autoritatea impunerii sancțiunilor pentru necooperare – precum autoritățile statului în general, sau șeful unei echipe, liderul unei organizații etc. Exemple de cooperare impusă ierarhic pentru obținerea unui bun comun sunt multe – de la plata impozitelor pentru susținerea ordinii publice, a educației sau sănătății publice, a apărării etc, la menținerea liniștii într-o bibliotecă sub amenințarea suspendării permisului, sau respectarea drepturilor pacienților sub amenințarea sancțiunilor impuse de Colegiul Medicilor.

Sancțiunile pot fi impuse nu numai de o instanță unică superioară, ci și multiple instanțe descentralizate – ca, de exemplu, într-un grup de prieteni sau în comunitatea științifică. O persoană care în mod sistematic se sustrage de la contribuțiile necesare funcționării unui grup de prieteni (nu „face cinste”, nu organizează întâlniri) va fi probabil marginalizată și chiar exclusă în cele din urmă din grup. De asemenea, un cercetător care încalcă normele corectitudinii științifice (de exemplu, plagiază alte lucrări, sau inventează date empirice fictive) va fi sancționat în primul rând de colegii săi de disciplină, care vor refuza să îi mai accepte credibilitatea științifică. Desigur, sancțiunile legale sau organizaționale (demiterea) sunt probabile într-un astfel de caz, deși nu sunt întotdeauna aplicate.

5.2.2.2 Individul altruist în capcana acțiunii colective

Multe acțiuni colective necesită contribuții ce nu pot fi „cumpărate cu bani”. Un exemplu de decizii foarte dificil de influențat sunt cele care implică asumarea unor riscuri legate de viața sau sănătatea celor dragi. Deseori refuzul colaborării într-o dilemă a acțiunii colective este motivat strict altruist – atunci când interesele persoanelor apropiate sunt urmărite cu externalități negative asupra intereselor persoanelor necunoscute sau care vor trăi în viitor.

De exemplu, un număr tot mai ridicat de părinți aleg să își vaccineze copiii împotriva varicelei. În multe comunități din zone dezvoltate majoritatea copiilor sunt imunizați prin vaccin, nu prin îmbolnăvire. Această acțiune are o externalitate negativă puțin luată în calcul: dacă vaccinul se va generaliza, virusul varicelei va fi eliminat, fiind posibil ca nișa sa ecologică să fie ocupată de un alt virus, potențial mai primejdios și în orice caz mai puțin cunoscut⁵³ – cu costuri plătite de oamenii care vor fi infectați în viitor. Virusul varicelei nu este un inamic foarte grav pentru omenire, deoarece în marea majoritate a cazurilor boala este ușoară și trece fără probleme. Totuși, există cazuri în care boala se agravează, putând conduce chiar la moarte. Prin urmare, în condițiile în care menținerea virusului varicelei ar fi definită social ca un bun public (ceea ce e destul de puțin probabil să se întâmple), părinții ar fi confrunțați cu următoarea opțiune: să riște îmbolnăvirea serioasă (dar foarte puțin probabilă) a copilului de varicelă, sau să refuze cooperarea și să vaccineze copilul?

O situație de dilemă a prizonierului cu consecințe tragice de o amploare și semnificație morală nemaîntâlnită a avut loc în timpul celui de-al doilea Război Mondial, în perioada implementării „Soluției finale” de exterminare a populației evreiești. Hannah Arendt discută rolul organizațiilor comunitare evreiești în desfășurarea programelor de exterminare în lucrarea sa „Eichmann in Jerusalem. A Report on the Banality of Evil”, publicată ca urmare a prezenței sale la procesul lui Adolf Eichmann. Autoarea observă că organizațiile evreiești au colaborat cu autoritățile naziste în speranța salvării unui număr cât mai ridicat de persoane de la moarte, și în încercarea de a minimiza suferința victimelor. Totuși, această colaborare, chiar dacă a fost motivată altruist, a avut ca efect facilitarea considerabilă a organizării programelor de exterminare naziste. Afirmările sale sunt pe atât de puternice pe cât au fost de controversate: „oriunde au trăit evrei au existat lideri evrei recunoscuți și această conducere, aproape fără excepție, a cooperat într-un fel sau altul, pentru un motiv sau altul, cu naziștii. Adevărul adevărat este că, dacă populația evreiască ar fi fost cu adevărat

⁵³ Vezi comentariul „Chickenpox Vaccine” al dr. Alan Greene (1996) pe site-ul <http://www.drgreene.org>

dezorganizată și lipsită de conducere, ar fi fost haos și multă nefericire, dar numărul total de victime nu ar fi putut fi între patru și șase milioane de oameni” (p. 125). Putem înțelege această situație ca o dilemă a acțiunii colective cu care se confruntau, probabil fără să realizeze, liderii comunităților evreiești. Rezistența cu orice mijloace față de programele naziste reprezenta în acest caz bunul public – atât ca acțiune morală valoroasă în sine, dar și ca acțiune care ar fi redus eficiența programelor și ar fi scăzut numărul victimelor. Contribuția necesară, din partea organizațiilor comunitare, era refuzul colaborării cu autoritățile naziste și chiar organizarea unei opoziții active. Costul contribuției ar fi fost asumarea unui risc sporit ca membrii acestor organizații și persoanele apropiate lor să sufere (colaborarea era deseori recompensată printr-un tratament privilegiat acordat unor categorii selectate de evrei – uneori chiar sute sau mii de indivizi dintr-o comunitate, dar în condițiile în care victimele din respectiva comunitate erau de zeci sau sute de mii). De asemenea, haosul și panica ar fi dus la destructurare socială și la anxietate (care poate ar fi fost preferabile, față de așteptarea liniștită a unei morți sigure). Liderii comunitari și-au propus să salveze vieți și să reducă suferința în familiile și comunitățile lor – dar tocmai prin urmărirea acestor scopuri și prin refuzul asumării de riscuri, au contribuit de fapt la succesul exterminării în masă a populației evreiești.

Putem observa în acest exemplu că oamenii pot refuza să contribuie pentru obținerea unui bun public nu numai din motive egoiste – ci chiar din motive altruiste. Totuși, îmbunătățirea situației celor dragi sau a propriei comunități poate avea externalități negative asupra îmbunătățirii situației populației mai largi din care persoanele și comunitățile respective fac parte. Tensiunea nu este, prin urmare, între comportamentul egoist și cel altruist – ci, la un nivel mai abstract, între urmărirea beneficiilor locale față de cele generale.

Conceptele principale

Om economic

Om normativ: om kantian, om utilitarist, om conștiincios

Piață

Piață perfectă

Piață formală / informală

Piață neagră

Asimetrie informațională

Monopol

Externalități

Bun public, bun privat, bun de club, bun de tip „resursă comună”

Abandon, contestare, loialitate

Dilema prizonierului – cu o singură iterație și cu iterații repetate

Soluțiile dilemei prizonierului

Cooperare condiționată și strategia *tit-for-tat* (en.)

Dilema acțiunii colective

Bunuri publice cumulative / discrete

Soluțiile dilemei acțiunii colective

Altruism și dilema acțiunii colective



6 Individul ca parte din întreg – perspectiva sistemică

Alice privi în jurul ei, foarte surprinsă.

- Cum, dar nu-mi vine să cred c-am stat tot timpul sub copacul ăsta! Toate sunt exact cum erau!

- Bineînțeles! spuse Regina. Dar ce-ai fi vrut?

- Păi, în ținutul nostru – făcu Alisa, tot mai gâfâind nițeluș – de obicei ajung în altă parte dacă alergi foarte repede vreme îndelungată, așa cum am făcut noi.

- Ce ținut lenevos! spuse Regina. Aici, după cum vezi, trebuie să alergi din răspuțeri ca să rămâi în același loc.⁵⁴

Analiza sistemică în sociologie s-a dezvoltat în parte datorită disputei dintre perspectiva *funcționalistă*, care privea societatea ca un fel de organism – un sistem integrat în căutarea echilibrului, și perspectiva *conflictualistă*, care „dezvăluia” integrarea socială și căutarea echilibrului ca fiind concepte ideologice, justificări ale dominării unor categorii sociale de către altele.

Această controversă a fost însoțită și de *critica metodologică a explicației funcționaliste*, pornind de la observația că a explica un fenomen social prin funcțiile sale, fără a identifica niște mecanisme clare de conexiune-inversă (en. *feed-back*), echivalează a explica o cauză prin efectele sale.

În continuare vom urmări aceste controverse și vom discuta principalele concepte din perspectiva sistemică și funcționalistă în sociologie, pentru a vedea cum pot fi folosite acestea în înțelegerea realității sociale.

6.1 Disputa funcționalism - conflictualism

6.1.1 Metafora organismului

Perspectiva funcționalistă în sociologie pornește de la analogia dintre societate și un organism. Organismele vii au multe proprietăți interesante: acestea depind de schimbul cu mediul pentru a supraviețui, sunt compuse din părți care au o funcție precisă în organism, sunt capabile de adaptare când condițiile de mediu o cer, și în general se auto-organizează, în anumite limite date de configurația lor biologică. Desigur, există organisme mai simple și organisme mai complexe, organisme mai ușor adaptabile și organisme mai greu adaptabile. Un organism vertebrat este mult diferit de o plantă în ceea ce privește auto-organizarea sa și interdependența părților. Dacă rupem o creangă dintr-un copac, acesta va supraviețui aproape sigur; dacă un mamifer își pierde o parte a corpului, este destul de probabil să nu supraviețuiască. A spune că societatea este ca un organism lasă deschisă următoarea întrebare: este societatea ca o amoebă, sau ca un mamifer? La ce fel de organism ne referim?

Perspectiva funcționalistă a propus în sociologie un nou tip de explicație. Aceasta constă în a explica existența unui element al unui sistem care se auto-organizează prin funcțiile pozitive pe care acel element le are pentru sistem. De exemplu: de ce există inimă? Pentru a asigura circulația sângelui. De ce există piele? Pentru a regla interacțiunea dintre organism și mediu (de exemplu, pentru a facilita termoreglarea sau contactul cu obiectele din mediu). Analog, ne putem întreba: de ce există instituția poliției? O explicație funcționalistă ar observa funcțiile pe care poliția le are pentru societate, propunând următoarea explicație: poliția există pentru a asigura ordinea socială. Într-un fel, poliția este un fel de medicament, care poate contribui la detectarea și anihilarea acelor entități din sistem care nu se conformează configurației sale și astfel constituie o amenințare. O primă limitare a acestei explicații se referă la faptul că medicamentul însuși trebuie însă să fie corect administrat, deoarece altminteri poate provoca la rândul său daune în sistem – cum se întâmplă, de

⁵⁴ Lewis Carroll, *Peripețiile Alisei în lumea oglinzii*, Editura Ion Creangă, 1971, p. 49

exemplu, în societățile în care poliția funcționează ca un aparat represiv mai degrabă decât un instrument în slujba cetățenilor. Controlul social pe care îl exercită poliția este esențial pentru buna funcționare a unei societăți – dar la fel de important este și controlul exercitat de societate asupra poliției. Această idee ne conduce către perspectiva conflictualistă.

6.1.2 *Obiecția conflictualistă*

Criticii explicației finaliste pleacă de obicei de la observația că o societate nu este un întreg care să funcționeze coerent, armonios, și în care părțile servesc întregul. Dimpotrivă, observă aceștia, o societate este divizată de conflicte profunde și de durată între diferite grupuri sociale, iar diferitele instituții sociale servesc interesele grupurilor puternice dar nu neapărat și pe cele ale grupurilor marginale. Aceasta este o *perspectivă conflictualistă* asupra societății. De exemplu, poliția este folosită deseori pentru a menține la putere un grup social și pentru reprimarea opoziției. Este suficient să ne gândim la trecutul apropiat al României: în regimul comunist poliția asigura ordinea socială prin sancționarea celor care arătau că gândesc altfel decât era permis. Această ordine nu era în beneficiul tuturor, ci mai ales în beneficiul celor din straturile superioare ale ierarhiei sociale comuniste. Dacă un organism funcționează coerent, nu putem spune că un organ este manipulat, exploatat sau reprimat de un altul. În societate însă se poate întâmpla ca o anumită categorie socială să fie în relații de dependență față de alte categorii, să fie manipulată sau ignorată de cei puternici.

Să revenim la explicația finalistă a poliției ca instituție și la contestarea sa dintr-o perspectivă conflictualistă. Chiar și în societățile democratice contemporane putem observa deseori că poliția nu este aceeași pentru toți. De exemplu, aceasta poate refuza să intervină pentru a soluționa conflicte considerate minore – bătăi, certuri violente – în zone definite ca „rău-famate”. În Statele Unite ale Americii, aceste zone sunt deseori locuite mai ales de Afro-Americanii. În România, zonele „rău-famate” sunt locuite mai ales de romi. Ordinea în aceste vecinătăți este altfel definită social și altfel apărată de autorități decât ordinea în cartierele locuite de majoritari. Chiar atunci când poliția intervine, ea nu este întotdeauna nepărtinitoare. Delictelor elitei nu sunt mereu tratate la fel ca delictelor cetățenilor obișnuiți. Pornind de la aceste premise, putem explica ipotetic instituția poliției și acțiunile sale mai degrabă prin raportarea la relațiile de putere dintr-o societate dată, plecând de la premisa că poliția este astfel construită instituțional pentru a proteja interesele celor din straturile sociale superioare, cu acces la deciziile politice. Desigur, această ipoteză se poate dovedi falsă în urma unui studiu empiric: este posibil ca în România poliția să fie nepărtinitoare și să acționeze pentru protejarea în egală măsură a tuturor oamenilor. Perspectiva din care pornim investigația ne ghidează cercetarea, dar nu ne dictează concluziile.

6.1.3 *Conflictul ca parte a ordinii sociale*

O perspectivă ușor diferită asupra societății ca sistem care se auto-organizează o putem obține din studiul relațiilor de intimitate sufletească între două persoane. Mai mult decât alte tipuri de relații, acestea au o logică proprie, care îi cuprinde pe cei doi participanți și îi transformă. Deseori se întâmplă ca aceste relații să fie asimetrice – unul dintre parteneri să aibă o putere mai mare decât celălalt. De asemenea, conflictele pot apărea frecvent – dar, după cum observa G. Simmel (1904), conflictele nu se „scad” din relație, ele nu constituie o întrerupere a acesteia, ci sunt un fir constitutiv al ei: „opoziția unui element față de altul în cadrul unei asocieri nu este nicidecum doar un factor social negativ, ci deseori este singurul mijloc care face posibilă coexistența cu indivizi intolerabili prin ei înșiși. (...) Opoziția nu este doar un mijloc pentru păstrarea relației totale, ci este una dintre funcțiile din care este compusă relația în realitate” (p. 493). O relație se manifestă, în complexitatea sa, atât în momentele de comunicare liniștită, cât și în cele de conflict aprins. Prin urmare, conflictele sociale nu trebuie înțelese ca falii în sistem; ele sunt parte integrantă a proceselor din societate.

De exemplu, conflictele contribuie la menținerea structurii sistemului prin păstrarea granițelor între diferitele categorii sociale; ura interetnică poate fi direct cultivată de un sistem politic pentru a susține granițele fizice și culturale dintre cele două categorii (*idem*, p. 492). Youde

(2005) observă cum în Africa de Sud în perioada *apartheid*-ului segregarea populației africane a fost încurajată prin promovarea fricii față de contaminare în rândul populației albe, prin mesajul că populația de culoare este mai vulnerabilă la epidemii, și trebuie deci ținută într-o carantină perpetuă. Epidemiile majore (holeră, ciumă și pojar) care au afectat ambele grupuri sociale au fost folosite de autorități ca prilej pentru a genera emoții de frică și ură interracială și a impune măsuri de segregare: „de fapt, prima lege segregacionistă din Africa de Sud a fost Legea Sănătății Publice din 1883” (p. 424).

Prin urmare, faptul că în societate există conflicte nu poate fi invocat ca un contraargument definitiv împotriva existenței unui sistem social cu o logică proprie, care angrenează și logicile acțiunilor individuale. Una dintre observațiile contra-intuitive ale sociologiei se referă tocmai la faptul că acțiunile individuale care își propun să sfideze ordinea socială deseori o reproduc – fie deoarece acționează ca o *supapă*, fie deoarece sunt ele însele *structurate similar*, după aceleași principii de organizare, și nu fac decât să înlocuiască un stăpân cu alt stăpân, menținând aceeași structură socială.

Dacă ne propunem să schimbăm ordinea socială putem să contribuim involuntar la menținerea ei – după cum atunci când ne propunem să menținem ordinea socială putem contribui involuntar la schimbarea ei. Aceste două tipuri de efecte neintenționate ale acțiunilor strategice individuale asupra ordinii sociale din care fac parte sunt un argument în favoarea studierii empirice a proceselor de schimbare și reproducere a ordinii în sistemul social, deoarece conflictul și ordinea nu sunt întotdeauna opuse. Ele pot fi două fețe ale aceluiași fenomen.

De exemplu, organizarea unei acțiuni de protest împotriva unei structuri de putere considerată nelegitimă se confruntă cu două cerințe, deseori contradictorii: pe de o parte, să fie eficientă; pe de altă parte, să încorporeze principiile alternative de organizare socială pe care le propune, ca să evite înlocuirea unui rău cu același rău. Această tensiune este ilustrată, de exemplu, în cazul acțiunilor masive de nesupunere civilă organizate de Mahatma Gandhi în India colonială. Principiul de bază pe care aceste acțiuni îl promovau era ne-violența totală – deși ar fi fost poate mai eficient pe termen scurt, cel puțin, să apeleze la violență. Gandhi a ales însă să își organizeze rezistența la violență printr-o strategie complet diferită – și a avut, în cele din urmă, câștig de cauză. Soluția sa nu a fost însă facilă, și nu este o metodă garantată. De altfel, foarte multe dintre mișcărilor de protest împotriva unui guvern violent sunt ele însele violente – promițând schimbarea acestei strategii odată ce rezultatul final este atins.

Într-o situație contemporană diferită de conflict, de exemplu în Statele Unite ale Americii, societatea încearcă să păstreze „modul de viață american” în fața atacurilor teroriste. Putem observa tensiunea schimbare / păstrare în discuțiile cu privire la încălcarea drepturilor omului ca mijloc de combatere a terorismului. Întrebarea principală este: în ce măsură scăderea libertății cetățenilor în fața statului, rezultată prin aplicarea legislației anti-teroriste, nu reprezintă în sine o victorie a organizațiilor teroriste care reușesc astfel să schimbe modul de viață și relațiile sociale și de putere din stat? De exemplu, centrul de detenție de la Guantanamo Bay înființat în 2002 încalcă drepturi ale omului în tratamentul pe care îl acordă deținuților, denumiți „combatanți inamici”, care nu sunt cetățeni americani și nu au fost considerați nici prizonieri de război, fiind astfel poziționați de autorități într-un spațiu legal foarte incert. Legea Patriot⁵⁵ Act, elaborată în octombrie 2001 ca un răspuns la atacurile din 11 septembrie și revizuită în martie 2006, permite chiar încălcarea anumitor drepturi ale cetățenilor americani în scopul prevenirii atacurilor teroriste. De exemplu, legea facilitează posibilitatea agenților FBI să obțină lista cărților citite în bibliotecă sau cumpărate în librării de o persoană conectată cu o investigație în privința terorismului internațional. Desigur, aceasta nu este prima lege dintr-o țară democratică în care libertățile cetățenilor sunt restricționate pentru a facilita controlul social într-o situație definită ca fiind de criză. Aceeași întrebare se pune de fiecare dată – și anume, dacă aceste măsuri politice nu reprezintă o cedare mai degrabă decât o ofensivă. Formularea unui răspuns nu este însă simplă.

⁵⁵ “Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism”

6.2 Concepte ale analizei sistemice

Bogdana Humă și Cosima Rughiniș

În continuare sunt discutate principalele concepte ale analizei sistemice și utilitatea lor pentru formularea explicațiilor sociologice. O prezentare pe scurt a acestora este inclusă în Tabelul 24.

Tabelul 24. Principalele concepte ale analizei sistemice și funcționale

Concept	Definiție pe scurt	Se referă la...	Poate fi...
Sistemul	Ansamblu structurat de elemente care își menține granița față de mediu Are proprietăți emergente	Concepte interdependente	Sistem de indivizi / de norme și status-roluri / de acte comunicative etc. Închis / deschis Finalist / de interacțiune
Elementul	Componentă a unui sistem		Puternic / slab integrat în sistem
Subsistem de graniță	Mediază interacțiunea sistemului cu mediul	Sistem	Permeabil (sisteme deschise) / impermeabil (sisteme închise)
Mediul	Fenomenele exterioare sistemului care îl pot influența	Sistem	Natural, psihologic, social etc
Cerința funcțională	Problemă a unui sistem finalist („nevoie”)	Sistem	Generală (abstractă) / particulară (concretă)
Funcția	Efectul elementului asupra funcționării sistemului	Element	Manifestă / latentă Eufuncție / disfuncție Invocată ca explicație a elementului / invocată descriptiv
Posibil acțional	Resursele disponibile sistemului / Alternativele de acțiune disponibile	Sistem	Divers / restrâns Corect / incorect identificat în sistem
Echivalență funcțională	Proprietatea a două elemente de a avea aceeași funcție pentru un sistem	Elemente	Între elemente ale aceluiași sistem / ale unor sisteme diferite

6.2.1 Sistemul

Definițiile sistemului accentuează în general trei trăsături importante ale acestuia:

- (1) distincția sistem / mediu și conceptul de graniță;
- (2) interacțiunea și interdependența elementelor unui sistem;
- (3) proprietățile emergente ale sistemului.

Sistemul este, în primul rând, o entitate delimitată și delimitabilă de mediul său înconjurător. Interacțiunea dintre sistem și mediu este realizată prin intermediul subsistemelor sale de graniță.

Sistemul este un obiect complex, un întreg, o totalitate distinctă – dar care totuși este compusă din părți. Elementele unui sistem interacționează între ele, și astfel o schimbare în starea unuia dintre ele va avea efecte și asupra celorlalte. R. L. Ackoff observă că fiecare element al unui sistem are un efect asupra funcționării întregului, și fiecare element este afectat de cel puțin un alt element al sistemului (Ackoff citat în Laszlo și Krippner 1998, p. 8).

Această interacțiune produce fenomene noi, care nu ar exista în lipsa interacțiunii și pe care nu le putem regăsi în elementele componente individuale ale sistemului, denumite *proprietăți emergente*.

În cele ce urmează vom porni de la definiția dată sistemului de Laszlo și Krippner (1998), care ni se pare foarte potrivită pentru utilizarea conceptului în explicația sociologică: un sistem

reprezintă „un complex de componente care interacționează și de relații între ele, care permite identificarea unei entități sau a unui proces de menținere a granițelor” (p. 7).

6.2.1.1 Proprietățile emergente

Funcționarea sistemului produce proprietăți pe care elementele individuale nu le au, și pe care nici ansamblul elementelor nu le are în absența funcționării.

O definiție alternativă a sistemului îl înfățișează ca „orice model de relații între elemente socotit a avea proprietăți emergente specifice dincolo de proprietățile elementelor sale” (Marshall 2003, 562).

Exemple ilustrative de proprietăți emergente sunt *viața*, în sistemele biologice, și *conștiința*, în sistemele psihologice (Laszlo și Krippner 1998, p. 10). Dacă analizăm un organism viu, vom constata că nici o parte din organism, ruptă de acesta, nu posedă viață. De asemenea, un organ detașat de organism își pierde din proprietățile sale – un ochi nu poate vedea fără a fi integrat într-un corp. Chiar dacă toate elementele sunt la locul lor, dar organismul nu funcționează, nu există proprietatea viață – organismul este mort.

De asemenea, conștiința este ceva diferit de fenomenele bio-chimice ce se petrec în creier – chiar dacă există o corespondență unu-la-unu între fiecare fapt de conștiință și anumite evenimente fiziologice din organism.

É. Durkheim a argumentat, de exemplu, că și societatea ca sistem prezintă proprietăți emergente, realitatea socială fiind diferită de fenomenele ce se petrec la nivel individual așa cum conștiința sau viața diferă de fenomenele biologice și chimice ce stau în spatele lor. „Societatea nu este o simplă sumă de indivizi, ci sistemul format prin asociația lor reprezintă o realitate specifică care are caracterele sale proprii” (Durkheim 2004, p. 115). Această realitate însă apare, ca orice proprietate emergentă, doar în procesul interacțiunii componentelor sistemului: „Societatea nu-și poate face simțită influența decât dacă este în acțiune, iar ea nu este în acțiune decât dacă indivizii care o compun sunt strânși laolaltă și acționează în comun. Ea capătă conștiință de sine și se întemeiază prin acțiunea comună; ea este înainte de toate o cooperare activă” (Durkheim 1995, p. 383).

Există numeroase exemple care arată că procesele sociale au caracteristici diferite de cele ale proceselor similare la nivel individual – de exemplu, în ceea ce privește deciziile. Comunitățile și organizațiile iau decizii, precum și indivizii iau decizii, dar există diferențe sistematice între cele două procese. Gabriel Tarde și ulterior Gustave le Bon au lansat ca disciplină de studiu „psihologia mulțimilor” la sfârșitul secolului al XIX-lea, pornind de la observația că deseori indivizii într-o mulțime sunt protejați de anonimitate și se lasă în voia emoțiilor puternice, abandonând calculul rațional al costurilor și beneficiilor acțiunii sau raționamentele morale. Totuși, ideea că mulțimea este o entitate distinctă de membrii ei, cu procese proprii de decizie, a fost ulterior contestată cu diferite argumente. Este clar că indivizii judecă diferit în funcție de contextul în care se află. O persoană poate încălca norme morale pe care le consideră foarte importante dacă, pur și simplu, se grăbește (experimente realizate de J. Darley și C. D. Batson) – sau dacă primește ordine de la un superior (experimentele lui S. Milgram), sau dacă vede că toți din jurul său fac la fel (experimente realizate de B. Latané și J. Darley) (vezi descrierea detaliată a acestor experimente în Rachlinski 2000). Prin urmare, faptul că un individ se comportă altfel într-o mulțime decât în alte situații de interacțiune nu este neapărat un argument în favoarea proprietăților emergente ale mulțimii – deoarece o situație în care ne grăbim ne modifică judecata fără să aibă o personalitate proprie sau vreun fel de proprietăți emergente. Întrebarea dacă societatea are sau nu proprietăți emergente analoge vieții sau conștiinței își găsește răspunsuri diferite în funcție de orientarea filosofică a cercetătorilor, în general pe linia distincției holism / individualism metodologic discutată mai sus (vezi secțiunea 3.4.1).

6.2.1.2 Sistemul ca obiect și sistemul ca teorie asupra obiectului

Conceptul de sistem este folosit în două sensuri foarte diferite – ca obiect din lumea reală, sau ca perspectivă de analiză a unui obiect. Putem spune despre un ceasornic sau despre un arici ca

sunt sisteme – ele sunt în același timp obiecte tangibile. Putem spune despre psihicul uman sau animal că este un sistem – și acesta este un obiect, chiar dacă nu este tangibil – în sensul că nu depinde de existența unui observator pentru a exista (cel puțin în înțelegerea intuitivă pe care o avem asupra lumii). Pe de altă parte, putem, ca observator, să analizăm oricare din fenomenele de mai sus din perspectiva conceptului de sistem – adică să încercăm să le definim ca fiind un sistem, să precizăm elementele lor, să căutăm subsistemul de graniță și procesele de menținere a distincției sistem / mediu etc.

În cele ce urmează vom utiliza conceptul de sistem ca mod de a privi și analiza obiectele și fenomenele din lumea reală. Din aceste punct de vedere sistemul este o teorie despre realitatea socială sau, mai precis, o perspectivă asupra realității sociale. Justificarea unei astfel de utilizări se află în faptul că o anumită entitate poate fi definită ca sistem în numeroase feluri. Astfel, o familie poate fi înțeleasă ca un sistem compus din părinți, copii și rudele cu care aceștia interacționează. Dintr-o cu totul altă perspectivă, o familie poate fi înțeleasă nu ca un *sistem de indivizi*, ci ca un *sistem de acțiuni*: astfel, familia constă din totalitatea acțiunilor care definesc intimitatea împărtășită a unui grup de oameni legați între ei prin legături de rudenie sau căsătorie. O mare parte din acțiunile unei mame nu fac parte din acest sistem – de exemplu, cititul ziarului sau conversația cu o vecină nu fac parte din sistemul de acțiuni numit familie. Dimpotrivă, tot ceea ce are strânsă legătură cu trupul și sufletul celor legați de ea prin rudenie – mergând de la acțiuni de hrănire până la conversații cu copiii sau rudele – vor face parte din acest sistem. Acțiunile intime (contacte fizice, comunicare etc) realizate cu persoane precum prietenii vor defini un alt sistem, sistemul de prietenie. Putem înțelege sistemul familiei și ca un *sistem de norme*: toate normele sociale referitoare la interacțiunea dintre cuplurile care trăiesc împreună și rudele lor vor fi considerate ca parte a sistemului de familie. De exemplu, prohibiția incestului, în/tolerarea violenței domestice și normele de creștere a copiilor fac parte din acest sistem. Alte norme, precum cele care reglementează acțiunea noastră în fața funcționarilor publici (stăpâni, egali sau slujitori?) sau a animalelor (este suferința animalelor permisibilă sau nu?) nu vor fi încadrate în sistemul familiei, ci în alte tipuri de sisteme.

Putem observa că, dacă avem în vedere familia ca un sistem de indivizi sau unul de acțiuni, atunci familia Ionescu va fi considerată un sistem iar familia Popescu va fi considerată un al doilea sistem, diferit de primul. Dimpotrivă, dacă avem în vedere familia ca un sistem de norme, este posibil ca atât familia Ionescu cât și familia Popescu să facă parte din același sistem, dacă normele după care se ghidează sunt aceleași.

Datorită diversității modurilor de definire a unui sistem, nu vom spune că o familie *este* un sistem, ci că o familie *poate fi înțeleasă* ca un sistem. La fel, o organizație sau o comunitate pot fi privite și înțelese ca fiind sisteme.

6.2.2 Conținutul și structura sistemului

Conținutul unui sistem se referă la totalitatea elementelor acestuia, neglijând interacțiunile dintre ele, pe când *structura* desemnează ansamblul interrelațiilor dintre elementele sistemului (Haaf, Bikker și Adriaanse 2002).

Pe parcursul capitolului vom folosi de mai multe ori următorul exemplu, în care este vorba despre un șantier organizat cu scopul contruirii unei case până la data de 1 martie 2007. Șantierul poate fi conceptualizat, pe de o parte, ca un *sistem de indivizi*, echipamente și alte obiecte. Alternativ, putem conceptualiza șantierul ca un *sistem de norme* de comportament, norme grupate în proceduri și status/roluri.

Pe șantier lucrează o mulțime de muncitori, anagjați ai unor firme specializate în efectuarea diferitelor activități: săparea fundației, consolidarea acesteia, ridicarea zidurilor, realizarea pardoselii, a acoperișului etc. Un loc important în cadrul acestor firme îl ocupă antreprenorul general. Această firmă este responsabilă cu finalizarea lucrării și totodată cu calitatea execuției. Printre principalele sale atribuții intră contactarea firmelor specializate de construcții, negocierea contractelor și urmărirea respectării acestora. Fiecare firmă implicată urmărește să-și maximizeze profitul minimizând costurile. Uneori, acest lucru poate conduce la conflicte între acestea și

antreprenorul general. Uneori se întâmplă ca firmele sau angajații diferitelor firme să coopereze, facilitându-și reciproc atingerea propriilor scopuri, alteori aceștia intră în conflict. În general cooperarea pe șantier are efecte pozitive asupra atingerii obiectivului global – realizarea casei, dar se poate întâmpla să aibă și consecințe negative, dacă, de exemplu, toți angajații se înscriu într-un sindicat (un nou subsistem) și fac grevă.

Noțiunile de conținut și structură a sistemului pot fi exemplificate cu ușurință în cazul șantierului descris mai sus. Conținutul se poate referi la toate firmele și indivizii particulari care participă în sistem, în timp ce structura vizează toate relațiile ce se stabilesc între aceștia – ierarhice sau orizontale, formale sau informale, cooperative sau conflictuale etc. Sau, dacă definim șantierul ca un sistem de norme sociale, conținutul se referă la totalitatea acestor norme, formale și informale, iar structura la relațiile dintre norme. Dacă distingem între normele formale și cele informale, putem observa cum în sistem relațiile dintre cele două categorii pot fi de compatibilitate sau incompatibilitate, în funcție de legitimitatea primelor și de puterea de auto-organizare a muncitorilor. Norma formală că persoanele care muncesc ore suplimentare trebuie plătite proporțional poate corespunde unei norme informale că efortul suplimentar de orice fel trebuie recompensat de echipă – în timp ce norma formală că fumatul este interzis poate fi sabotată prin norma informală că nimeni nu trebuie să dea în vileag abaterea unui coleg care fumează.

6.2.3 Granița și mediul sistemului

Granița unui sistem este acel element sau sub-sistem al unui sistem care intermediază interacțiunea dintre acesta și mediu.

Mediul unui sistem constă din totalitatea fenomenelor exterioare acestuia, dar care pot influența sistemul.

Influența mediului asupra sistemului se poate exercita pe căi diferite și uneori neașteptate. De exemplu, o galaxie îndepărtată poate influența societatea umană prin intermediul unei descoperiri științifice prilejuite de studiul său.

Putem vedea complexitatea unui subsistem de graniță în cazul organismelor biologice, care par la prima vedere ușor de delimitat de mediu. Componenta cea mai vizibilă a graniței sistemelor biologice este „bariera” fizică între interiorul organismului și exteriorul acestuia – și anume pielea și alte componente care acoperă organele aflate în direct contact cu exteriorul, precum ochii. Pielea însă nu este pur și simplu o barieră, ci un sub-sistem biologic care participă la realizarea mai multor funcții în organism – precum protecția față de agenții patogeni, termoreglarea, controlul evaporării lichidelor din organism, depozitarea lichidelor și a grăsimii, senzațiile, sinteza vitaminelor B și D sau absorbția unor substanțe din exterior (precum în cazul plasturilor cu nicotină).

Granița unui sistem include însă toate elementele și procesele care filtrează schimbul dintre acesta și mediu. Fiecare formă de schimb a organismului cu lumea înconjurătoare – precum nutriția, respirația, excreția dar și percepția și exprimarea sunt potențial distructive pentru sistemul biologic, dacă schimbul cu mediul nu este gestionat corespunzător. Probabil că respirația este cel mai vulnerabil tip de interacțiune pentru mamifere, care nu pot separa oxigenul de substanțele potențial otrăvitoare din aer în timpul respirației. Temperatura exterioară poate fi excesivă sau prea scăzută, mâncarea poate fi de asemenea otrăvitoare, excreția poate elimina substanțe utile organismului, percepția poate eșua în producerea de informații utile iar exprimarea poate divulga secrete esențiale pentru supraviețuire. Toate aceste posibilități sunt minimalizate prin funcționarea subsistemului de graniță, care coordonează eforturile organismului de a prelua din mediu și de a transmite în mediu ceea ce îi este necesar și nimic altceva.

În cazul unui sistem social granița poate fi și mai greu de identificat. Să observăm exemplul șantierului discutat mai sus: granița acestuia se referă la acele subsisteme responsabile de contactul cu mediul social și natural exterior șantierului. De exemplu, putem include aici secretarele, dar și gardul sau paznicii, și chiar câinii comunitari care sunt hrăniți de angajați pentru a ușura paza șantierului. Alte elemente mai puțin evidente pot fi de asemenea incluse în subsistemul de graniță: amenajarea anticamerei de la diferitele birouri în care se lucrează cu publicul, care îi poate face pe

vizitatori să se simtă oaspeți sau intruși; site-ul care prezintă evoluția lucrărilor și profilul firmei; afișele puse pe uși pentru a informa publicul, etc.

Dacă analizăm șantierul ca un sistem de norme și proceduri, vom căuta acele norme care reglementează interacțiunea culturii organizaționale a șantierului cu cultura societății din care face parte – precum regulile de comunicare cu exteriorul (ce trebuie spus și ce trebuie ținut sub tăcere, care este stilul comunicării, cu cine se comunică și în ce ocazii), regulile de angajare a unor noi membri și de concediere a celor care nu corespund scopurilor sistemului, regulile de achiziție de echipamente etc.

6.2.3.1 Sistem deschis / sistem închis

Distincția sistem deschis / sistem închis se poate referi la mai multe caracteristici ale relației sistemului cu mediul, precum:

(1) dependența sistemului de interacțiunea cu mediul pentru funcționarea sa. Un sistem care depinde de interacțiunea cu mediul pentru buna sa funcționare sa este un *sistem deschis*, iar un sistem care nu depinde este un *sistem închis*.

(2) intensitatea interacțiunii cu mediul, sau posibilitatea ca sistemul să fie schimbat de mediu: un sistem care interacționează substanțial cu mediul este un sistem deschis, în timp ce un sistem închis întreține interacțiuni minimale cu mediul, astfel încât fenomenele externe nu au efecte asupra dinamicii sale (Haaf, Bikker și Adriaanse 2002).

Un același sistem poate fi considerat deschis în raport cu anumite caracteristici ale mediului, dar închis în raport cu altele. De exemplu, o comunitate de elevi din școala primară poate fi considerată un sistem deschis în raport cu informațiile și filosofia despre viață din desenele animate, dar un sistem închis în raport cu diverse subsisteme specializate din filosofie, precum metafizica sau filosofia analitică.

De asemenea, de-a lungul existenței sale, un sistem poate trece dintr-o stare în alta fiind deschis interacțiunilor cu mediul, în anumite perioade, și închis în altele. Societatea românească în perioada comunistă era un sistem relativ închis în raport cu cultura filosofică sau materială vestică, deși era un sistem relativ deschis față de știința vestică – pe când în prezent deschiderea în relația cu culturile vestice este mai intensă.

Conceptul de „mediu” din analiza sistemică este diferit de conceptul de „mediu natural”. Mediul unui sistem social poate include atât fenomene naturale cât și fenomene psihologice, sociale etc. De exemplu, șantierul descris mai sus este influențat de o mulțime de fenomene din mediul său: starea vremii, catastrofele naturale, descoperirea unor noi zăcăminte de marmură, fluctuația forței de muncă, modificări legislative, creșterea competiției, intensificarea discriminării interetnice etc. Primele două reprezintă elemente ale mediului natural; al treilea este o combinație de factori naturali și sociali, în timp ce ultimele fenomene fac parte din mediul social.

6.2.4 Sistemul finalist și sistemul de interacțiune

Sistemul finalist este un sistem care se auto-organizează în vederea atingerii unei finalități (Zamfir 1999) – de exemplu, o firmă. Conceptul de sistem de interacțiune se referă la un sistem care nu are o finalitate diferită de cea a elementelor componente, ci există doar ca interacțiune stabilă a acestora – de exemplu, o piață.

În mod firesc ne punem în acest moment întrebări precum: cum identificăm finalitatea unui sistem social? Există finalități universale, aceleași pentru toate sistemele sociale, sau diferă ele de la o societate la alta? O întrebare și mai dificilă este: care este relația dintre finalitățile unei societăți și scopurile subsistemelor (organizații, indivizi) din societatea respectivă?

Funcționaliștii (precum Talcott Parsons sau Niklas Luhmann, de exemplu) susțin că sistemele sociale au finalități proprii, ireductibile la scopurile individuale – precum menținerea echilibrului sau diferențierea față de mediu.

Conflictualiștii susțin că, de cele mai multe ori, finalitățile urmărite de sistemul social nu coincid cu cele ale majorității indivizilor. Scopurile unei societăți sunt acelea „spre care sunt îndreptate eforturile, mai mult sau mai puțin coordonate ale ansamblului – fără a ține cont de

nocivitatea lor pentru numeroși membri luați în parte, fie și majoritari” (Lenski, 1966/2002, p. 59). Prima parte a definiției ilustrează fidel ideea de auto-organizare a sistemului, în timp ce ultima raportează scopurile societății la scopurile indivizilor, punct de plecare al viziunii conflictualiste care folosește mai ales perspectiva sistemului de interacțiune.

Spre exemplu, pentru buna funcționare a unui sistem social este necesar ca indivizii cei mai competenți să ocupe posturile cele mai solicitante (posturi de decizie, posturi de înaltă specializare). Din perspectiva unui individ – mai mult sau mai puțin competent în raport cu o anumită sarcină – accentul cade pe interesele sale, astfel încât el / ea va urmări să obțină un post cât mai bine plătit, indiferent dacă este sau nu potrivit pentru competențele sale. Nivelul de meritocrație al societăților variază în timp și de la caz la caz, dar este sigur că există societăți care nu sunt în principal meritocratice.

O ilustrare interesantă a celor două paradigme o găsim în lucrarea sociologului american Gerhard Lenski „Putere și privilegii. O teorie a stratificării sociale” (apărută în 1966). Acesta caută răspunsul la o întrebare importantă: Care sunt criteriile distribuției puterii, privilegiului și prestigiului într-o societate, sau, în cuvintele autorului „Cine ce primește și de ce?” (Lenski 2002, p. 25). Astfel sunt analizate și contrastate cele două viziuni asupra societății: cea finalistă, numită de autor „teza conservatoare” și cea conflictualistă, numită „antiteza radicală”.

Tabelul 25. Perspectiva finalistă și perspectiva conflictualistă (Lenski, 1966/2002, p. 43)

Fenomene sociale	Perspectiva finalistă (Teza conservatoare)	Perspectiva conflictualistă (Antiteza radicală)
Inegalitatea	Dreaptă	Nedreaptă
	Inevitabilă	Evitabilă, cu rare excepții
	Nu este sursă de conflicte	Sursă majoră de conflicte
Natura umană	Egoistă	Altruistă
Constrângerea indivizilor de către instituții	Benefică	Dăunătoare
Societatea	Sistem finalist, cu „nevoi” proprii	Sistem de interacțiune, cadru al conflictelor între indivizi
Obținerea privilegiilor	Meritată - prin muncă	Nemeritată - prin fraudă, forță sau moștenire
Statul și legile	Promovează binele comun	Instrumente ale opresiunii unor categorii sociale de către altele
Clasele sociale	Ansamblu de indivizi cu caracteristici comune	Ansamblu de indivizi cu interese comune

Dacă analizăm o familie, înțelegem ca sistem de indivizi, ne putem întreba: este ea un sistem finalist sau un sistem de interacțiune? Desigur, membrii unei familii au viețile lor și personalitățile proprii, și este greu de argumentat că acțiunile lor se subordonează întotdeauna finalităților familiei. Din acest punct de vedere, familia este un sistem de interacțiune. Pe de altă parte, în interiorul familiilor se petrec fenomene care nu pot fi înțelese prin raportare strict la preferințele și resursele membrilor lor. O familie generează presiuni substanțiale către auto-menținerea sa, prin constrângeri, prin crearea relațiilor de dependență dar și prin crearea iubirii, acolo unde ea nu exista de la început, sau prin transformarea substanțială a iubirii acolo unde ea exista. De asemenea, membrii familiei se adaptează unii la alții; preferințele membrilor individuali ai unei familii nu sunt date și neschimbătoare. Adaptarea nu înseamnă neapărat conformare – uneori copiii aleg să fie cu totul altfel decât părinții lor. Această alegere nu arată însă numai independență, ci și o dependență importantă, deoarece părinții sunt un reper esențial – chiar dacă unul negativ. Putem alege să privim familia ca pe un mediu în care indivizii considerați ca sisteme finaliste își desfășoară viața și își caută propriul echilibru. Putem însă alege și să considerăm familia *un sistem care oscilează între starea de sistem de interacțiune și cel de sistem finalist* (Zamfir 1999), în funcție de gradul de interdependență între acțiunile membrilor săi.

Astfel, putem spune că atât conceptul de „sistem finalist” cât și cel de „sistem de interacțiune” sunt *tipuri ideale* de sistem, pe care le utilizăm în funcție de scopul și contextul analizei.

6.3 Utilitatea analizei sistemice pentru explicația sociologică

Analiza sistemică este un domeniu vast de reflecție – astfel încât am putea vorbi la fel de bine despre utilitatea explicației sociologice pentru analiza sistemică. Totuși, dacă scopul pe care ni-l propunem este înțelegerea mai bună a tipurilor de explicații în sociologie, putem observa câteva tipuri mai frecvente de apel la conceptele și logica analizei sistemice:

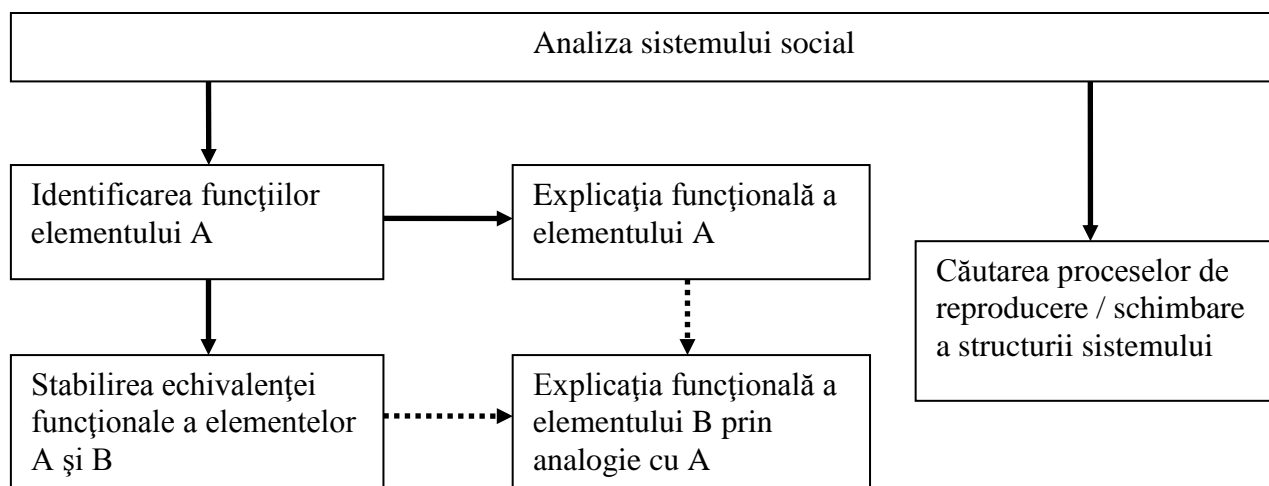
(1) *Identificarea funcțiilor* unui element pentru un sistem – adică identificarea efectelor pe care un element le are asupra funcționării sistemului. Acest tip de analiză *nu presupune neapărat explicarea elementului prin intermediul funcțiilor sale*. Deseori identificarea funcțiilor contribuie la înțelegerea mai bună a sistemului social respectiv, fără a presupune că elementul este produs de sistem în vederea îndeplinirii respectivelor funcții.

(2) *Explicația funcțională* propriu-zisă, în care funcțiile unui element și eventual alte caracteristici ale sistemului sunt invocate pentru a explica de ce un element anume există sau de ce persistă.

(3) *Stabilirea echivalenței funcționale* a două sau mai multe elemente. Nici acest tip de analiză nu presupune neapărat explicarea funcțională a acestora. Prin identificarea funcțiilor unor elemente în sistemele din care fac parte putem ajunge la concluzia că două (sau mai multe) elemente ale aceluiași sistem sau din sisteme diferite au funcții asemănătoare, fiind astfel „echivalente funcțional”. Această concluzie este o analogie (vezi secțiunea 3.3), care poate produce satisfacție și o mai bună înțelegere a sistemelor respective, fără să se traducă automat într-o explicație.

(4) *Studierea proceselor de reproducere sau schimbare a structurii* sistemelor. După cum am discutat deja în secțiunea 6.1.3, structura unui sistem se poate reproduce prin acțiuni ale elementelor care urmăresc să o schimbe, sau poate fi schimbată prin acțiuni ale elementelor care urmăresc să o mențină. Cu alte cuvinte, reproducerea diverselor caracteristici structurale ale unui sistem social se realizează deseori prin mecanisme ascunse sau cel puțin neintenționate. Detectarea acestor mecanisme contribuie la explicarea respectivelor caracteristici ale sistemului și la mai buna înțelegere a proceselor sociale din sistemul respectiv.

Figura 14. Utilizări ale analizei sistemice



După cum este ilustrat și în Figura 14, identificarea funcțiilor unui element poate servi la explicarea funcțională a acestuia. De asemenea, dacă am explicat funcțional elementul A și am stabilit că B este echivalent funcțional cu A, este posibil să explicăm funcțional pe B prin analogie

cu A. Explicația funcțională nu este însă necesară pentru folosirea conceptelor de funcție și de echivalență funcțională.

6.3.1 Identificarea funcțiilor unui element

Bogdana Humă și Cosima Rughiniș

O funcție a unui element într-un sistem constă într-un efect pe care funcționarea respectivului element o are asupra funcționării sistemului. Un element poate avea mai multe funcții în raport cu un sistem dat.

Termenul de funcție are și alte sensuri, în alte discipline. Robert K. Merton (1949/1967, p. 74-76) identifică nu mai puțin de cinci semnificații ale cuvântului „funcție” specifice diferitelor domenii în care este utilizat (matematică, politică, sociologie, antropologie, biologie etc.). În matematică acest termen este cel mai clar definit, referindu-se la o relație între elementele a două mulțimi. În context politic, funcția este sinonimă cu postul sau poziția ocupată de individ în cadrul unei organizații, referindu-se la un ansamblu de drepturi dar mai ales de îndatoriri pe care le presupune. Semnificația noțiunii de funcție în biologie, care se află în legătură cu semnificația dată de sociologi și antropologi, este cea de „proces vital sau organic considerat din prisma contribuției sale la supraviețuirea organismului” (*idem*, p. 75).

În scopul evitării unor eventuale confuzii, Robert K. Merton atenționează asupra diferenței dintre *funcție* și *motiv*. Funcția este un concept obiectiv, ce poate fi detectat prin analiză empirică, în timp ce motivul este un concept subiectiv, la care nu avem acces în lipsa introspecției individului. Merton observă de asemenea diferența dintre *funcție* și *efect*, exemplificată foarte sugestiv prin afirmația că „deși bătăile inimii au efectul de a produce sunete, aceasta nu constituie și funcția lor” (Hempel *apud* Cummins 1975, p. 742). Funcția reprezintă un efect al elementului, dar nu orice efect – ci doar unul care este relevant pentru funcționarea sistemului în ansamblu.

Funcțiile unui element într-un sistem social pot fi la rândul lor clasificate în eufuncții și disfuncții, sau funcții manifeste și funcții latente.

6.3.1.1 Eufuncții și disfuncții

O primă tipologie face distincția între *eufuncții* (numite deseori pur și simplu *funcții*) și *disfuncții*. Potrivit lui Merton, (eu)funcțiile sunt „acele consecințe observate care sunt răspunzătoare de adaptarea sau ajustarea unui sistem dat” (*idem*, p. 105), în timp ce disfuncțiile reprezintă “acele consecințe observate care scad adaptarea sau ajustarea sistemului” (*ibid.*). Această categorizare se întâlnește într-o formă similară și la Durkheim (1984/2004) care introduce diferențierea dintre fenomene normale, corespunzând elementelor care îndeplinesc eufuncții și fenomene patologice, constituind elemente cu disfuncții. Fenomenele normale, adică cele care îndeplinesc eufuncții în raport cu sistemul contribuie la „adaptarea perfectă a organismului la mediul său” (*idem*, p. 77). În schimb, cele patologice se opun acestei adaptări. Trebuie reținut faptul că eufuncțiile și disfuncțiile se raportează mereu la un sistem concret. Diferite fenomene pot fi normale în anumite societăți și patologice în altele, astfel încât sistemul de referință constituie un punct cheie al analizei.

Este important de observat că funcțiile și disfuncțiile unui element se referă la efectele pe care funcționarea elementului respectiv le are asupra *funcționării sistemului*, și nu asupra propriei sale funcționări. Un tip de acțiune individuală, precum adaptarea unui întreprinzător privat la cererea de pe piață, poate fi benefic autorilor (sporirea profitului propriu) fără ca acest efect să constituie o funcție. Consecințele pozitive pentru societate ale respectivului fenomen sunt însă denumite funcții (generarea bunăstării, utilizarea optimă a resurselor).

În exemplul următor putem observa caracteristica unui fenomen de a avea atât eufuncții cât și disfuncții în raport cu un sistem social. Această dualitate o observă Georg Simmel (1904/1957) în cazul *imitației*. Simmel consideră că imitația reprezintă un factor benefic pentru individ, conferindu-i modele comportamentale dezirabile care îi înlesnesc integrarea în societate. De asemenea, aceasta are un efect pozitiv și asupra societății (deci o funcție) deoarece reduce diversitatea manifestărilor și odată cu aceasta riscul destrămării și dezintegării sistemului social.

Cu toate acestea, imitația are și consecințe negative (disfuncții) deoarece împiedică manifestările libere, dezvoltarea creativității și prin asta progresul. Prin urmare imitația, potrivit lui G. Simmel, „în toate condițiile în care se manifestă ca factor constructiv, reprezintă o tendință fundamentală a ființei noastre, aceea de a se mulțumi cu similaritatea, cu uniformitatea, cu adaptarea particularului la general și de a accentua elementele care au rămas constante după o schimbare. În schimb, atunci când se acordă atenție sporită schimbării, când se caută diferențiere individuală, independență și reliefare față de general, acolo imitația este principiul negativ și constituie o piedică” (*idem*, p. 543).

În același eseu, Georg Simmel analizează fenomenul *modei*, reliefându-i două funcții care la prima vedere par contradictorii: cea de unitate și cea de individualizare. Prin unitate, moda se aseamănă cu imitația, deoarece întărește legăturile sociale dintre indivizi datorită sporirii similarității lor, dar și relațiile între clasele sociale distincte, facilitându-le comunicarea. Individualizarea persoanelor se realizează prin faptul că moda oferă fiecăruia posibilitatea liberei exprimări și răspunde nevoii de varietate, diversitate și noutate a indivizilor. Moda contribuie și la exprimarea diferențelor intergrupale. De exemplu, diferența în vestimentație permite în anumite societăți identificarea apartenenței la un anumit trib (*idem*, p. 543-545). În societățile contemporane moda vestimentară poate oferi criterii pentru a evalua apartenența unui individ la o generație, tipul său general de orientare estetică, atitudinea pe care o are față de opinia celorlalți, dar și bunăstarea sa materială – mai ales în cazul veșmintelor și accesoriilor „de ultimă modă” consumate ostentativ. O întrebare interesantă, în contextul acestei analize, este: de ce se schimbă moda periodic?

Un alt exemplu sugestiv de identificare a eufuncțiilor și disfuncțiilor este preluat din lucrarea „Functional Analysis and Mass Communication” realizată de Charles Wright (1960). Wright preia cele trei funcții ale comunicării de masă identificate de Harold Laswell și adaugă o a patra, și anume divertismentul (pp. 608-609):

(1) Funcția de supraveghere a mediului: comunicarea de masă oferă informații cu privire la mediul în care indivizii și societățile își desfășoară activitatea – de la starea vremii la starea traficului, evoluția bursei și ultimele evenimente politice; riscurile (disfuncțiile) asociate sunt diseminarea disproporționată a evenimentelor negative (crime, dezastre) și posibilitatea panicii (populația deseori are percepția unei criminalități în creștere, chiar dacă statistic vorbind este în scădere).

(2) Funcția de corelare a răspunsurilor față de mediu a subsistemelor sociale: comunicarea de masă realizează o selecție și o interpretare a evenimentelor din mediu, facilitând astfel acțiunile concertate sau reacțiile de opoziție ale unor subsisteme sociale față de celelalte – cu posibila disfuncție a orientării părtinitoare a atenției (către viața vedetelor sau politica electorală, de exemplu), cu consecința minimizării importanței acordate unor evenimente cu impact social major (reformele structurale în sistemul educațional).

(3) Funcția de transmitere culturală: comunicarea de masă transmite valorile de la o generație la alta, de la un grup social la altul și chiar dintr-o cultură într-alta – cu disfuncția posibilă a invizibilizării sau prezentării distorsionate a unor valori în fața presiunii mediatică a altora;

(4) Funcția de divertisment: comunicarea de masă reduce stress-ul, oferă divertisment – cu disfuncția asociată a evadării din realitate și a pasivității în petrecerea timpului liber.

6.3.1.2 Funcții manifeste și funcții latente

Robert K. Merton (1949/1967) propune distincția între *funcții manifeste* și *funcții latente*. Funcțiile latente sunt consecințele neintenționate și / sau nerecunoscute pe care elementul le are asupra sistemului (vezi și discuția din secțiunea 6.3.2), în timp ce funcțiile manifeste sunt cele recunoscute și / sau intenționate de sistem.

Putem găsi un exemplu surprinzător de funcție latentă în lucrarea lui Georg Simmel „Moral Deficiencies as Determining Intellectual Functions” (1893). Simmel observă că „instinctele imorale” și înșelăciunea contribuie la dezvoltarea intelectului. Există trei mecanisme care leagă cele două fenomene. Pe de o parte, *experiența propriei imoralități* ne face să înțelegem experiențele celorlalți – cu alte cuvinte, prin intermediul introspecției avem acces la universul psihic și moral al altor oameni (vezi secțiunea 4.2.1): „[t]entația și păcatul, egoismul și profunzimea senzualității, umilirea, remușcarea și purificarea – toate aceste experiențe, fără de care viața morală a omenirii ar

fi un mecanism incolor și incomprehensibil, nu ar putea fi înțelese dacă nu am avea la dispoziție experiențe personale cu care să întregim, cel puțin parțial, frazele fără sens (...) Fără nici o îndoială, acesta este o situație în care cunoașterea teoretică devine mai profundă și mai comprehensivă prin experiența imoralității comparate, fie prezentă sau trecută” (*idem*, p. 494).

Pe de altă parte, mecanismele de control social creează un proces de *selecție* a persoanelor imorale prin eforturile constante de a sancționa și preveni actele imorale. Inteligența se dezvoltă deoarece este „cel mai potrivit instrument al răului” (*idem*, p. 496); răufăcătorii care nu dispun de inteligență sunt eliminați din jocul social: „[f]iecare formă de imoralitate presupune ascuțimea observației, prevedere și calcularea rezultatelor – care nu sunt necesare omului moral. Menținerea unei poziții neobișnuite solicită întotdeauna un efort intelectual sporit, deoarece alte mecanisme sunt necesare decât cele implicate într-un mod de viață tipic. Omul imoral înoată împotriva curentului și prin urmare, *ceteris paribus*, are nevoie de mai multă forță și rapiditate decât cel care este purtat de curentul general (...). este imposibil ca imoralitatea să reziste suficient de mult atunci când este combinată cu stupiditatea” (*idem*, p. 495)

Există însă și o *legătură cauzală directă* între anumite forme de imoralitate și dezvoltarea intelectului – ne-mediate de acțiunile societății sau de înțelegerea experienței altora. Minciunile, de exemplu, dezvoltă memoria, capacitatea de anticipare și chiar creativitatea: „[n]u există îndoială cum că o minciună dezvoltă multe puteri care ar fi rămas latente în cazul aderării față de adevăr. Minte se dezvoltă pentru a deveni suspicioasă și preventivă, cu un orizont larg dar în același timp concentrată, delicată și în același timp puternică – la un nivel pe care nu l-ar fi atins dacă ar fi progresat întotdeauna pe o linie dreaptă și pe calea adevărului. Ca să spunem așa, falsitatea creează lumi noi care totuși pot fi conectate prin multe fire cu ceea ce există în fapt. Zicala populară „o minciună duce la șapte” exprimă bine faptul că o minciună, pentru a-și atinge scopul, trebuie să apeleze la o inventivitate care este strâns înrudită cu poezia” (*idem*, p. 496).

Din acest punct de vedere, imoralitatea are ca funcție latentă dezvoltarea intelectului în sistemul psihic individual, dar și dezvoltarea cunoașterii asupra omului în sistemul științific, de exemplu. Totuși, este evident că imoralitatea nu poate fi explicată prin aceste funcții – oamenii nu se comportă imoral pentru a-și îmbunătăți memoria și atenția, și nici societatea nu sprijină imoralitatea pentru a facilita empatia și cunoașterea psihologică. În acest exemplu este foarte clară distincția dintre identificarea unei funcții și explicarea unui fenomen prin funcțiile sale (vezi discuția introductivă din secțiunea 6.3 și Figura 14, precum și prezentarea explicației funcționale în secțiunea 6.3.2).

Dezvoltarea tehnologiei, a științei și a cunoașterii în general este deseori o funcție laterală a unor practici sociale, fără a fi însă răspunzătoare în vreun fel de apariția sau menținerea acestora în sistemul social. Putem comenta, ironic dar nu complet lipsit de temei, că sporirea cunoașterii reprezintă în mare parte un efect pervers al vieții sociale. De exemplu, *competiția economică* împinge firmele să investească în cercetare, având deci ca funcție latentă progresul științific. Creșterea performanțelor calculatoarelor, simultan cu scăderea drastică a prețurilor lor este rezultatul competiției economice, dar a însemnat un impuls considerabil atât pentru cercetare cât și pentru intensificarea circuitului informațional în sistemul social. Explicarea dezvoltării calculatoarelor este însă cel puțin incompletă fără invocarea logicii pieței de IT. *Războiul* este unul dintre motoarele dezvoltării tehnologice și științifice: armele nucleare au fost inventate în timpul celui de-al Doilea Război Mondial de către o echipă internațională în Statele Unite, acționând sub presiunea temerii că Germania nazistă le va inventa prima. Războiul Rece a dus la cursa spațială, marcată de evenimente precum lansarea primului artefact uman într-o orbită circumterestră, Sputnik 1, în 1957, sau aselenizarea primului om în 1969. Totuși, funcția de dezvoltare a cunoașterii și a științei nu poate fi invocată plauzibil ca o explicație pentru existența războaielor.

Atunci când explicăm un fenomen prin funcțiile sale, fără ca acestea să joace de fapt un rol în procesul de producere al elementului respectiv, cădem în eroarea *falsei explicații funcționale* (vezi și secțiunea 8.2.5).

6.3.2 Explicația funcțională a unui element

Explicația funcțională constă în explicarea existenței unui element al unui sistem finalist prin contribuția pe care respectivul element o aduce la realizarea finalității sistemului.

Mecanismul explicativ propus implică faptul că societatea se auto-organizează pentru a-și rezolva problemele, și generează în acest proces elementele necesare.

Criticii explicației funcționale observă că acest proces este doar o traducere metaforică a felului în care un organism se auto-reglează pentru a-și asigura supraviețuirea, sau a felului în care un individ își definește problemele și caută soluții pentru acestea. Organismele biologice și sistemele psihologice dispun de sub-sisteme puternice de coordonare, pe când sistemele sociale dispun de sub-sisteme multiple și contradictorii de coordonare – de exemplu, autorități politice, religioase, științifice, militare etc. Pentru a da seamă de aceste caracteristici ale sistemului social, întrebările la care explicația funcțională trebuie să răspundă, pentru a fi validă, sunt, printre altele:

- Cine anume definește o stare de fapt ca fiind o problemă a societății, și de unde provine autoritatea sa de a oferi astfel de diagnoze sociale?

- Cine găsește soluția, și prin ce metode?

- Cine anume produce elementul considerat necesar, și de ce îl produce?

Este important de observat aici că explicația unui element prin funcțiile pe care le realizează în sistem se confruntă cu o dificultate importantă legată de *succesiunea cauză-efect*. Funcția unui element, reprezentând efectul său asupra funcționării sistemului, este ulterioară apariției sau configurării elementului respectiv. Cum poate un efect al elementului să fie invocat ca o explicație a sa? Este necesară introducerea unui proces de decizie bazat pe anticiparea efectelor probabile ale elementului: sistemul, folosind informațiile de care dispune, decide constituirea, modificarea sau menținerea unui element conform cu efectele anticipate ale acestei acțiuni. Prin urmare, o explicație funcțională convingătoare trebuie să identifice funcțiile anticipate ale elementului în sistem, așa cum sunt ele cunoscute de sistem. *Cunoașterea însă în cele din urmă rezidă în conștiințe individuale – chiar dacă este produsă și prin procese trans-individuale* (cum ar fi comunicarea)⁵⁶. Pornind de la această premisă, apelul la individ în explicația funcțională, într-o formă sau alta, pare inevitabil.

O problemă specială în explicația funcțională se referă la *explicația unui fenomen prin funcțiile sale latente* sau, altfel formulat, prin consecințele sale neintenționate sau nerecunoscute în sistem. Cu cât efectele unui fenomen social asupra sistemului sunt mai puțin conștientizate și deci mai puțin anticipate la nivelul sistemului, cu atât este mai improbabil ca ele să constituie o cauză a menținerii respectivului element. De exemplu, J. Elster realizează următoarea schemă de analiză, pornind de la distincția între funcțiile latente și cele manifeste propusă de R. K. Merton: „Clasificarea consecințelor în intenționate versus neintenționate și recunoscute versus nerecunoscute sugerează patru categorii, mai degrabă decât doar două. De asemenea, trebuie să ne punem câteva întrebări mai degrabă ignorate de Merton: intenționate de către cine? Recunoscute de către cine? (...) În orice analiză funcțională există două grupuri relevante de indivizi: cei care realizează practicile studiate și cei care trag folele de pe urma acestor practici – adică cei pentru care aceste practici sunt într-un oarecare sens funcționale. Problema intenției se pune doar pentru primul grup, problema recunoașterii se pune pentru ambele grupuri. Cele două grupuri pot coincide, se pot suprapune parțial sau pot fi complet diferite. În această ultimă situație, apare posibilitatea ca efectele să fie neintenționate de cei care le produc dar recunoscute de cei care beneficiază de pe urma lor. Dacă, în plus, cei din urmă au puterea de a genera activitățile de pe urma cărora beneficiază, avem ingredientele unei explicații, bazate pe filtrare⁵⁷” (Elster 1990, pp. 131-132).

⁵⁶ Deși această observație este intuitivă și este frecvent acceptată, ea este însă contestată de sociologi precum Niklas Luhmann.

⁵⁷ O explicație bazată pe filtrare (en. *filter explanation*) este, în accepțiunea propusă de J. Elster, acea explicație în care o structură este explicată de un pattern de comportamente cu condiția ca autorii comportamentelor să nu intenționeze să obțină structura, dar alți actori mai puternici să intenționeze ca structura să apară ca urmare a comportamentelor respective. Este vorba deci despre o explicație în care intențiile au un rol important – dar nu intențiile autorilor comportamentului, ci altor actori care „filtrează” acțiunile acestora (Ylikoski 2001, p. 193).

O altă critică ce conduce spre aceeași concluzie se referă la faptul că explicația funcțională vizează *supraviețuirea* unei practici sau instituții mai degrabă decât *apariția* sa. De asemenea, dat fiind că o serie de elemente diferite ar putea soluționa aceeași cerință funcțională, întrebarea se pune de ce a fost ales unul și nu altul? Pentru a răspunde la această întrebare nu este suficient să invocăm doar realizarea funcției – ci trebuie să facem apel și la resursele disponibile sistemului (vezi mai jos conceptul de „posibil acțional”, discutat în Zamfir 1999) și la mecanismele de decizie prin care sistemul stabilește un curs particular de acțiune. În cele din urmă, pentru a explica convingător detaliile de structură și funcționare ale unui element particular, se pare că este necesar ca explicația funcțională să ajungă până la nivelul indivizilor membri ai sistemului social respectiv.

Concluzia generală a criticilor explicației funcționale din perspectivă individualistă este că explicația funcțională este posibilă și este utilă cu condiția să precizeze clar mecanismele prin care efectele unui fenomen contribuie la selectarea sau configurarea sa particulară în cadrul sistemului. Desigur, dacă putem preciza aceste mecanisme, înseamnă că putem formula explicația și în limbaj cauzal pur și simplu, fără apel la conceptul de funcție. Funcția este în această accepțiune o *prescurtare*, folositoare dar ne-necesară, a conceptului de „efect al elementului relevant pentru funcționarea sistemului”. De exemplu, R. Boudon observa: „conceptul de funcție este acceptabil când este folosit ca un fel de notație prescurtată pentru a rezuma procese sociale care pot fi de asemenea descrise, chiar dacă mai complicat, fără folosirea conceptului de funcție. Să formulăm această idee ca o teoremă metodologică: *noțiunea de funcție este folositoare doar dacă nu este indispensabilă*” (Boudon 1990, p. 136, *subl.n.*).

C. Zamfir (1999) discută de asemenea pe larg relația dintre explicația funcțională și cea cauzală; autorul propune un model de concatenare a acestora, denumit „schema funcțională extinsă”, menținând deschisă posibilitatea ca explicația funcțională să fie ireductibilă la cea cauzală. Totuși, criticile prezentate mai sus conduc la concluzia că explicația funcțională este corectă doar în măsura în care este reductibilă la (și traductibilă în) cea cauzală. Cred că această concluzie este justificată, cel puțin cu privire la explicațiile funcționale elaborate pentru sisteme care includ indivizi sau norme sociale ca elemente. Problema rămâne deschisă cu privire la posibilitatea ca o formulare radical diferită a sistemului social, precum cea realizată de Niklas Luhmann (vezi secțiunea 3.4.2), să permită elaborarea de explicații funcționale valide și ireductibile la schema cauzală.

În continuare vom discuta *principalele concepte implicate în explicația funcțională* – utile cel puțin pentru a înțelege mai bine criticile aduse acestora.

6.3.2.1 Cerințele funcționale ale unui sistem finalist

Cerințele funcționale reprezintă *problemele pe care trebuie să le rezolve un sistem finalist în vederea atingerii finalității sale*. Cerința funcțională este echivalentul „nevoii”, pentru un sistem social.

Este important de observat că noțiunea de cerințe funcționale se referă doar la sistemele finaliste, nu și la sistemele de interacțiune.

Conceptul de „cerință funcțională” stă la baza explicației funcționale. Explicația funcțională constă în identificarea cerințelor funcționale la care răspunde un element, pornind de la premisa că sistemul social a generat acel element pentru a-și satisface respectivele cerințe funcționale.

Cea mai cunoscută clasificare a cerințelor funcționale este cea elaborată de Talcott Parsons și cunoscută sub numele de schema AGIL (inițialele numelor cerințelor funcționale în limba engleză). Potrivit lui Parsons, toate sistemele sociale urmăresc rezolvarea a patru probleme tipice:

(1) „Adaptation” (adaptare), care se referă la asigurarea resurselor din mediu necesare atingerii finalităților sistemului;

(2) „Goal attainment (îndeplinirea scopurilor), care se referă la mobilizarea resurselor interioare și auto-organizarea în vederea atingerii finalităților,

(3) „Integration” (integrare), semnificând coordonarea subsistemelor, și

(4) „Latent pattern maintenance” (stabilitate), care reprezintă menținerea stabilității structurilor latente ale sistemului.

6.3.2.2 Posibilul acțional al unui sistem finalist

Posibilul acțional se referă la *totalitatea resurselor disponibile sistemului* în vederea generării unui element care să îndeplinească o cerință funcțională anume (Zamfir 1999).

Putem înțelege posibilul acțional și ca *mulțimea variantelor de acțiune* accesibile unui sistem pentru a-și rezolva o cerință anume. Desigur, alternativele disponibile sistemului sunt definite de resursele disponibile.

Posibilul acțional este alcătuit din variante de acțiune care așteaptă să fie activate. Pentru a rezolva o cerință funcțională, sistemul alege o modalitate de satisfacere a acesteia din mulțimea disponibilă. Astfel, din potențialitate, o anumită variantă devine element actual al sistemului când începe să satisfacă o cerință funcțională.

De exemplu, Pitirim A. Sorokin și Robert K. Merton, în lucrarea lor „Social Time: A Methodological and Functional Analysis” (1937), observă faptul că, de multe ori, indivizii localizează temporal un eveniment folosind precizări de genul: „imediat după al doilea război mondial”, sau „ne vedem după concert”, sau „la intrarea în funcție a președintelui Hoover” (*idem*, p. 618), în loc să specifice datele calendaristice sau orele precise. Indivizii preferă utilizarea acestor sintagme datorită faptului că fenomenele pe care le localizează capătă un sens mai clar în contextul astfel semnalat, decât dacă ar fi fost pur și simplu precizate niște date exacte. Care este în acest exemplu cerința funcțională și posibilul acțional care conduc la apariția practicii observate de cei doi sociologi? Cerința funcțională se referă la nevoia indivizilor de a se face cât mai bine înțeleși – ceea ce nu înseamnă neapărat precizie maximă, ci o precizie satisfăcătoare. Precizarea contextului social oferă informații adiționale interlocutorului, care îi permit să interpreteze mai bine sensul celor comunicate. Posibilul acțional este dat de totalitatea formulărilor lingvistice pe care ei le pot utiliza. Cu alte cuvinte, va fi preferată varianta de exprimare „Când eram în clasa a doua am mâncat singura bătaie de la mama” decât varianta „În anul 1994 am mâncat singura bătaie de la mama”, deoarece prima redă mai exact semnificația aceluia eveniment.

6.3.3 Stabilirea echivalenței funcționale a două sau mai multe elemente

Bogdana Humă și Cosima Rughiniș

Echivalența funcțională apare în situația în care *elemente diferite ale unui sistem pot îndeplini aceeași funcție* (Dogan și Pelassy 1993). R.K. Merton observă că „așa cum același item poate avea funcții multiple, și aceeași funcție poate fi îndeplinită diferit de elemente alternative” (Merton 1967, pp. 87-88). De aici și noțiunile sinonime de „echivalențe funcționale”, „alternative funcționale” sau „substitute funcționale” (*ibid.*, p. 88).

De exemplu, putem afirma că un *gang* este echivalent funcțional cu Poliția sau chiar cu sistemul de asigurări sociale, atunci când își asumă funcția de patrulare a vecinătății sau de compensare financiară a deceselor membrilor.

Dacă observăm că un *gang* a preluat funcția de asigurare a ordinii în comunitate, pedepsind pe cei care îi încalcă regulile și pe cei care încalcă anumite norme morale generale (de exemplu, cei care intră în conflicte violente care nu au legătură cu afacerile *gang*-ului), *această observație este foarte interesantă, dar nu oferă automat o explicație*. În ce măsură putem spune că *gang*-ul și-a asumat funcția polițienească deoarece organismul social avea o nevoie care trebuia îndeplinită? O astfel de explicație lasă numeroase semne de întrebare: de ce a apărut acest tip de control social și nu un alt tip – o reformă a Poliției oficiale, sau o Miliție a localnicilor, sau un consiliu al bătrânilor? Chiar dacă răspundem la aceste întrebări, arătând că fiecare dintre aceste alternative erau foarte dificile, tot rămâne întrebarea: de ce *gang*-ul și-a preluat această responsabilitate suplimentară, în condițiile în care comunitatea nu avea capacitatea de a-l forța? Dimpotrivă, un *gang* dispune de forța superioară a resurselor financiare, a armelor și a organizării ierarhice stricte, neputând fi controlat de comunitate. Astfel, suntem puși în situația de a raporta activitățile polițienești asumate la interesele *gang*-ului – de exemplu, nevoia de a reduce oprobiul social pentru a-și desfășura neperturbat activitățile. În acest caz particular asumarea rolului de poliție locală este compatibilă cu interesele organizației criminale, fiind în același timp funcțională pentru comunitate. În alte privințe

activitatea *gang*-ului este disfuncțională pentru comunitatea în care activează – dacă ne gândim, de exemplu, la mortalitatea ridicată în cartier datorată afacerilor criminale. Date fiind aceste compatibilități dar și incompatibilități între funcționarea *gang*-ului și cea a comunității, în ce măsură putem explica asumarea activităților polițienești prin raportarea la funcțiile acestora în comunitate? Probabil o explicație în termenii *alegerii raționale* a conducerii organizației, în raport cu propriile interese, este mai plauzibilă, fiind în același timp aplicabilă și în cazul activităților disfuncționale în comunitate ale *gang*-ului.

Prin urmare, explicația finalistă lasă uneori loc unei explicații prin raportare la motivațiile diferitelor grupuri sociale și la puterea lor de a-și atinge scopurile. De asemenea, când vorbim despre interesele *gang*-ului trebuie să avem în vedere că interesele membrilor de jos nu sunt aceleași cu interesele șefilor – iar acest tip de diferențiere de interese și resurse în interiorul sistemelor sociale poate continua până la nivelul la care înțelegerea pe care o avem este satisfăcătoare.

Astfel, analiza funcțională ne ghidează în căutarea instituțiilor particulare care, într-un context social dat, fac respectiva societate să funcționeze – mai bine sau mai puțin bine. Acestea pot fi instituțiile formale care își asumă acel rol, dar pot fi și cu totul alte instituții, formale sau informale, care le-au luat locul pentru a le compensa proasta funcționare. În unele cazuri, aceste instituții nu există. Jon Elster observa pe bună dreptate că „instituțiile previn dezintegrarea socială, cu condiția să existe ceva care să prevină dezintegrarea instituțiilor” (Elster 1989, p. 147).

Prin intermediul echivalenței funcționale pot fi puse în legătură și fenomene din două discipline diferite. Astfel, legități sau relații între fenomene valabile într-un anumit domeniu vor fi transpuse în ipoteze în cadrul altuia. Este cazul „teoriei inoculării” din psihosociologie, elaborată de R.J. McGuire (*apud* Chelcea 2002, p. 98) după principiul vaccinului din medicină. Astfel, după cum combaterea unei boli se realizează prin injectarea unui virus inofensiv care stimulează producția de anticorpi, tot așa rezistența la persuasiune se poate realiza prin expunerea individului la un mesaj cu putere persuasivă mică, dându-i acestuia ocazia să-și formeze niște contraargumente solide. Echivalența funcțională de la care se pornește în acest caz are un accent ușor ironic, echivalând persuasiunea într-un sistem social cu boala într-un sistem biologic.

Echivalența a două elemente ale unui sistem poate fi înțeleasă nu numai din perspectiva funcțiilor lor, ci și din perspectiva poziției lor în sistem. De exemplu, privind indivizii ca sub-sisteme într-un sistem social mai amplu, „modelul echivalenței structurale” (Chelcea 2006, p. 79) caută să explice formarea opiniei publice pornind de la relațiile dintre indivizi și nu de la caracteristicile lor. Ipoteza acestui model este că indivizi „echivalenți structural”, adică cei care stabilesc „aceleași tipuri de conexiuni, cu aceleași persoane” (*ibid.*), vor avea opinii asemănătoare.

6.3.4 *Procesele de reproducere și schimbare a structurii sistemelor*

Una dintre observațiile care justifică perspectiva sistemică în sociologie este faptul că deseori indivizii, prin acțiunile pe care le întreprind, contribuie activ la menținerea unei stări de fapt în care ei ocupă o poziție dezavantajoasă (cel puțin din perspectiva observatorului). Relațiile de putere din societate sunt menținute atât prin efortul celor dominanți, cât și prin răspunsurile celor dominați. Din această cauză aceste relații par să aibă o dinamică proprie, care depinde desigur de inițiativa individuală, dar care, în mare măsură, modelează inițiativa individuală după propriul chip.

Această idee poate fi înțeleasă și în termenii *acțiunii raționale* a individului ca jucător strategic. Aflați într-o poziție de inferioritate, actorii sociali încearcă să își atingă scopurile adaptându-se la constrângerile din mediu – dar tocmai această adaptare rațională la nivel individual duce la perpetuarea situației de inegalitate la nivel social. Din acest punct de vedere, inegalitatea socială poate fi rezultatul unei dileme a acțiunii colective (vezi secțiunea 5.2.2); indivizii dominați preferă să colaboreze cu cei dominanți (în termenii dezavantajoși definiți de aceștia) decât să colaboreze unii cu ceilalți în speranța nesigură a schimbării regulilor jocului.

Obiecția abordării sistemică la perspectiva alegerii raționale se referă la faptul că adaptarea la poziția de inferioritate poate merge atât de departe încât indivizii nici nu își mai dau seama că starea de fapt este injustă. Inegalitatea ajunge să fie definită de către toți actorii ca fiind „normală”,

„în firea lucrurilor”. Deseori persoanele de pe pozițiile inferioare cred sincer în justetea stării de fapt și sunt printre primii care să îi sancționeze pe cei care ar vrea să o schimbe. Această transformare a propriei persoane și a propriilor stări de conștiință nu poate fi înțeleasă ca o „acțiune rațională” sau ca o „mutare strategică” într-un joc. Ceea ce credem reprezintă în cele din urmă ceea ce suntem, iar ceea ce suntem nu poate fi o „acțiune rațională”. Mai potrivit este, în perspectiva sistemică, să observăm că sistemul social ne schimbă – ne modifică însăși identitatea pentru a ne face mai „potrivii” cu structura sa. Unii indivizi rezistă pasiv sau se opun activ acestor ajustări ale propriei ființe, în timp ce alții sunt mai lesne modelați. A spune însă că aceste rezultate diferite sunt rezultatul alegerilor raționale ale actorilor sociali pare, uneori, un artificiu de exprimare mai degrabă decât o afirmație cu sens.

Un exemplu de inegalitate persistentă care întrunește aprobarea sinceră a categoriei de persoane aflată în situația de inferioritate este inegalitatea de gen. Concepția potrivit căreia femeile și bărbații sunt ființe esențialmente diferite, și că aceste diferențe justifică supunerea femeii în fața bărbatului, a fost considerată de la sine înțeleasă și mai este încă acceptată, în diferite grade și proporții, în societățile contemporane. Chiar și acolo unde legile proclamă egalitatea sexelor și sancționează comportamentele discriminatorii, mecanisme subtile ale puterii contribuie la reproducerea acestor relații de inegalitate (vezi de exemplu Komter 1989 pentru o analiză a cuplurilor căsătorite olandeze). În România anilor 2000 aproximativ 80% dintre femei sunt de acord cu afirmațiile „bărbatul este capul familiei” și „femeia trebuie să-și urmeze bărbatul” (acordul este și mai frecvent în cazul bărbaților). Aceste răspunsuri reflectă faptul că legitimitatea inegalității sexelor este cvasi-consensuală – în ciuda schimbărilor sociale masive din ultimul secol, care au redus substanțial decalajele între pozițiile sociale ale femeilor și ale bărbaților.

Tabelul 26. Legitimitatea socială a supunerii femeii în fața bărbatului – răspunsurile date de femei.
Sursă: Barometrul de Gen, Fundația pentru o Societate Deschisă, iulie 2000

După părerea dumneavoastră, în general...	Da (%)	Nu (%)	Depinde (%)	Total (%)
Femeia trebuie să-și urmeze bărbatul	75	7	18	100
Bărbații pot crește copii la fel de bine ca și femeile	25	55	20	100
Femeia este stăpâna casei	66	20	14	100
Bărbatul este capul familiei	82	8	10	100

Disputa între perspectiva alegerii raționale și cea sistemică este departe de a fi tranșată; o formulare ne-academică poate fi regăsită în contradicția a două citate celebre. *Show-man*-ul american din secolul al XIX-lea Phineas T. Barnum a afirmat că „poți să îi prostești pe unii oameni tot timpul, sau pe toți oamenii pentru o perioadă, dar nu poți să îi prostești pe toți oamenii tot timpul”⁵⁸. Aceasta este perspectiva alegerii raționale, bazată pe faptul că în general oamenii reușesc să acționeze pentru a-și promova propriile interese – chiar dacă uneori se pot înșela sau pot fi înșelați. În replică, autorul american James Thurber a afirmat că „poți să prostești prea mulți oameni prea mult timp” (în anul 1939, într-o o perioadă în care ideologiile de masă au avut efecte devastatoare, până la genocid). Aceasta este perspectiva sistemică, în care oamenilor le poate fi indusă o „falsă conștiință” care să îi țină captivi în pozițiile lor de inferioritate, fără chiar să fie nevoie de apelul la violență.

Ambele perspective atrag însă atenția asupra proceselor sociale de reproducere a inegalităților. Schwalbe *et.al.* disting între patru procese fundamentale: alterizarea (en. *othering*), adaptarea subordonaților, menținerea granițelor și managementul emoțiilor (Schwalbe *et. al.* 2000, p. 419).

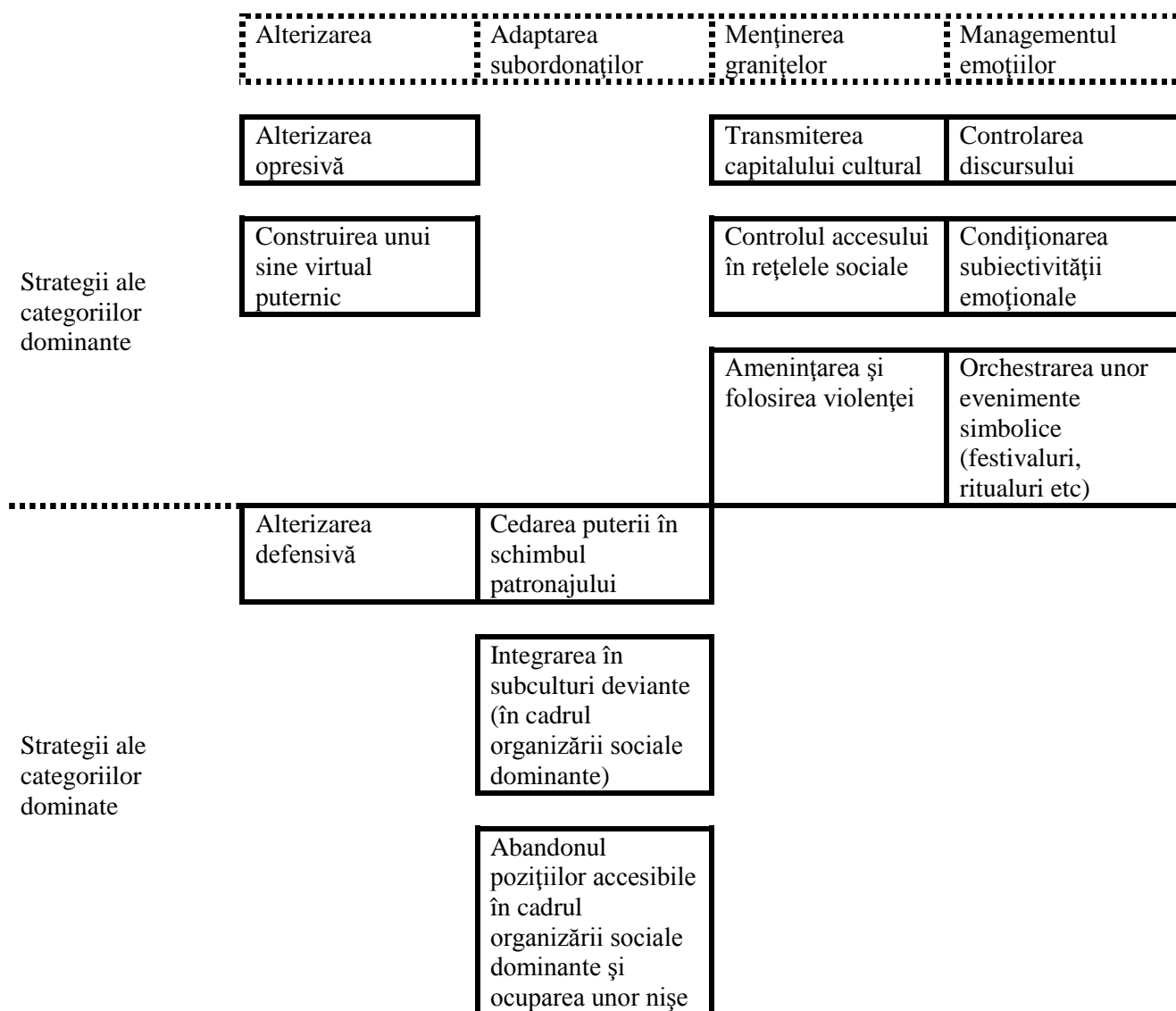
Alterizarea se referă la definirea identității unor categorii sociale prin alocarea diferențiată a unor atribute încărcate valoric. Autorii identifică trei tipuri de alterizare: alterizarea opresivă, alterizarea implicită prin crearea unui sine virtual puternic, și alterizarea defensivă în rândul subordonaților (*idem*, pp. 422-426). *Alterizarea opresivă* se referă la situația în care un grup social

⁵⁸ Citat atribuit uneori lui Abraham Lincoln.

încearcă să obțină sau să-și păstreze o poziție socială privilegiată defăinind alt grup ca fiind inferior moral sau intelectual. Un exemplu la îndemână se referă la stereotipurile etnice referitoare la romi / țigani, definiți ca fiind murdari, leneși, sau mincinoși. *Alterizarea defensivă* apare atunci când indivizii din grupul subordonat încearcă să se distanțeze de stigmatul care le este impus impunându-l, la rândul lor, altor membri din categoria respectivă. Multe persoane de etnie romă spun despre „ceilalți țigani” că sunt într-adevăr necivilizați sau imorali – pentru a se distanța astfel de ei și a se afilia grupului dominant. Beissinger (2001) ilustrează această strategie de diferențiere în cazul lăutarilor, în timp ce Rughiniș (2004) o regăsește în rândul romilor care locuiesc în zone stigmatizate. Alterizarea implicită este o strategie adoptată de elite sau de cei care aspiră spre o poziție superioară, constând în sublinierea propriilor calităților morale sau competențe speciale.

Adaptarea subordonaților apare atunci când indivizii caută să își sporească succesul modelându-și acțiunile în funcție de alternativele tipice pe care percep că le au la dispoziție în contextul dat, fără a încerca să schimbe acest context sau să își creeze oportunități noi. Astfel înțeleasă, adaptarea contribuie la reproducerea structurilor de inegalitate chiar atunci când produce avantaje relative pentru indivizii care o practică. Autorii disting trei strategii principale de adaptare: cedarea puterii în schimbul patronajului, formarea unor subculturi diferite și abandonul. Colaboraționismul este un exemplu pentru prima strategie – acceptarea unei poziții de inferioritate față de cei dominanți pentru sine și pentru propriul grup, în schimbul sporirii puterii în interiorul propriului grup sau în schimbul altor avantaje în urmărirea unor scopuri prețioase pentru individul respectiv (vezi de exemplu perspectiva lui Hannah Arendt asupra rolului organizațiilor comunitare evreiești în implementarea „Soluției finale”, în secțiunea 5.2.2.2). Formarea unor subculturi diferite reorientează atenția și energia membrilor categoriilor oprimate spre alte scopuri decât cele legate efectiv de schimbarea relațiilor de putere cu categoria dominantă. Abandonul se referă la strategia indivizilor din poziții sociale inferioare de a ocupa „nișe” ignorate de categoria dominantă, ieșind astfel din jocul social principal și încercând să își creeze succesul la marginea societății.

Figura 15. Strategii care contribuie la reproducerea relațiilor de inegalitate. Sursă: Schwalbe et. al. 2000



Menținerea granițelor și managementul emoțiilor sunt realizate mai ales de către grupurile dominante. *Menținerea granițelor* implică un control atent al distribuției resurselor prin transmiterea capitalului cultural, prin restricționarea accesului la rețele sociale (care la rândul lor generează capital cultural și relațional) și, nu în ultimul rând, prin folosirea violenței sau amenințarea cu violența. Segregarea rezidențială sau școlară este o astfel de strategie de menținere a granițelor; în funcție de mecanismele prin care este produsă, ea poate implica mai multă sau mai puțină violență – dar are consecințe clare în ceea ce privește accesul în rețele sociale și transmiterea capitalului cultural pentru categoriile dominate.

Managementul emoțiilor intenționează reducerea și / sau redirecționarea sentimentelor de frustrare, indignare, mânie etc. potențial generate de viața în pozițiile sociale accesibile grupurilor subordonate. Acest control emoțional scade intensitatea opoziției sau rezistenței în fața relațiilor de putere, facilitând astfel reproducerea acestora.

6.4 Analiza funcțională ca subiect și obiect al dezvoltării

Bogdana Humă

6.4.1 Funcțiile fenomenelor sociale negative

Principala formă de dezvoltare practică în analiza funcțională constă în ilustrarea funcțiilor sociale a unor fenomene sociale considerate în general negative.

É. Durkheim (2004) este unul dintre primii care susținut funcționalitatea fenomenului social care pare a întrupea disfuncționalitatea – și anume *devianța*. Mai precis, Durkheim a observat că în fiecare tip de societate este normal să existe un anumit nivel mediu al devianței – după cum este normal, desigur, să existe și mecanisme de control social. Analiza sa nu implică faptul că orice nivel al devianței este normal sau funcțional – dar nici nu permite nutirea vreunei utopii a unei societăți fără devianți: „în primul rând, crima este normală fiindcă o societate în care ar lipsi este cu totul imposibilă” (*idem*, p. 89) Funcția socială a acestui fenomen constă, în primul rând, în oportunitatea de manifestare a controlului moral al societății – pragul de la care o anumită acțiune este definită ca deviantă variază de la o epocă la alta și de la o societate la alta tocmai pentru a putea regla amplitudinea acestui fenomen în funcție de posibilitățile sociale de detectare și sancționare. Prin sancționarea devianțelor, unitatea morală a comunității morale este reafirmată și astfel întărită.

O a doua funcție importantă a devianței o reprezintă promovarea inovației sociale – care este deseori percepută inițial ca anormalitate, pentru ca ulterior să devină regulă. Dacă, prin absurd, orice mică abatere de la normele în vigoare ar fi reprimată, atunci mulți dintre inovatorii și inventatorii din istorie nu ar fi apucat să își facă publice ideile.

Un alt exemplu de justificare funcțională a unui fenomen controversat se referă la *stratificarea socială*, așa cum a fost analizată de Kingsley Davis (1942) și de Kingsley Davis și Wilbert E. Moore (1944). Afirmatia cea mai interesantă și totodată cea mai controversată a analizei stratificării propusă în cele două lucrări se referă la atribuirea diferențiată a puterii, prestigiului și respectului acordat diferitelor meserii. Astfel, dacă într-o societate este nevoie de mai mulți doctori decât bărbieri, atunci primii vor fi mai valorizați decât ultimii, întrucât funcția îndeplinită de ei este mai importantă. Mai mult, însușiri rare precum talentul sau geniul sunt de asemenea prețuite datorită cantității reduse în care se găsesc și faptului că sunt utile societății. De asemenea, este în folosul societății ca pozițiile ierarhice înalte (de conducere și decizie) să fie ocupate de oameni competenți. Astfel, s-a găsit un mod de stimulare a acestora prin acordarea unui respect sporit acestor poziții, fapt care contribuie la stratificarea socială (Davis, 1942). Clarificarea acestui punct de vedere apare la Davis și Moore (1944): societatea urmărește pe de-o parte ca indivizii să ocupe posturi pentru care sunt calificați și pe de-altă parte să își îndeplinească la nivel înalt îndatoririle. În vederea atingerii acestor scopuri, indivizii sunt motivați prin confortul asociat postului, prin diversitatea ce însoțește activitățile asociate acelei profesii sau prin prestigiul acesteia, ceea ce conduce la inegalitate socială. Cu alte cuvinte, această inegalitate este „un mecanism care a evoluat inconștient și prin intermediul căruia societățile se asigură că cele mai importante poziții sunt ocupate de cele mai calificate persoane” (p. 243). Din acest punct de vedere, persoanele care ocupă pozițiile sociale inferioare sunt repartizate acolo conform unui mecanism social funcțional de alocare. Inegalitatea nu este un fenomen ce trebuie combătut, ci un fenomen ce trebuie acceptat ca atare, ca un mecanism social de autoreglare. Desigur, etichetarea inegalității sociale ca fiind în cele din urmă funcțională contrazice credințele multor reformatori sociali și a multor oameni care trăiesc pe treptele de jos ale societății, persoane convinse că un nivel mai ridicat de egalitate este posibil și dezirabil.

6.4.2 Critici aduse analizei funcționale

După cum am discutat mai sus, cea mai vehementă critică a perspectivei funcționaliste vine din partea conflictualiștilor. Aceștia consideră că analiza funcțională este **un instrument pseudo-științific de legitimare a situației de fapt**, prin accentuarea proceselor de auto-reglare în societate și etichetarea lor ca fiind funcționale. Conflictualiștii consideră că societățile sunt mult mai divizate de conflicte, actuale și latente, decât poate răzbate dintr-o analiză funcționalistă. De asemenea, funcționalismul este acuzat că reproduce punctele de vedere ale actorilor sociali dominanți (de exemplu, prin definirea inegalității sociale ca „funcțională”), ignorând perspectivele celor dominați și a celor excluși din sistem. Astfel, analiza funcțională – și în special explicația funcțională – este „dezvăluită” de conflictualiști ca o perspectivă părtinitoare asupra societății, care poate avea efecte sociale negative dacă este încorporată în politici publice.

Conceptele principale

Sistem – de indivizi / de norme sociale

Proprietăți emergente

Element

Conținutul și structura sistemului

Mediu

Subsistem de graniță

Mentținere a graniței

Cerință funcțională

Posibil acțional

Funcție

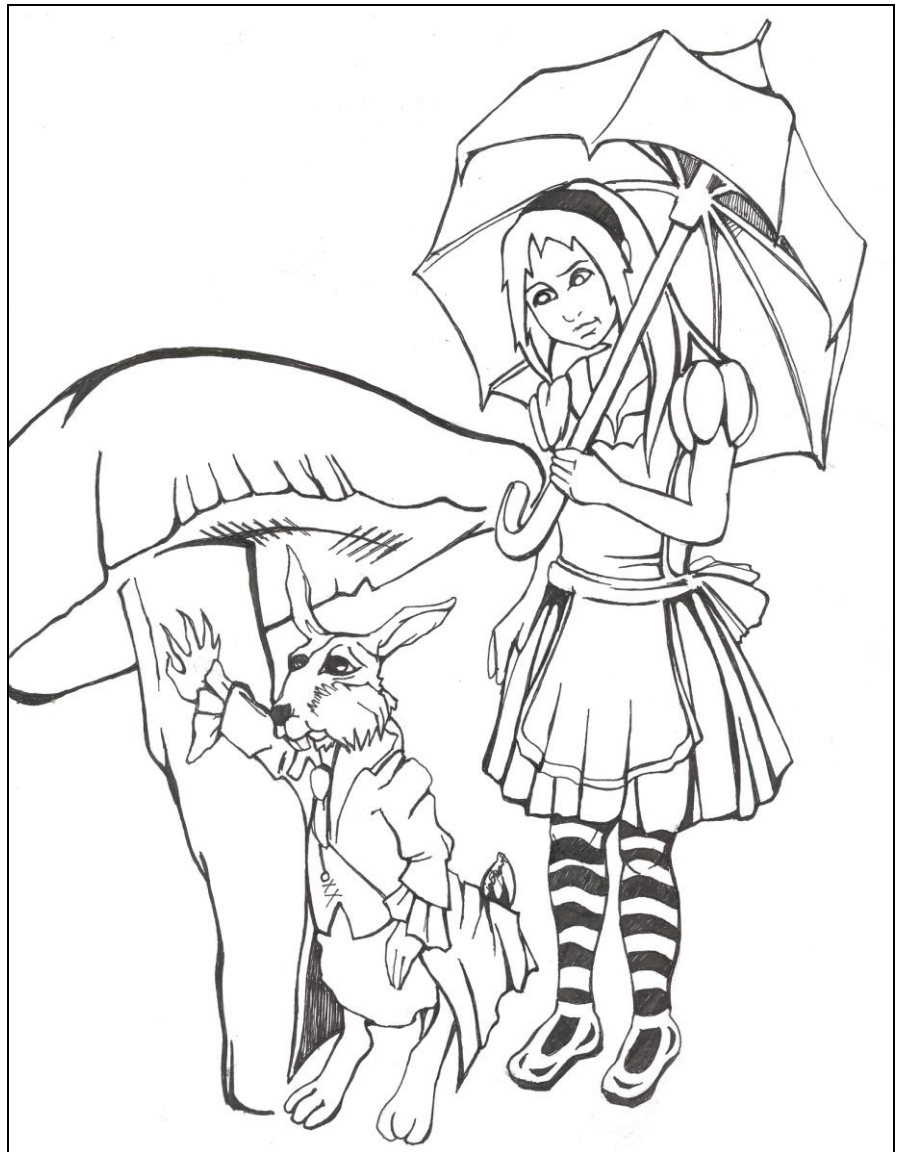
Explicație funcțională

Echivalență funcțională

Perspectiva funcționalistă și perspectiva conflictualistă

Conflict și ordine socială

Reproducerea structurii sistemului



7 Testarea statistică a explicațiilor ipotetice

De gîtul sticlutei era lipită o etichetă pe care scria cu litere frumoase de tipar: BEA-MĂ!

Ușor să bei! Dar o fată deșteaptă ca Alice nu făcea așa ceva la repezeală.

„Să văd mai întâi dacă nu scrie pe ea OTRAVĂ”, își spuse fetița, căci citise o seamă de istorioare frumoase despre copii care se fripseseră, sau fuseseră mâncați de animale sălbatice, sau pățiseră tot felul de lucruri neplăcute, numai și numai pentru că nu voiseră să-și amintească regulile cele mai simple pe care le auziseră de la cei mari, ca de pildă, că un clește fierbinte te arde dacă-l ții mult timp în mînă și că, dacă te tai foarte adînc la deget, s-ar putea chiar să-ți curgă sînge. Tot așa nu uitase că dacă bei mult dintr-o sticlă pe care scrie OTRAVĂ, aproape sigur că la un moment dat îți va face rău la stomac.⁵⁹

7.1 Mic ghid de investigație a variabilelor asociate

Există două tipuri de situații în care căutăm asocieri între variabile: situațiile de testare a unei explicații și situațiile de explorare a posibilelor explicații pentru un fenomen.

În primul caz, de *testare a corectitudinii și generalității unei explicații*, pornim de la o explicație formulată ipotetic și dorim să vedem în ce măsură aceasta este valabilă într-unul sau mai multe contexte sociale. De exemplu, pornim de la explicația ipotetică a toleranței prin religiozitate: datorită valorizării compasiunii, carității și a sacrificiului propriu, persoanele religioase sunt general mai deschise spre înțelegerea suferinței celorlalți și spre acceptarea lor, în ciuda unor diferențe ce pot fi incomode. Mecanismul explicativ este ușor inteligibil – întrebarea este, în ce măsură îl regăsim în datele empirice, pentru diverse categorii de vîrstă, religii, societăți etc.?. Astfel, putem măsura religiozitatea oamenilor și toleranța lor față de diferite persoane sau comportamente considerate deviante, pentru a vedea dacă într-adevăr persoanele mai religioase sunt în medie mai tolerante. Putem studia această relație în cadrul unor confesiuni religioase diferite (creștini, musulmani, budiști etc), în legătură cu tipuri de toleranță diferite (față de minorități etnice sau religioase, față de persoane cu ocupații stigmatizate social, față de persoane cu păreri politice extremiste etc.) și în cadrul unor societăți diferite – mai deschise sau mai puțin deschise către alteritate. În toate aceste contexte vom studia dacă religiozitatea este asociată cu toleranța, independent de efectele altor variabile asociate cu religiozitatea precum educația, vîrsta, sexul, mediul de rezidență etc. Dacă asocierea există, atunci avem o întemeiere empirică pentru explicația toleranței prin valori religioase.

În al doilea caz, de *explorare a posibilelor cauze*, pornim de la datele empirice și căutăm acele variabile care sunt asociate cu fenomenul de interes pentru noi. Vom căuta, de exemplu, într-o bază de date variabilele asociate cu toleranța față de minoritățile sexuale. Putem constata, de exemplu, că toleranța față de homosexualitate este asociată cu educația, vîrsta, mediul de rezidență și cu religiozitatea. Astfel, toleranța cea mai ridicată o au în medie persoanele cu educație superioară, tinere, din mediul urban și relativ ne-religioase. Această concluzie este o descriere a situației empirice de fapt; pentru a ajunge la o explicație propriu-zisă, trebuie să aflăm mecanismele prin care toleranța este produsă de diferite instituții sociale (comunitatea, școala, biserica) și recepționată de diferite tipuri de persoane (tinere / vîrstnici, femei / bărbați, cu educație primară / medie / superioară etc). O anchetă pe bază de chestionar nu este suficientă pentru a duce cunoașterea la acest nivel; sunt necesare investigații suplimentare, prin care să studiem funcționarea reală a instituțiilor și semnificațiile pe care oamenii le preiau din interacțiunea lor cu acestea.

⁵⁹ Lewis Carroll, Alice în Țara Minunilor, Editura Tineretului, 1958, p. 21

Deși nu este suficientă pentru construirea unei explicații, investigarea empirică a asocierilor dintre variabile este absolut necesară pentru testarea ipotezelor explicative și verificarea corectitudinii și a generalității unor explicații sociologice. O explicație care a avut ocazia de a-și dovedi statistic forța de a organiza datele empirice nu este decât o explicație provizorie, în așteptarea testelor critice.

7.2 Cauzalitate, co-variație și asocierea variabilelor

Cum putem detecta empiric, în lumea înconjurătoare, o relație cauzală? Cum „vedem” cauzele și efectele? Relația de cauzalitate nu poate fi observată direct – ceea ce putem observa însă este *asocierea* acestora, și eventual *succesiunea* lor în timp. Într-un experiment, de exemplu, putem vedea cum modificarea variabilei presupuse a fi cauză duce la modificarea ulterioară a variabilei presupuse a fi efect, ceea ce indică atât asociere cât și succesiune. Într-o anchetă sociologică nu putem în general să observăm succesiunea, deoarece toate informațiile sunt culese în același timp; putem observa însă asocierea variabilelor, interpretând relația de succesiune în funcție de alte informații.

Exemplul 4. Cele cinci canoane ale lui John Stewart Mill

În 1843, în lucrarea „A Sytem of Logic”, John Stuart Mill a descris cinci canoane (metode) de observare a cauzalității – vezi Flew (1996), p. 228:

„Dacă două sau mai multe cazuri în care se produce fenomenul supus investigației au o singură circumstanță comună, acea unică circumstanță prin care toate cazurile concordă este cauza (sau efectul) fenomenului dat” (metoda concordanței);

„Dacă un caz în care fenomenul... se produce și un caz în care el nu se produce au în comun toate circumstanțele în afară de una... [aceea circumstanță] este efectul, sau cauza, sau o parte indispensabilă a cauzei...” (metoda diferenței);

„Dacă două sau mai multe cazuri în care fenomenul se produce au o singură circumstanță comună, în timp ce două sau mai multe cazuri în care el nu se produce n-au în comun decât absența acelei circumstanțe, circumstanța unică prin care cele două serii de cazuri diferă este efectul, sau cauza, sau o parte indispensabilă a cauzei...” (metoda combinată a concordanței și diferenței);

„Scăzînd dintr-un fenomen acea parte despre care am aflat prin inducții anterioare că este efectul anumitor antecedente, ceea ce rămîne din fenomen este efectul restului antecedentelor” (metoda reziduurilor);

„Un fenomen care variază într-un anumit fel oarecare ori de cîte ori un alt fenomen variază într-un anumit mod este fie o cauză fie un efect al acelui fenomen, fie este legat de acesta printr-un fapt de cauzare” (metoda variațiilor concomitente).

Primul indicator empiric al unei relații de cauzalitate îl reprezintă apariția și dispariția simultană a presupusei „cauză” și a presupusului „efect”, sau variația lor concomitentă. Pentru a putea fi „cauză” și „efect”, două caracteristici trebuie să fie asociate sau să covarieze. *Asocierea a două variabile este deci primul semn empiric al unei posibile relații de cauzalitate între ele.*

O altă concluzie pe care o putem trage aici este că *o schimbare nu poate fi explicată decât printr-o schimbare*. Dacă valorile unei variabile se schimbă, putem încerca să explicăm acest lucru găsim o altă variabilă ale cărei valori se schimbă și ele. Nu putem invoca o situație constantă pentru a lămuri variația unei caracteristici. De exemplu, dacă șomajul într-o populație este constant dar rata sinuciderilor a crescut, nu putem spune că șomajul este cauza acestei creșteri.

O variabilă poate varia în timp sau poate varia în interiorul unei populații de indivizi, de exemplu. Pentru a explica o variație în timp, este necesar să invocăm de asemenea o variație a altei variabile în timp. Reciproc, o variație în interiorul unei populații de indivizi trebuie explicată printr-o variație în interiorul populației respective a unei alte variabile. De exemplu, dacă șomajul a scăzut în ultimii ani iar rata sinuciderilor este mai ridicată în cazul bărbaților decât a femeilor, cele două informații nu pot fi conectate cauzal. O ipoteză cauzală ar fi că, datorită faptului că rata

șomajului este mai ridicată în rândul bărbaților, și rata sinuciderilor este mai ridicată pentru populația masculină.

Tabelul 27. O variație trebuie explicată printr-o altă variație

Tipul variației	Variație – variabilă efect (exemple)	Variație – variabilă cauză (exemple)	Factori constanți, care nu pot explica variația - efect
În timp: creștere, scădere	Proporția studenților din totalul absolvenților a crescut după 1990.	Dezvoltarea universităților private și a sistemului de studii universitare cu plată în sistemul de stat. Incertitudinea privind găsirea unei ocupații a crescut, ducând la o nevoie crescută de certificare formală	Vârsta la intrarea în facultate (18-19 ani)
	Natalitatea a crescut în anii 2000 față de anii anteriori.	Creșterea încrederii populației în dezvoltarea economică și politică a societății.	Necesitatea plăților informale suplimentare în sistemul medical
Între indivizi	Unii indivizi sunt de acord cu legalizarea prostituției, în timp ce alții nu.	Variația educației școlare și a vârstei în populație. Variația stării civile (căsătorit / necăsătorit) – în cazul femeilor.	Declararea credinței în Dumnezeu (98% dintre respondenți răspund „da”)
	Unii indivizi sunt mai corupți decât alții.	Variația oportunităților de corupție, în funcție de ocupație.	Cetățenia română Absolvirea școlii românești

7.3 Ce sunt variabilele?

Variabilele sunt caracteristici care descriu obiectele sau fenomenele care ne interesează, și care pot lua mai multe valori. Variabilele sunt caracteristici care variază de la o entitate la alta, fiind definite de mulțimea valorilor pe care le pot lua, și de populația pe care o descriu. Un cuvânt poate descrie de fapt mai multe variabile (care au valori diferite sau descriu populații diferite, chiar dacă au același „nume” – vezi Tabelul 28).

Tabelul 28. Exemple de variabile

Variabile	Mulțimea valorilor: variante	Populația descrisă: variante
Culoarea părului	{blond, roșcat, șaten, brunet, negru, cărunt}	Fire de păr Capete de oameni
Natalitate	[0, +∞)	Comunități, grupuri, categorii
Vârsta	[0, +∞) {copil, adolescent, tânăr, adult, vîrstnic} {mică, medie, mare}	Oameni Copaci Monumente istorice
Educație	{0, 1, 2,n ani de școală absolviți} {fără educație, școală primară, gimnaziu, școală profesională....., studii postuniversitare}	Oameni
Rata de alfabetizare	[0 - 100% persoane cu educație primară]	Localități, categorii, grupuri etc

Variabilele pot fi măsurate cu mai multă sau mai puțină precizie, și deci pot avea mai multe „niveluri de măsurare”: nominal, ordinal și numeric (de interval și de raport).

Tabelul 29. Niveluri de măsurare

Nivel	Valorile sunt...	Pot fi ordonate?	Pot fi adunate sau scăzute?	Au unitate de măsură?	Distanța dintre două valori consecutive este...
Nominal (etnie, religie, culoare)	Cuvinte	Nu	Nu	Nu	Nu există valori consecutive, deoarece nu pot fi ordonate
Ordinal (nivel de satisfacție, distanța socială)	Cuvinte	Da	Nu	Nu	Nu știm cât de mare este distanța
Numeric (vârsta, numărul de copii, venitul)	Numere	Da	Da	Da	Distanța este egală

Putem descrie o populație în funcție de o anumită variabilă, prezentând proporția din populație la care se regăsește fiecare dintre valorile variabilei. Această descriere se numește *distribuția de frecvențe a valorilor variabilei respective în populație*. De exemplu, distribuția numărului de avorturi pentru populația feminină de etnie romă este relativ similară cu distribuția numărului de avorturi pentru populația feminină de alte etnii din România, în 2006.

Tabelul 30. Numărul de întreruperi de sarcină în funcție de etnie. Sursă: Barometrul Incluziunii Romilor, Fundația pentru o Societate Deschisă, noiembrie 2006

Avorturi	Etnic rom (%)	Altă etnie (%)
Nici unul	64	70
Unul	8	7
Două	6	9
Trei	7	6
Patru	5	3
Cinci și peste	10	5
Total	100	100

Un tabel în care prezentăm distribuția valorilor a cel puțin două variabile într-o populație dată se numește *tabel de contingență*. Tabelul anterior este un tabel de contingență al variabilelor „identificare etnică” (nivel nominal) și „număr de avorturi” (nivel numeric, ultimele valori fiind comasate).

7.4 Tabele de contingență

Un tabel de contingență a două variabile poate fi realizat în patru feluri: tabel cu cifre absolute, tabel cu procente pe linie, tabel cu procente pe coloană și tabel cu procente din total. În continuare fiecare tip de tabel este ilustrat cu rezultatul oferit de SPSS la comanda de a realiza un tabel de contingență (*crosstab*) între variabila „percepția egalității de șanse”, măsurată prin întrebarea „Există în România egalitate reală în drepturi între femei și bărbați? Da / Nu” și variabila „sexul subiectului”. Sursa datelor este Barometrul de Gen realizat de Fundația pentru o Societate Deschisă în iulie 2000.

Figura 16. Tabel cu cifre absolute – output SPSS

EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ? * P0.SEX Subiect - sex Crosstabulation

Count

		P0.SEX Subiect - sex		Total
		0 feminin	1 masculin	
EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ?	0 Nu	543	387	930
	1 Da	315	340	655
Total		858	727	1585

Figura 17. Tabel cu procente pe coloane – output SPSS

EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ? * P0.SEX Subiect - sex Crosstabulation

% within P0.SEX Subiect - sex

		P0.SEX Subiect - sex		Total
		0 feminin	1 masculin	
EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ?	0 Nu	63.3%	53.2%	58.7%
	1 Da	36.7%	46.8%	41.3%
Total		100.0%	100.0%	100.0%

Se citește comparând coloanele; femeile răspund mai des decât bărbații că nu există egalitate în drepturi; cele două variabile sunt asociate

Figura 18. Tabel cu procente pe linii – output SPSS

EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ? * P0.SEX Subiect - sex Crosstabulation

% within EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ?

		P0.SEX Subiect - sex		Total
		0 feminin	1 masculin	
EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ?	0 Nu	58.4%	41.6%	100.0%
	1 Da	48.1%	51.9%	100.0%
Total		54.1%	45.9%	100.0%

Se citește comparând liniile; cei ce nu consideră că există egalitate între femei și bărbați sunt mai des femei decât cei care consideră că există; cele două variabile sunt asociate

Figura 19. Tabel cu procente din totalul cazurilor – output SPSS

EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ? * P0.SEX Subiect - sex Crosstabulation

% of Total

	P0.SEX Subiect - sex		Total
	0 feminin	1 masculin	
EGAL2 Exista în România egalitate reala în drepturi între femei si barbati ?	0 Nu	1 Da	
	34.3%	24.4%	58.7%
	19.9%	21.5%	41.3%
Total	54.1%	45.9%	100.0%

După cum se poate observa, asocierea variabilelor poate fi detectată vizual doar în tabelele cu procente pe linie și cele cu procente pe coloană. De exemplu, în cazul tabelelor cu procente pe linie, suma procentelor pe linie este 100%. Tabelul se citește comparând cele două linii: dacă acestea sunt semnificativ diferite, atunci cele două variabile sunt asociate. În cazul exemplului din Figura 18, observăm că diferența dintre 58,4% și 48,1% este destul de mare (trebuie să verificăm însă dacă este într-adevăr semnificativă statistic sau poate fi atribuită erorilor inerente eșantionării).

7.5 Numere, procente, probabilități

Un procent reprezintă reprezentarea standardizată, prin raportare la o sută, a unei proporții:

Tabelul 31. Proporții, numere și procente

Proporție	Fracție	Număr	Procent
O sută din două sute	10 / 20	0,50	50 %
Doisprezece din treizeci și șase	12 / 36	0,33	33 %
O sută din patru sute	100 / 400	0,25	25 %
Cincisprezece din patruzeci și opt	15 / 48	0,31	31 %
O sută nouă din opt sute douăzeci	109 / 820	0,13	13 %
Nouăzeci din nouăzeci	90 / 90	1,00	100 %

Exprimarea în procente este recomandabilă atunci când proporțiile se calculează dintr-un număr mare de unități. Dacă avem mai puțin de treizeci de unități se folosește întotdeauna exprimarea directă: „doi din patru” (nu 50 %), sau „nouă din douăzeci și opt”. Cel mai bine este să folosim exprimarea în procente pentru proporții calculate din mai mult de o sută de unități.

Probabilitățile reprezintă șansa ca un eveniment să se întâmple. Ele pot fi exprimate prin fracții sau prin procente. De exemplu, dacă într-o turmă de o mie două sute de oi trei sute sunt negre, atunci probabilitatea ca oaia din turmă pe care o vom vedea prima să fie neagră este de 300 din 1200, adică 0,25 sau 25%. Probabilitățile nu pot fi mai mici decât zero.

Putem avea procente negative atunci când exprimăm scăderea procentuală a unei valori: putem spune, de exemplu, că probabilitatea de a fi mușcat de țânțar s-a modificat în ultimii șase ani cu – 40 % (adică a scăzut cu 40%).

Prin urmare, pentru a afla cât la sută este o proporție sau o probabilitate exprimată printr-un număr subunitar, trebuie să o înmulțim cu 100, adică să mutăm virgula cu două poziții înspre dreapta. Astfel, avem următoarele echivalențe:

0,5	=	50,0 %	Cincizeci la sută
0,05	=	5,0 %	Cinci la sută
0,009	=	0,9 %	Nouă la mie
0,01	=	1,0 %	Unu la sută
1,00	=	100,0 %	Sută la sută

În tabelele furnizate de programe precum SPSS, vom întâlni următoarele convenții:

- zecimalele sunt despărțite cu punct (în loc de virgulă, care e folosită ca separator între mii – exact inversul notării românești), conform convenției anglo-saxone de notare a numerelor;
- cifra 0 din fața numerelor subunitare nu este scrisă.

De exemplu, vom citi:

.5	=	0,5	Zero virgulă cinci	adică cincizeci la sută
.50	=	0,50	Zero virgulă cinci	adică cincizeci la sută
.05	=	0,05	Zero virgulă zero cinci	adică cinci la sută
.01	=	0,01	Zero virgulă zero unu	adică unu la sută
.001	=	0,001	Zero virgulă zero zero unu	adică unu la mie

7.6 Asocierea variabilelor

Două variabile sunt *asociate* atunci când, dacă știm valoarea uneia dintre ele pentru un anumit membru al populației, este mai probabil să ghicim (sau să „prezicem”) valoarea celeilalte variabile decât dacă nu am fi avut nici o informație. De exemplu, variabila „sex” și variabila „lungimea părului” sunt asociate, cel puțin în România: dacă știm de ce sex este o persoană, de exemplu cu numele de Gabi, putem ghici cu o probabilitate mai mare de succes ce lungime are părul său decât dacă nu știm ce sex are.

Două variabile asociate variază una în funcție de cealaltă, adică ele *covariază*: valorilor de un anumit tip al primei variabile le corespund mai ales valori de un anumit tip al celeilalte. Cu alte cuvinte: dacă valoarea primei variabile se schimbă, atunci și valoarea medie (sau probabilitatea de a avea o anumită valoare a celei de-a doua variabilă) se schimbă. În exemplul anterior: sexul covariază cu lungimea părului. Valorii „masculin” a variabilei sex îi corespunde mai des valoarea „scurt” a variabilei „păr” decât valorii „feminin”. Altfel spus, dacă vom compara un grup de bărbați cu un grup de femei, lungimea medie a părului bărbaților va fi mai scurtă. Reformulând, dacă vom compara un grup de bărbați cu un grup de femei, probabilitatea de a avea păr lung mai fi mai mare la femei decât la bărbați.

Două variabile nu sunt asociate dacă ele nu covariază – adică dacă putem ghici valorile uneia la fel de precis atunci când o știm pe cealaltă și când nu o știm. De exemplu, putem presupune că lungimea părului nu este asociată cu etajul la care locuim, sau cu greutatea câinelui pe care îl avem. Oamenii cu câini grei au, în medie, aceeași lungime a părului cu oamenii cu câini ușori. Cu alte cuvinte: greutatea câinelui nu influențează probabilitatea de a avea păr lung.

În general variabilele sunt asociate imperfect – adică există excepții de la regula de asociere. De exemplu, variabila „educație școlară” este asociată pozitiv cu variabila „venit”. Deși există multe excepții de la regulă, acestea nu invalidează existența asocierii statistice. Toți cunoscuții noștri personali care au educație mai mică decât noi și bani mai mulți pot eventual să ne demotiveze, dar nu pot schimba faptul că actualmente în România există o asociere pozitivă între cele două variabile. Desigur, cu cât numărul de excepții este mai mare, cu atât intensitatea asocierii va fi mai mică – mergând până la dispariția asocierii sau chiar inversarea sensului acesteia. Astfel, dacă evoluția economică a României va face să apară tot mai mulți oameni cu educație relativ scăzută și venituri relativ ridicate, este posibil ca asocierea pozitivă actuală dintre cele două variabile să dispară sau să devină negativă.

Alte exemple de variabile care pot fi asociate:

Tabelul 32. Variabile asociate

Nivel de măsurare al variabilelor asociate:	Variabile
Nominale	Culoarea părului și culoarea ochilor; Confesiunea religioasă și apartenența etnică Țara și limba maternă
Ordinale	Satisfacția cu viața și nivelul de optimism Gradul de religiozitate și atitudinea față de avort
Numerice	Venitul și numărul de ani de școală
Niveluri diferite	Venitul și gradul de sănătate Vârsta și încrederea într-o personalitate politică Starea civilă și satisfacția față de viață

Asocierea a două variabile numerice sau ordinale este numită și *corelație*.

7.6.1 Interpretarea asocierii variabilelor ca o comparație între grupuri de indivizi

Dacă observăm că două variabile sunt corelate într-o populație, aceasta înseamnă că atunci când comparăm grupurile definite de valorile primei variabile, ele vor avea în medie valori diferite la cea de-a doua variabilă.

De exemplu, variabila sex este asociată în România cu variabila religiozitate: atunci când comparăm grupul de femei cu grupul de bărbați, vom observa că valoarea medie a religiozității la femei este mai mare. Sau, dacă alegem să comparăm grupul persoanelor religioase cu grupul persoanelor puțin religioase, vom observa că proporția de femei în primul grup este mai mare decât în al doilea (sau, altfel exprimat, probabilitatea de a fi femeie este mai mare pentru persoanele religioase decât pentru cele puțin religioase).

Totuși, diferențele dintre femei și bărbați în ceea ce privește religiozitatea nu se datorează doar influenței variabilei „sex”, ci ele se datorează și influenței altor variabile care sunt asociate cu variabila sex în populația României. De exemplu, deoarece în țara noastră femeile sunt în medie mai vârstnice decât bărbații (deoarece trăiesc mai mult cu aproximativ șapte ani – vezi Tabelul 1), comparația dintre femei și bărbați va reflecta și influența vârstei asupra religiozității. Dacă studiem aceeași asociere dintre sex și religiozitate într-o comunitate în care femeile și bărbații au distribuții asemănătoare ale vârstei, atunci în acel caz diferența de religiozitate dintre cele două sexe nu va mai include și efectele vârstei.

În concluzie: *coeficientul de corelație (sau orice alte măsuri ale asocierii a două variabile) nu ne indică numai relația dintre cele două variabile, ci cuprinde și relațiile datorate altor factori care covariază cu variabilele respective*. Măsurile de asociere a două variabile într-o populație dată se calculează pe baza comparării grupurilor de indivizi din populația respectivă definite de valorile uneia dintre variabile. În funcție de contextul social, acele grupuri vor fi diferite în multe alte privințe, și *toate aceste diferențe colaterale vor fi reflectate în coeficientul de corelație*. Pentru a elimina influențele factorilor ascunși trebuie să îi *controlăm* explicit, menținându-i constanți atunci când comparăm grupurile.

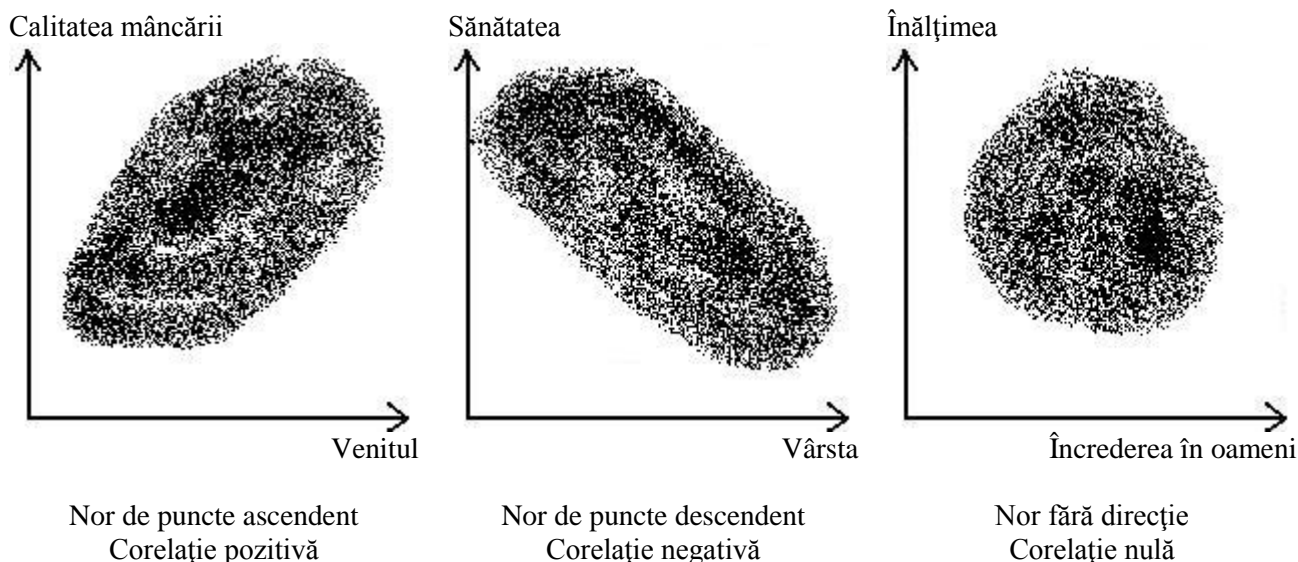
În exemplul de mai sus, pentru a elimina influența vârstei asupra religiozității din coeficientul de corelație dintre sex și religiozitate, vom compara religiozitatea medie a grupurilor de femei tinere cu cea a bărbaților tineri, și cea a grupurilor de femei vârstnice cu cea a bărbaților vârstnici.

7.6.2 Reprezentarea grafică a corelației: norul de puncte

Asocierea a două variabile numerice continue poate fi reprezentată vizual printr-un grafic numit „nor de puncte”. În acest grafic, fiecare individ studiat este reprezentat ca un punct într-un

plan descris de două axe, pe care se află cele două variabile, respectiv. Mai mulți indivizi vor fi reprezentați ca mai multe puncte, iar dacă sunt foarte mulți vom obține, vizual, un „nor” de puncte.

Figura 20. Norul de puncte (date ipotetice)

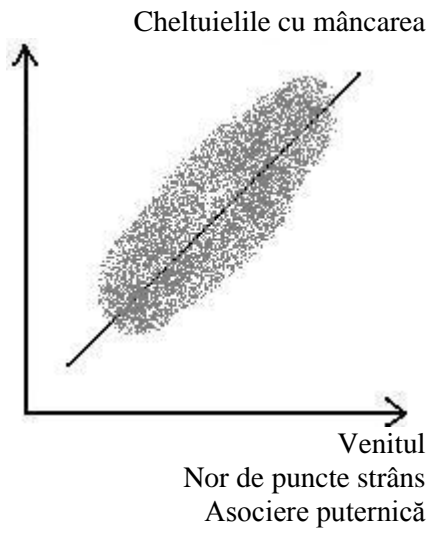


Direcția norului de puncte indică direcția asocierii:

- Direcție ascendentă: corelație pozitivă (pe măsură ce una dintre variabile crește, și cealaltă crește, în medie);
- Direcție descendentă: corelație negativă (pe măsură ce una dintre variabile scade, și cealaltă scade, în medie);
- Nor de puncte fără o direcție clară: nu există o corelație (pe măsură ce una dintre variabile crește, media celeilalte rămâne constantă).

Intensitatea asocierii a două variabile o putem vedea în împrăștierea norului de puncte. Un nor de puncte foarte împrăștiat indică o asocierie slabă; chiar dacă știm valoarea unei variabile, nu o putem prezice foarte precis pe cealaltă, care poate varia într-un interval mare. Dacă norul de puncte este îngust, punctele fiind apropiate de linia care îi conturează direcția, intensitatea asocierii este mare (poate de aceea spunem că două variabile sunt „strâns” asociate). În această situație, dacă știm valoarea uneia dintre ele, putem să o prezicem pe a doua într-un interval mai mic, deci vom avea o predicție mai bună. La limită, un nor de puncte în care toate punctele sunt aliniat pe o dreaptă indică un coeficient de corelație de +1 sau -1, în funcție de direcția dreptei (cu excepția cazului când dreapta e orizontală, adică variabila y e de fapt constantă, și deci coeficientul de corelație va fi zero).

Figura 21. Intensitatea asocierii reflectată în norul de puncte (date ipotetice)



De

exemplu,

în

Figura 21 asocierea ipotetică dintre banii cheltuiți pe mâncare și venit este puternică, deoarece oamenii prețuiesc ceea ce mănâncă și, dacă au bani, sunt dispuși în general să îi cheltuiască pe mâncare. Totuși, asocierea ipotetică dintre calitatea nutritivă a mâncării și venit, deși pozitivă, este mai slabă – deoarece nu toți cei care cheltuie mult pe alimente știu sau doresc să mănânce sănătos.

7.6.3 Corelația ca reducere a erorilor de predicție

Dacă două variabile sunt asociate, putem să prezicem valoarea uneia dintre ele știind-o pe cealaltă, mai bine decât dacă nu am cunoaște-o. De exemplu, dacă vrem să prezicem (adică să ghicim) culoarea ochilor unui necunoscut, vom avea o eroare mai mică dacă știm în prealabil culoarea părului acestuia (deoarece cele două variabile sunt asociate). Totuși, dacă știm sexul sau vârsta acestuia nu ne va ajuta să ghicim mai precis, deoarece culoarea ochilor nu este asociată nici cu sexul, nici cu vârsta. Prin urmare, cu cât două variabile sunt asociate mai strâns, cu atât putem să o prezicem mai bine pe una dintre ele știind-o pe cealaltă. Când două variabile sunt asociate perfect (de exemplu, vârsta și data nașterii), dacă știm valoarea uneia dintre ele ghicim automat și valoarea celeilalte.

7.7 Asociere și cauzalitate

Deși asocierea sau corelația variabilelor este un indicator *necesar* al unei relații cauzale, nu este și un indicator *suficient*. Cu alte cuvinte, cauzele și efectele sunt întotdeauna asociate empiric (deoarece cauza produce efectul), dar nu toate fenomenele asociate empiric sunt perechi cauză-efect.

O listă intuitivă de criterii pentru verificarea validității unei asocieri și identificarea unei relații cauzale propriu-zise în spatele acesteia este următoarea („criteriile lui Hill”) – în Clocotici și Stan (2001, p. 231):

- „planul de studiu după care s-a evidențiat asocierea (modul de obținere a datelor experimentale, studiul lor etc.);
- gradul asocierii – cu considerarea semnificației statistice;
- consistența – aceeași asociere a fost sesizată de mai mulți investigatori, prin diferite modele de studiu, în locuri și circumstanțe diferite;
- relația temporală (cauza trebuie să preceadă efectul);
- relația doză-răspuns (este de presupus că o mai mare „cantitate de cauză” trebuie să producă un efect mai mare);
- plauzibilitatea – o relație trebuie să fie plauzibilă, adică trebuie să fie corelată cu nivelul de cunoaștere curentă disponibilă (cerința nu este, în sine, nici necesară, nici suficientă);
- specificitatea – dacă o singură cauză poate fi legată de un singur efect, această specificitate furnizează o evidență directă în favoarea cauzalității;
- analogia – existența unor relații cauzale analoage poate oferi condiții pentru o nouă cauzalitate”.

7.7.1 Corelațiile iluzorii

Cel mai clar exemplu de fenomene asociate, dar care nu sunt nici cauză nici efect unul pentru celălalt, sunt cazurile de „corelație iluzorie” (en. „*spurious correlation*”). O situație frecventă de „corelație iluzorie” este cea în care două variabile corelează deoarece ambele sunt efectul unei a treia variabile.

Câteva exemple de corelații iluzorii sunt următoarele:

- Numărul de pompieri la locul unui incendiu corelează pozitiv cu mărimea pagubelor produse. Nu este vorba despre faptul că pompierii sunt neîndemnatnici și se încurcă unii pe alții, ci de faptul că ambele variabile sunt determinate de o a treia: mărimea incendiului. Cu cât focul este mai mare, cu atât vin în medie mai mulți pompieri și pagubele sunt în medie mai mari.

- Numărul de biserici dintr-un oraș corelează cu numărul crimelor violente. Întâlnim același mecanism: ambele variabile sunt determinate de mărimea localității. Rata criminalității nu corelează cu densitatea bisericilor, dar numerele absolute corelează. Conform aceluiași model, numărul de brutării corelează cu numărul de roți de mașină și cu numărul de pisici din localitate.

- Părul alb corelează cu conservatorismul. Desigur, nu culoarea părului este cauza (sau efectul); vârsta este de fapt cauza comună a ambelor fenomene.

- Înălțimea corelează cu mersul la biserică – deoarece femeile merg la biserică mai des decât bărbații, în medie.

Putem observa că în aceste cazuri de „corelații iluzorii”, nu corelațiile sunt de fapt iluzorii; ele sunt cât se poate de reale empiric și de inteligibile. Relația de cauzalitate pe care noi tindem instinctiv să o presupunem, datorită corelației, este însă iluzorie.

7.7.2 Controlul variabilelor

Pentru a studia corelațiile mai în detaliu, și pentru a izola efectele variabilelor suspecte de a ne influența corelația, se procedează la o metodă numită „controlul variabilelor”. Prin această metodă ținem constante variabilele pe care le suspectăm că influențează relația pe care o studiem, asigurându-ne astfel că ele nu mai pot perturba procesul.

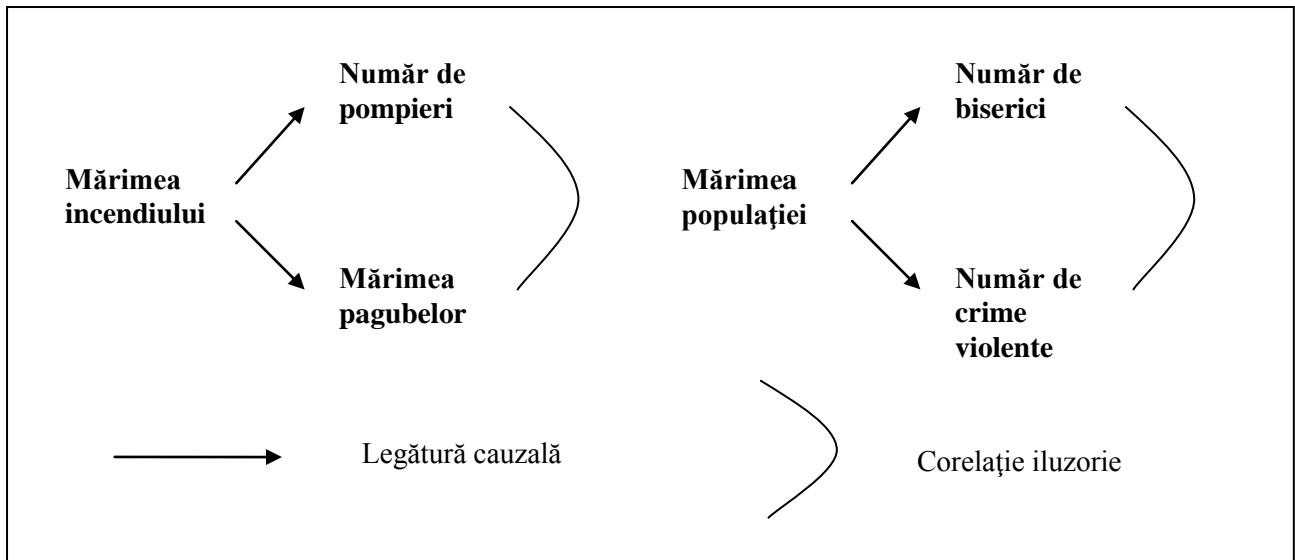
De exemplu, pentru a studia legătura dintre numărul de pompieri și mărimea pagubelor, independent de mărimea incendiului, vom compara între ele numai incendiile de aceeași mărime (sau, mai simplu, împărțim numărul de pompieri și gravitatea pagubelor la gravitatea incendiului, calculând rate de participare și rate de pagube). Dacă pentru incendii de aceeași mărime continuă să existe o relație între numărul de pompieri și daune, trebuie să căutăm o explicație.

Pentru a studia legătura dintre numărul de biserici și numărul de crime violente, vom ține sub control variabila „mărimea localității”, adică vom compara doar localități de aceeași mărime. O altă metodă mai simplă de a controla mărimea localității este, din nou, să utilizăm rate în loc de numere absolute: vom corela deci numărul de biserici la 1000 de locuitori cu numărul de crime violente la 1000 de locuitori.

Pentru a studia legătura dintre culoarea albă a părului și conservatorism, vom controla vârsta, comparând între ele doar persoane de aceeași vârstă.

Pentru a studia relația dintre înălțime și mersul la biserică vom controla variabila „sex” și vom compara femeile scunde cu femeile înalte, iar apoi bărbații scunzi cu bărbații înalți.

Figura 22. Legături cauzale și corelații iluzorii



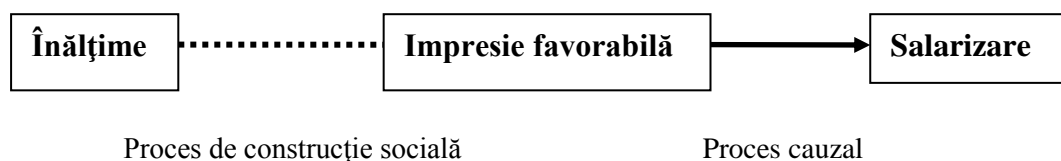
Desigur, putem controla simultan mai multe variabile. De exemplu, pentru a afla influența înălțimii asupra salariului, trebuie să controlăm variabila „sex” (deoarece bărbații sunt în medie mai înalți decât femeile) dar și variabila „vârstă” (deoarece vîrstnicii sunt mai scunzi, în medie, decât tinerii). Astfel, vom compara pe rînd femeile tinere scunde cu femeile tinere înalte, bărbații tineri scunzi cu bărbații tineri înalți, etc, pînă la bărbații vîrstnici scunzi cu bărbații vîrstnici înalți. Dacă în aceste comparații apare o diferență sistematică de salarizare între persoanele înalte și cele scunde, este posibil ca aceasta să se datoreze într-adevăr înălțimii, și nu sexului sau vârstei.

Odată stabilită asocierea empirică a înălțimii cu salariul, trebuie să găsim o explicație pentru ea. Ideea că înălțimea este o cauză a salariului nu este lămuritoare în nici un fel, prin urmare nu constituie în sine o explicație. Putem presupune, de exemplu, că în cultura contemporană persoanele mai înalte sunt considerate în medie mai frumoase, iar această impresie pozitivă se rasfrînge asupra generozității angajatorului sau a evaluatorului. Nivelul salarizării este deci explicat, ipotetic, prin impresia globală pe care angajatul o face șefului său.

7.7.3 Procese de cauzalitate și procese de construcție socială

În exemplul de mai sus privind relația dintre înălțime și salarizare, impresia favorabilă creată angajatorului *depinde* de înălțimea angajatului – deși nu putem spune că este *cauzată* de ea. Atunci când relația dintre două variabile este intermediată de procese de acordare de semnificații este incorect să vorbim despre o relație cauzală. Această situație apare deseori în cazul variabilelor care țin de *trăsăturile fizice sau biologice ale indivizilor*. Influența trăsăturilor fizice se produce deseori doar atunci când acestea au fost interpretate social, „traduse” în simboluri și semnificații; semnificațiile (construite social) sunt cele care au forță cauzală efectivă, nu caracteristicile fizice.

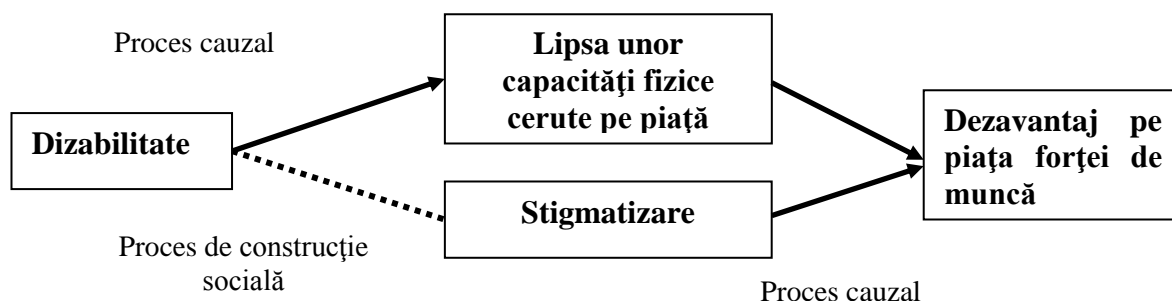
Figura 23. Relație cauzală și relație de interpretare



Pe de altă parte, în unele contexte *anumite variabile fizice sau biologice pot avea forță cauzală asupra unor variabile sociale*. De exemplu, starea precară de sănătate duce la scăderea capacității de muncă și deci crește riscul de sărăcie. În acest caz nu apare o intermediere culturală

(deși apare intermedierea variabilelor legate de structura economiei respective, mai ales ponderea muncii la domiciliu sau în domenii accesibile și persoanelor cu diferite afecțiuni). De asemenea, dacă ne referim la dizabilitățile fizice, vom observa două mecanisme diferite. În unele contexte există o relație cauzală între dizabilități și riscul de sărăcie, dat fiind că anumite dizabilități afectează grav capacitatea unei persoane de a realiza munci fizice, de a învăța lucruri noi sau de a interacționa cu alți oameni. Deseori însă aceste relații sunt dublate de cele mediate de stigmatizare și discriminare – iar o analiză sociologică atentă trebuie să facă diferența între ele. În timp ce prima relație poate fi considerată cauzală, a doua, deși face parte dintr-o teorie explicativă, nu este propriu-zis cauzală, deoarece stigmatizarea și discriminarea nu sunt „cauzate” de dizabilitate.

Figura 24. Model cauzal care include procese de interpretare socială



Nu numai variabilele fizice sau biologice sunt interpretate social și deci integrate în procese de construcție socială, ci și anumite diferențieri cărora le lipsește o asociere biologică, precum etnia. Nu are sens, de exemplu, să spunem că etnia romilor este o „cauză” a discriminării romilor. Mecanismele sociale care conduc la apariția discriminării țin de diverși factori sociali (distribuția puterii, relațiile dintre grupuri, amintirile despre evenimente majore etc); etnia joacă un rol important în construirea acestor relații, amintiri etc., dar ea nu are „forță cauzală” de sine stătătoare. Putem spune, dimpotrivă, că discriminarea are un rol cauzal în procesul de construire a etniei romilor prin diferențierea acesteia de etnia românilor. Din această perspectivă, discriminarea este un mecanism de menținere a granițelor etnice, fiind deci parte constitutivă a proceselor prin care grupurile etnice se definesc unele în raport cu celelalte (vezi Barth 1998 pentru definiția etniei ca proces de menținere a granițelor).

Principala diferență dintre procesele cauzale și procesele de construcție socială se referă la gradul de *liber arbitru* sau chiar de *arbitrar* din relația între cele două variabile. Cauzalitatea leagă două caracteristici relativ stabil, inteligibil și, la un moment dat, *necesar*: o variație a primei caracteristici produce o variație a celei de-a doua caracteristici, iar relația de producere este inteligibilă tocmai pentru că este inevitabilă. Chiar dacă relațiile cauzale între două variabile diferă de la un context social la altul, în cele din urmă putem analiza influența contextului tot în termeni de relații cauzale, până vom obține un sistem mai amplu de influențe cauzale clare.

Procesele de construcție socială sunt bazate, dimpotrivă, nu pe necesitatea ce leagă, cel puțin filosofic, o cauză de un efect, ci pe *libertatea* oamenilor de a acorda semnificații lumii și pe capacitatea lor de a o crea și re-crea în forme radical noi. De exemplu, sexul biologic este o cauză a capacității de a naște copii – dar sexul biologic nu este o cauză a capacității de a înțelege știința. În multe societăți, „genul” a fost construit pe baza „sexului” în așa fel încât femeile au fost puse mai des în situația de a nu înțelege știința decât bărbații. Această construcție socială a genului nu este însă *necesară* (chiar dacă ea poate fi coerentă cu alte caracteristici ale societăților respective). De altfel, felul în care sexul biologic este tradus social în gen s-a schimbat radical în ultimii ani, astfel încât multe sisteme sociale permit azi accesul în instituția științei indiferent de sex. Construcțiile și interpretările sociale nu au limite empirice ale variației, mergând de la „practic imposibil” la „foarte probabil”. De exemplu, actualmente a fi nevătător este purtător de dezavantaj social și chiar de stigmă. Este însă posibil ca lipsa vederii într-o societate viitoare să fie nu numai irelevantă pentru înțelegerea și definirea persoanei respective (ceea ce se întrevăde, de altfel, în viitorul previzibil), ci

poate chiar să devină o caracteristică a elitelor științifice ale vremii, într-o paradigmă în care vederea biologică este un obstacol în calea înțelegerii mai profunde a lumii.

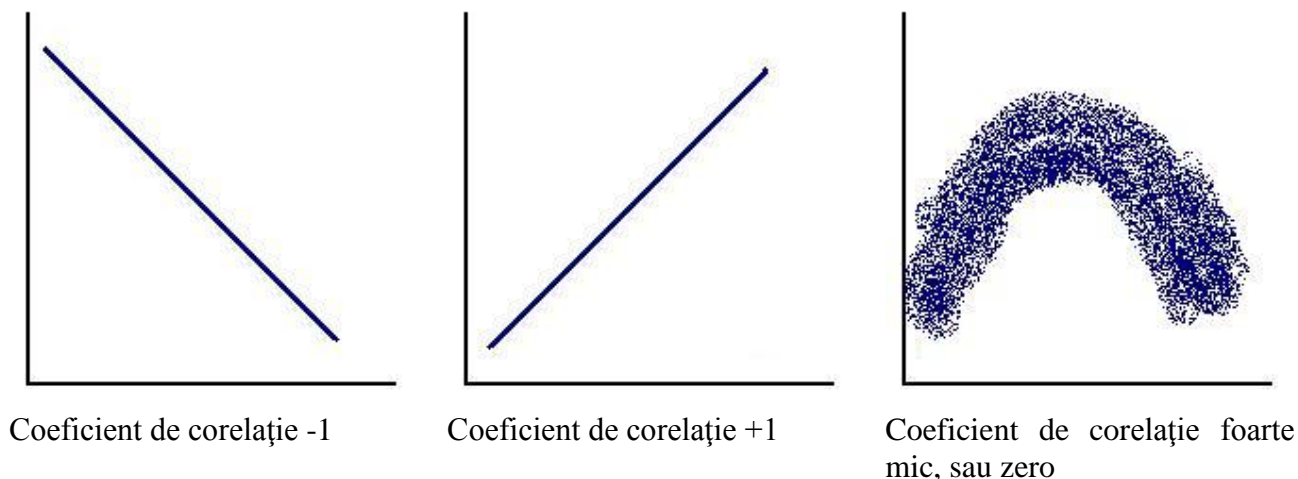
Distincția dintre procese de interpretare și procese cauzale este probabil mai greu de justificat și de identificat într-o teorie dată decât am lăsat de înțeles mai sus. Este de asemenea posibil ca orice proces cauzal din sociologie să poată fi, în cele din urmă, redefinit ca un proces de construcție socială. Totuși, cred că în practica științifică de zi cu zi aceasta este o distincție importantă, de care trebuie să ținem seama în construirea explicațiilor. În lipsa unor argumente suficiente, cred, intuitiv cel puțin, că citirea cauzală a unui proces de construcție socială este, în cele din urmă, greșită.

7.8 Coeficientul de corelație Bravais-Pearson

Coeficientul de corelație Bravais-Pearson (sau coeficientul Pearson, sau pur și simplu „coeficientul de corelație”, cum mai este numit de către cei care îl folosesc frecvent) este o metodă de măsurare a intensității asocierii liniare dintre două variabile numerice. Coeficientul poate fi folosit, cu precauție și în scop exploratoriu, și pentru variabile ordinale ale căror valori au fost codificate numeric în baza de date⁶⁰. Este important de reținut că pentru măsurarea asocierii variabilelor ordinale există alți coeficienți mai potriviți decât coeficientul Pearson.

Coeficientul de corelație este un număr care variază în intervalul [-1, 1]. Un coeficient de -1 indică o corelație perfectă negativă (norul de puncte are forma unui segment de dreaptă descendent). Un coeficient de 1 indică o corelație perfectă pozitivă (norul de puncte are forma unui segment de dreapta ascendent). Un coeficient zero indică lipsa unei asocieri liniare între cele două variabile (un nor de puncte fără o direcție liniară clară). Totuși, chiar dacă calculăm un coeficient de corelație cu valoare foarte mică sau chiar zero, este posibil ca cele două variabile să fie puternic asociate, dar neliniar – de exemplu, în forma de U sau ∩.

Figura 25. Forma posibilă a norului de puncte pentru coeficienți de corelație -1, +1 și zero



Să analizăm tabelul de corelații din Figura 26, produs de SPSS. Observăm că tabelul este simetric față de diagonală. În celulele de pe diagonală avem coeficientul corespunzător corelației unei variabile cu ea însăși, care are întotdeauna valoarea 1 (dat fiind că o variabilă este perfect asociată cu ea însăși).

În fiecare celulă din afara diagonalei se află trei valori, etichetate „Pearson Correlation”, „Sig. (2-tailed)” și „N”. N reprezintă numărul de cazuri care a stat la baza calculării respectivului coeficient (este dat de numărul de persoane în eșantion minus persoanele care la variabilele respective aveau valori lipsă, de tipul „nu e cazul”, „nu știu” sau „nu răspund”). „Pearson

⁶⁰ Adică în loc de „foarte puțin”, „puțin”, „mult” și „foarte mult” în baza de date sunt trecute valori numerice alese convențional precum „1”, „2”, „3” și respectiv „4”, sau „0”, „1”, „2” și respectiv „3”.

Correlation” reprezintă valoarea coeficientului de corelație. Observați că în notarea din tabelul SPSS lipsește cifra 0 din fața punctului⁶¹ (coeficientul 0.014 este notat, de exemplu, doar .014). Toți coeficienții au valori cuprinse în intervalul [-1, 1]. Valoarea „Sig. (2-tailed)” reprezintă semnificația statistică a coeficientului respectiv. *Semnificația statistică este probabilitatea ca acel coeficient, care a fost calculat pe un eșantion reprezentativ, să aibă de fapt valoarea zero în populație.* Ne interesează probabilitatea ca un coeficient să fie zero în populație deoarece în acest caz asocierea nu există. Valoarea semnificației statistice este deci o probabilitate, variind între 0 și 100 %. În tabelul de mai jos, probabilitatea ca valoarea reală (în populație) a corelației dintre ultima școală absolvită și încrederea în Ion Iliescu să fie zero este de 0,9% (adică 0,009).

7.8.1 Semnificația statistică

Semnificația statistică se mai numește și „probabilitate de eroare”. În mod convențional, se acceptă ca fiind neglijabile probabilități de eroare mai mici sau egale fie decât 5% fie decât 1%, în funcție de opțiunea cercetătorului. În output-ul SPSS coeficienții diferiți de zero cu o probabilitate de eroare mai mică de 1% sunt marcați cu **, iar cei diferiți de zero cu o probabilitate de eroare mai mică de 5% (dar mai mare de 1%) sunt marcați cu *.

Toți coeficienții care au probabilitatea de eroare mai mare decât pragul acceptat convențional (de exemplu, 5%) vor fi considerați ca egali cu 0 în analiză – indiferent de valoarea probabilității de eroare. Un coeficient cu o probabilitate de eroare de 8% nu este în nici un fel mai ilustrativ decât un coeficient cu probabilitatea de eroare de 53% sau 88%: ambii vor fi considerați ca având valoarea 0. În anumite cazuri, dacă avem motive bine întemeiate teoretic, putem accepta însă și coeficienți care au o probabilitate de eroare puțin mai ridicată decât pragul de relevanță ales.

Coeficienții de corelație de pe diagonala tabelului nu au probabilitate de eroare, deoarece ei au sigur valoarea 1 (fiind vorba despre corelația dintre o variabilă și ea însăși).

Figura 26. Tabel de corelații – output SPSS. Sursa datelor: Barometrul de Opinie Publică, Fundația pentru o Societate Deschisă, mai 2003

Correlations					
		Cata incredere aveti in Ion Iliescu?	Ultima scoala absolvita (respondent)	Genul (respondent)	Varsta (respondent)
Cata incredere aveti in Ion Iliescu?	Pearson Correlation	1.000	-.059**	.014	.142**
	Sig. (2-tailed)	.	.009	.530	.000
	N	1964	1962	1964	1964
Ultima scoala absolvita (respondent)	Pearson Correlation	-.059**	1.000	-.052*	-.293**
	Sig. (2-tailed)	.009	.	.017	.000
	N	1962	2098	2098	2098
Genul (respondent)	Pearson Correlation	.014	-.052*	1.000	.070**
	Sig. (2-tailed)	.530	.017	.	.001
	N	1964	2098	2100	2100
Varsta (respondent)	Pearson Correlation	.142**	-.293**	.070**	1.000
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.001	.
	N	1964	2098	2100	2100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

⁶¹ Punctul separă zecimalele – fiind echivalentul virgulei din notația românească.

7.8.2 Citirea coeficienților de corelație

Coeficientul de corelație este un număr calculat pe baza valorilor numerice pe care o variabilă le are în baza de date. Astfel, în cazul în care corelăm variabile ordinale, este posibil ca o variabilă să fie codificată numeric în mai multe feluri.

Tabelul 33. Codificări numerice posibile ale variabilelor ordinale

Variabilă	Valori	Codificări numerice posibile
Sex	Masculin, feminin	1 = masculin, 2=feminin sau 0=feminin, 1=masculin
Satisfacție cu viața	Foarte satisfăcut, satisfăcut, nesatisfăcut, foarte nesatisfăcut	1=foarte satisfăcut, 2=satisfăcut, 3=nesatisfăcut, 4=foarte nesatisfăcut sau 1=Foarte nesatisfăcut, 2=nesatisfăcut, 3=satisfăcut, 4=foarte satisfăcut

Pentru a citi un coeficient de corelație trebuie să urmăm câțiva pași, prezentați în Tabelul 34:

Tabelul 34. Citirea coeficientului de corelație

1	Care sunt variabilele între care este calculat coeficientul?	- Citim întrebările, ne dăm seama ce înseamnă întrebarea, ce indică ea - Vedem variantele de răspuns - Verificăm ca variabilele să fie de nivel numeric sau ordinal - Vedem care sunt valorile numerice asociate cu valorile variabilei, în baza de date (codificarea lor numerică)
2	Care este probabilitatea de eroare?	- Verificăm dacă probabilitatea de eroare (semnificația statistică) este mai mică decât pragul acceptat de noi (5% sau 1%); dacă este mai mare, vom considera acel coeficient ca fiind zero (deci vom trage concluzia că nu există o relație liniară între cele două variabile)
3	Care este semnul coeficientului?	- Pentru un coeficient pozitiv, valorilor numerice mai mari ale primei variabile le corespund valori numerice mai mari ale celei de-a doua variabile - Pentru un coeficient negativ, valorilor numerice mai mari ale primei variabile le corespund valori numerice mai mici ale celei de-a doua variabile
4	Citim sensul relației în funcție de valorile numerice ale variabilelor în baza de date	(vezi Tabelul 35 pentru exemple de citire)
5	Cât de mare este coeficientul?	- Mărimea absolută a coeficientului (indiferent de semn) indică intensitatea asocierii dintre cele două variabile
6	Interpretarea cauzală a coeficientului	- Ce înseamnă acel coeficient? Cum îl putem interpreta cauzal? Care variabile sunt cauză și care variabile sunt efect? (deseori coeficienții de corelație arată legături indirecte, datorate influenței educației, vârstei etc).

Este important să observăm că dacă schimbăm modul de codificare numerică a unei variabile în chestionar, semnul coeficientului și chiar valoarea sa se pot schimba. Coeficientul de corelație este calculat pe baza numerelor din baza de date, și citirea sa trebuie să țină cont de aceste numere.

În Tabelul 35 putem vedea corelațiile dintre variabila COM (opinia despre comunism) și o serie de variabile puse pe linii. Coeficienții cu caractere îngroșate sunt semnificativ statistic diferiți de zero; ceilalți nu sunt semnificativ statistic diferiți de zero (în tabel nu sunt trecute probabilitățile de eroare, pentru a facilita lectura).

Tabelul 35. Citirea sensului relației indicate de un coeficient de corelație. Sursă: BOP-FSD, mai 2003

	Valoarea coeficientului	Citirea coeficientului
COM După parerea dumneavoastră ...? 1 comunismul este o idee bună care a fost bine aplicată 2 comunismul este o idee bună care a fost prost aplicată 3 comunismul nu este o idee bună	1	Corelație perfectă (între o variabilă și ea însăși)
SIT În comparație cu ultimii 5 ani ai regimului Ceausescu (1985 - 1989), considerați ca situația economică a țării: 1. s-a îmbunătățit, 2. a rămas la fel sau 3. s-a înrăutățit?	-.209	Coeficient negativ Valorilor numerice mai mari ale COM (3=“comunismul nu este o idee bună”) le corespund mai des valori numerice mai mici ale SIT (1= “s-a îmbunătățit”). Prin urmare, persoanele cu o părere proastă despre comunism afirmă mai des decât cele cu o părere bună că situația țării s-a îmbunătățit.
DEM Ce formă de conducere în stat credeți ca este cea mai bună: 1. democrația sau 2. o altă formă de conducere?	-.230	Coeficient negativ Valorilor numerice mai mari ale COM (3= “comunismul nu este o idee bună”) le corespund mai des valori numerice mai mici ale DEM (1= “democrația”). Prin urmare, persoanele cu o părere proastă despre comunism afirmă mai des decât cele cu o părere bună că democrația este cea mai bună formă de conducere.
BIS În afara de nunți, înmormântări și botezuri, cât de des ati mers în ultimul timp la biserică? 1=zilnic 7=niciodată	-.011	Coeficient zero (nu e semnificativ statistic diferit de zero) Persoanele care merg des la biserică dau aceleași răspunsuri cu persoanele care merg rar la biserică (distribuția răspunsurilor la variabila COM este aceeași, indiferent de frecvența mersului la biserică). Interpretare: probabil există de fapt o legătură între mersul la biserică (indicator pentru religiozitate) și opinia despre comunism, dar aceasta se suprapune peste legătura de sens contrar dintre vârstă și opinia despre comunism (persoanele care merg mai des la biserică sunt în medie mai vârstnice); de aceea coeficientul de corelație dă zero
SEX Sex 1=masculin 2=feminin	.013	Coeficient zero (nu e semnificativ statistic diferit de zero) Procentul de femei care răspund “comunismul nu e o idee bună” este același cu procentul de bărbați care dau acest răspuns; la fel pentru celelalte variante. Nu există diferențe între răspunsul mediu al femeilor și cel al bărbaților
STUD Ultima școală absolvită de către subiect 1=fără școală 9=universitate	.158	Coeficient pozitiv Valorilor numerice mai mari ale COM (3= “comunismul nu este o idee bună”) le corespund mai des valori numerice mai mari ale STUD (9= “universitar”). Prin urmare, persoanele cu o părere proastă despre comunism au mai des niveluri superioare de școlarizare decât cele cu o părere bună. Reciproc, persoanele cu o școlarizare ridicată răspund mai rar “comunismul a fost o idee bună” decât cele cu o școlarizare redusă.

Coeficienții sunt calculați între variabila COM și restul variabilelor de pe linie. Sursa datelor: Barometrul de Opinie Publică, Fundația pentru o Societate Deschisă, mai 2003

7.8.3 Coeficientul de corelație parțială (Beta)

Atunci când calculăm coeficientul de corelație între două variabile controlând o a treia sau mai multe variabile, obținem un coeficient denumit *beta* (sau coeficientul standardizat de regresie multiplă, sau *coeficientul de corelație parțială*). Dacă valoarea coeficientului de corelație Pearson

depinde strict de valorile celor două variabile corelate, coeficientul beta depinde în plus și de valorile tuturor variabilelor controlate.

Coeficienții beta se obțin calculând ecuația de regresie liniară multiplă care are ca variabilă dependentă variabila presupusă a fi efect, iar ca variabile independente celelalte variabile. Vom obține în SPSS un tabel precum cel de mai jos:

Figura 27. Model de regresie liniară multiplă – output SPSS. Sursa datelor: Barometrul de Opinie Publică, Fundația pentru o Societate Deschisă, mai 2003

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	1.707	.146		11.712	.000
	Ultima scoala absolvita (respondent)	-1.33E-02	.014	-.021	-.922	.357
	Genul (respondent)	1.280E-02	.057	.005	.224	.823
	Varsta (respondent)	9.288E-03	.002	.135	5.769	.000

a. Dependent Variable: Cata incredere aveti in Ion Iliescu?

Variabila dependentă este notată sub tabel. Coeficienții beta pot fi citiți pe coloana notată „Standardized Coefficients Beta”, iar probabilitatea de eroare pentru fiecare dintre ei poate fi citită pe ultima coloană, notată „Sig.” (de la „significance”).

În cazul în care corelația dintre două variabile (de exemplu, înălțimea și salariul) este produsă de alte variabile (de exemplu, sexul și vârsta), atunci când vom calcula coeficientul beta controlând cele două variabile responsabile de producerea corelației (și anume sexul și vârsta), vom obține valoarea 0. Prin urmare, atunci când avem un coeficient de corelație nenul dar un coeficient beta nul, înseamnă că unele dintre variabilele controlate sunt responsabile integral de producerea corelației observate inițial.

De exemplu, să analizăm tabelul de mai jos, care reia datele din cele două tabele SPSS de mai sus, adăugând și variabila „tipul de localitate”:

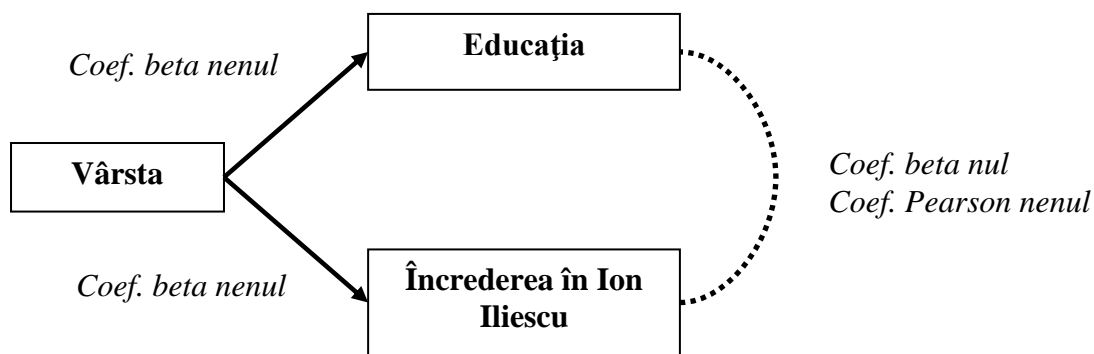
Tabelul 36. Coeficienți de corelație simplă (Pearson) și parțială (beta) pentru variabila dependentă „Câtă încredere aveți în Ion Iliescu?” Sursa datelor: Barometrul de Opinie Publică, Fundația pentru o Societate Deschisă, mai 2003

	Coef. Corelație Pearson	Sig.	Coef. Beta	Sig.
Ultima școală absolvită	-.059	.009	-.002	.939
Vârsta	.142	.000	.137	.000
Sexul	.014	.530	.009	.689
Tipul de localitate (rural, oraș mediu, oraș mare)	.056	.013	.047	.058

Observăm coeficienții de corelație Pearson pe a doua coloană. Educația subiectului corelează negativ și semnificativ diferit de zero cu încrederea în Ion Iliescu. Totuși, coeficientul beta atunci când controlăm vârsta, genul și tipul de localitate este zero. Deoarece coeficientul beta pentru sex este și el zero, concluzia este că în principal persoanele mai educate au în medie mai puțină încredere în Ion Iliescu nu din cauza educației, ci din cauza vârstei (și eventual al tipului de localitate, pentru care coeficientul are o probabilitate de eroare aflată la limită). Schema grafică a acestor relații poate fi reprezentată ca în

Figura 28.

Figura 28. Reprezentarea grafică a relațiilor dintre variabile pe baza coeficienților beta



Este important să observăm că de fiecare dată când mai adăugăm în model o nouă variabilă pe care dorim să o controlăm toți coeficienții beta de la variabilele anterioare se schimbă. În outputul SPSS din Figura 29 putem observa, comparativ cu Tabelul 36, influența pe care o are introducerea variabilei „direcția percepută în care se îndreaptă țara” asupra celorlalți coeficienți beta: de exemplu, mărimea localității devine clar semnificativă statistic.

Figura 29. Output SPSS – model de regresie multiplă pentru variabila „Câtă încredere aveți în Ion Iliescu?” (Baza de date a Barometrului de Opinie Publică, FSD, mai 2003)

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	2.915	.213		13.715	.000
	Ultima scoala absolvita (respondent)	-2.03E-02	.016	-.032	-1.280	.201
	Genul (respondent)	5.743E-02	.058	.022	.995	.320
	Varsta (respondent)	7.833E-03	.002	.111	4.781	.000
	Marimea localitatii (recodificata)	9.703E-02	.036	.066	2.684	.007
	Credeti ca in tara noastra lucrurile merg intr-o directie buna sau intr-o directie gresita?	-.871	.059	-.334	-14.811	.000

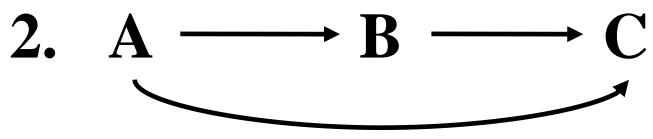
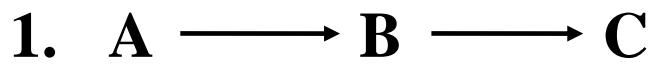
a. Dependent Variable: Cata incredere aveti in Ion Iliescu?

Spre deosebire de coeficienții beta, coeficienții de corelație nu depind de nici o altă variabilă în afară de cele două la care se referă. Coeficientul de corelație este calculat strict pe perechi de variabile.

7.8.4 Interpretarea discrepanțelor între coeficientul beta și coeficientul de corelație

Existența unui coeficient de corelație nenul între două variabile ne indică prezența reală a unei legături de asociere liniară între acestea. Totuși, aceasta poate fi o legătură mediată de o altă variabilă, sau chiar o legătură de corelație iluzorie. De aceea, pentru a putea detecta și interpreta corelația mai precis, vom explora posibila influență a altor variabile relevante, controlându-le și calculând coeficienții beta. Dacă în continuare corelația dintre cele două variabile inițiale se menține (coeficientul beta nu este zero), atunci suntem mai siguri că într-adevăr legătura este între ele în mod direct, și nu este produsă de o a treia variabilă.

Figura 30. Scheme cauzale



În

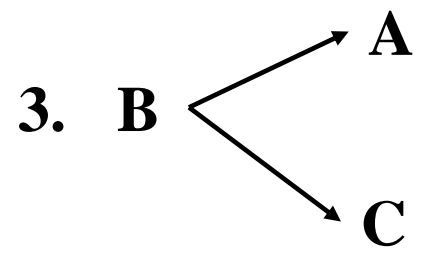


Figura 30 putem observa trei scheme cauzale diferite care produc un coeficient de corelație diferit de zero între variabilele A și C.

1) În schemele 1 și 3, avem un coeficient de corelație diferit de zero între A și C, dar, atunci când controlăm variabila B, coeficienții beta între A și C vor fi zero în ambele situații (discrepanță între coeficientul de corelație și coeficientul beta)

2) În schema 2, coeficientul beta între A și C atunci când controlăm B nu este zero, deși va fi diferit ca valoare de coeficientul de corelație dintre A și C. Coeficientul de corelație între A și C include ambele influențe dinspre A înspre C – și cea intermediată de B, pe care o anulăm în cazul lui calculării coeficientului beta, și cea directă.

Atunci când între două variabile există mai multe circuite cauzale distincte, este de asemenea posibil ca unele să reprezinte o influență pozitivă, iar altele să reprezinte o influență negativă.

În schema 1 întâlnim situația pe care C. Zamfir (1999) o denumește „*riscul de a fi corect din rațiuni false*” (p.29): există o legătură de cauzalitate între cele două variabile, dar însă ea nu este directă, variabila B fiind esențială pentru înțelegerea procesului cauzal.

În schema 3 întâlnim *problema cauzelor aparente* (Zamfir 1999, p. 28): între A și C nu există o legătură de cauzalitate, ci doar o corelație empirică produsă de B.

În schema 2 întâlnim ceea ce C. Zamfir denumește „*problema interacțiunii*” între relațiile de cauzalitate (Zamfir 1999, p. 30 – 31). Legătura cauzală dintre B și C se îmbină cu legătura cauzală dintre A și C, datorită legăturii dintre A și B. Fiecare proces în parte devine astfel mai greu de observat, fiind necesar controlul variabilei B pentru a le distinge unul de altul.

În concluzie, identificarea unei relații cauzale presupune identificarea unei corelații empirice, dar și:

- controlarea celorlalte variabile relevante pentru a ne asigura că această legătură există cu adevărat;

- stabilirea pe baza teoriilor existente a mecanismelor prin care valorile variabilei „cauză” produc efectiv valorile variabilei „efect”, pentru a evita cazurile de corelații iluzorii. Cât timp procesul de producere nu este inteligibil, avem de-a face doar cu o corelație empirică robustă, dar nu cu o legătură cauzală plauzibilă.

Importanța interpretării și a abstractizării în formularea unei legi cauzale este argumentată de C. Zamfir (1999), descriind „*problema empiricității cauzelor și efectelor*” (p. 34). Alegerea variabilelor pe care le corelăm și a celor pe care le controlăm se face în funcție de un model teoretic, astfel încât acestea să fie legate de concepte operaționabile. Variabilele din baza de date sunt doar fața vizibilă a conceptelor implicate în explicație; cauzele și efectele sunt deseori concepte mai abstracte. Astfel, în căutarea cauzelor pentru un efect dat nu trebuie să ne limităm doar la variabilele observabile direct disponibile într-o bază de date, dat fiind că, foarte probabil, acestea sunt în primul rând insuficiente, și în al doilea rând aproximative în raport cu cauzele propriu-zise. Stabilirea unei explicații cauzale este o operație de oscilare între gândirea teoretică și analiza statistică empirică.

7.9 Modelul explicativ al unei relații cauzale

7.9.1 Cauze endogene, exogene și pragmatice: precizări terminologice și conceptuale

În statistică, variabila endogenă este considerată a fi variabila efect (dependentă), iar variabilele cauze (independente) sunt numite variabile exogene. În ciuda riscului unei confuzii terminologice, vom utiliza în continuare o altă convenție, introdusă de C. Zamfir (1999). Astfel, vom distinge variabilele cauzale endogene de variabilele cauzale exogene.

Variabilele cauzale endogene sunt, în primul rând, legate intuitiv de efect. În cazul lor, nu mai simțim nevoia să întrebăm „de ce?” Să luăm, de exemplu, legătura cauzală între „vârstă” și „credința în viața de apoi”. Procesul prin care vârsta influențează credința în viața de apoi nu este foarte clar și intuitiv, fiind necesare explicații suplimentare. De aceea, în acest caz vârsta nu este o variabilă endogenă, ci una exogenă. Dacă stabilim un mecanism explicativ, de exemplu faptul că vârsta înaintată este asociată cu o stare precară a sănătății, care îi face pe oameni să se gândească mai des la moarte și astfel să ajungă să creadă în mai mare măsură în viața de apoi, explicația

devine mai clară și nevoia de lămuriri suplimentare nu mai este atât de mare. Astfel, „cît de des vă gîndiți la moarte” este o posibilă variabilă cauzală endogenă pentru „credința în viața de apoi”.

Variabilele cauzale endogene sunt legate stabil de efect, în diverse contexte sociale. Legătura dintre ele și variabila efect nu trebuie, pe cît posibil, să dispară sau să se modifice de la o societate la alta, de la o categorie socială la alta. Dacă o legătură cauzală între două variabile (de exemplu, educație școlară și venit) este valabilă doar într-un anumit context social (în care venitul este obținut preponderent din profesii bazate pe educația școlară), atunci venitul este o variabilă cauzală contextuală a venitului, nu una endogenă. Variabila cauzală endogenă ar fi reprezentată, în acest caz, de prestigiul profesiei respective, sau de specializarea pe care o presupune. În anumite societăți specializarea ocupațională și prestigiul se dobîndesc pe filieră școlară, dar în altele nu.

Dacă o variabilă cauzală, endogenă sau exogenă, poate fi modificată în practica socială cu o relativă ușurință, o denumim „variabilă pragmatică”. Variabilele pragmatice sunt cele care permit oamenilor să controleze efectele. De exemplu, pentru variabila-efect „rata analfabetismului”, o variabilă pragmatică ar fi „costul manualelor”. O variabilă cauzală care desigur nu este pragmatică ar fi „rata de școlarizare a părinților”, deoarece aceasta este foarte greu de modificat. În principiu, variabilele pragmatice pot fi atât endogene cît și exogene; totuși, deoarece variabilele endogene sunt mai abstracte, se întîmplă mai frecvent ca variabilele pragmatice să fie exogene.

7.9.2 Două probleme în explicația cauzală

Problema cauzelor aparente se referă la situația în care două variabile (**A** și **C**) corelează și par a fi cauză și efect, dar de fapt ele sunt asociate deoarece au o cauză comună (variabila ascunsă **B**)

–	vezi	schema	3	din
---	------	--------	---	-----

Figura 30.

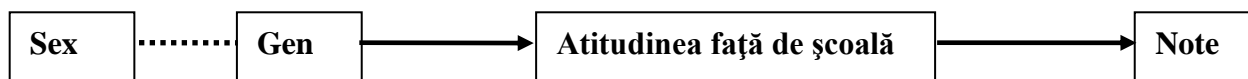
De exemplu, lungimea părului (A) corelează cu notele obținute de elevi în liceu (C). Totuși, nu lungimea părului este cauza notelor, ci ambele variabile sunt influențate de variabila „sex” (B): fetele au în medie părul mai lung decât băieții și obțin note mai mari fiind mai silitoare.

Problema „a fi corect din rațiuni false” poate fi ilustrată de exemplul cu punguța cu amfetamină, din C. Zamfir (1999, p. 29): purtatul unei punguțe cu amfetamină la gât (variabila A) reduce riscul de răceală (variabila C) dar nu datorită proprietăților sale curative intrinseci, ci datorită mirosului neplăcut care îi ține pe oameni la distanță (variabila ascunsă B). În acest caz două variabile asociate par a fi cauză și efect. Spre deosebire de problema precedentă, între ele chiar există un lanț causal: amfetamina reduce riscul de răceală, pe când dacă ne lăsăm părul să crească nu vom obține note mai mari. Problema în cazul „rațiunilor false” constă în faptul că în modelul explicativ este omisă o variabilă intermediară importantă. În cazul cu amfetamina, variabila cauzală endogenă pentru riscul de a răci este distanța față de oameni; purtatul amfetaminei este o variabilă contextuală. Este posibil ca în Franța mirosul de amfetamină să fie considerat plăcut și deci purtatul amfetaminei să nu scadă riscul de îmbolnăvire (deci amfetamina e o cauză contextuală); totuși, chiar și în Franța dacă păstrăm o distanță mare față de cei din jur riscul de a răci scade (distanța este o cauză endogenă).

Astfel, putem spune că problema de a fi corect din rațiuni false apare atunci când credem că o cauză exogenă (contextuală) este de fapt o cauză endogenă. Acest lucru este problematic deoarece ne poate sugera soluții false la problemele pe care le avem. De exemplu, dacă ne închipuim că amfetamina are proprietăți curative, putem fi tentați să o înghițim, în loc să o purtăm la gât.

Putem observa că și în exemplul anterior referitor la lungimea părului și notele obținute în liceu există riscul apariției unei probleme de a fi corect din rațiuni false – și anume, să credem că variabila „sex” este cauza notelor. De fapt, variabila endogenă este „atitudinea față de școală”, care este asociată intuitiv și stabil cu notele. Variabila sex este asociată contextual cu atitudinea față de școală (este posibil ca în România fetele să fie învățate să fie mai silitoare, iar în India băieții să fie învățați să fie mai silitori). Și mai important, variabila sex nu se referă de fapt sexul biologic al copiilor, ci la construcția socială asociată cu acesta – fiind deci vorba despre *genul* copiilor.

Figura 31. Modelul explicativ al notelor școlare în funcție de variabilele gen și sex



Variabila „sex” și variabila „gen” nu sunt conectate prin procese cauzale, ci prin procese de construcție socială (vezi secțiunea 7.7.3). Este important de observat că, deși în baza de date variabila „gen” este măsurată prin variabila „sex”, cele două sunt foarte diferite. Sexul este o caracteristică biologică, în timp ce genul este o construcție culturală ce diferă considerabil de la o societate la alta. Din punctul de vedere biologic, femeile din Olanda, cele din Japonia și cele din Bangladesh sunt femeile în același sens – dar ca gen, feminitatea lor este construită cu totul diferit, și are consecințe sociale distincte în cele trei societăți. Genul nu este deci un „efect” al sexului biologic (dat fiind că o constantă nu poate explica o schimbare); genul este o interpretare socială a sexului biologic (dat fiind că o aceeași realitate poate fi interpretată social în mai multe feluri).

7.10 Propoziții descriptive și propoziții explicative

După cum am discutat mai sus, avem deseori tendința de a confunda cauzalitatea aparentă cu cauzalitatea reală, datorită unei priviri superficiale asupra cazurilor. În judecățile cotidiene rareori avem timp pentru investigații detaliate și comparative, bazându-ne explicațiile în general pe euristici – reguli simple de organizare a datelor și de rezolvare a problemelor.

Un eroare frecventă de interpretare causală rezultă din aplicarea euristicii „post hoc, ergo propter hoc”: dacă un fenomen este ulterior altuia, atunci acesta este efectul lui. Desigur, două

fenomene pot urma unul altuia fără ca între ele să existe o relație de cauzalitate – de exemplu, am dansat toată noaptea și apoi am picat un examen în ciuda faptului că am răspuns rezonabil. Observatorii externi vor presupune însă imediat o relație de cauzalitate în acest caz, chiar dacă ea de fapt nu există.

O altă euristică de gândire explicativă, atunci când vorbim despre acțiuni umane, este „cui bono” („cui îi folosește?”). Conform acestei reguli, trebuie să căutăm autorul unei acțiuni printre actorii cărora fapta respectivă le-a folosit. Desigur, este însă posibil ca autorul real al faptei să fi acționat din greșeală, sau să fi înscenat cu atenție fapta astfel încât să fie evidente beneficiile pentru altcineva – ori, nu în ultimul rând, să existe beneficii ascunse pentru alți actori pe care noi să nu le cunoaștem și deci să nu le luăm în calcul.

Am văzut în secțiunile 2.4.2 și 7.7 că și atunci când analizăm cu atenție datele și căutăm corelații, este posibil ca în spatele unei corelații să se afle o variabilă ascunsă, care să fie de fapt cauza pentru ambele fenomene observate de noi. Acesta este unul dintre cele mai importante riscuri în încercările de a propune explicații.

Date fiind aceste greșeli pe care le putem comite cu ușurință, este important ca întotdeauna să ne formulăm concluziile cu grijă, adecvând limbajul la nivelul de profunzime la care am mers cu investigația noastră. În limbajul cotidian ne exprimăm incertitudinea prin expresii precum: „cred că...”, „presupun că...”, „am impresia că...”, „este posibil ca.....”, „este probabil ca.....”, „nu e exclus”, etc. În limbajul științific precizia se obține:

- 1) prin prezentarea clară a datelor care stau la baza concluziei;
- 2) prin folosirea conceptelor corecte în interpretări.

De exemplu, să presupunem că am întrebat subiecții dintr-un eșantion reprezentativ dacă sunt fericiți sau nu, și am obținut răspunsuri diferite din partea tinerilor față de cele din partea vârstnicilor. Tinerii răspund mai frecvent că sunt fericiți. În aceste condiții, afirmațiile pe care le vom face depind de nivelul de profunzime al investigației; câteva exemple sunt prezentate în Tabelul 37.

Tabelul 37. Propoziții descriptive și propoziții explicative

Afirmație	Tip	Metodă de testare
Oamenii tineri sunt mai fericiți decât oamenii vârstnici.	Propoziție descriptivă	Comparăm nivelul de fericire al tinerilor cu cel al vârstnicilor.
Variabila vârstă corelează cu variabila fericire.	Propoziție descriptivă	Comparăm nivelul de fericire al tinerilor cu cel al vârstnicilor. Calculăm coeficienți de corelație și verificăm semnificația lor statistică pentru eșantionul respectiv.
Variabila vârstă influențează variabila fericire. Diferențele de fericire pot fi explicate prin diferențele de vârstă.	Propoziții explicative	Verificăm existența corelației. Controlăm toate variabilele suspecte de a se afla în spatele acestei relații (precum educația, religiozitatea etc). Ne asigurăm că propoziția are sens teoretic, că înțelegem mecanismele prin care cauza generează efectul.
Vârsta este o cauză a fericirii	Propoziție explicativă	Verificăm existența corelației Controlăm toate variabilele suspecte Ne asigurăm că propoziția are sens teoretic, că înțelegem mecanismele prin care cauza generează efectul Ne asigurăm că relația dintre vârstă și fericire nu este mediată de interpretarea culturală a vârstei, caz în care modelul va include și o relație de interpretare. Este posibil ca nu vârsta biologică să fie cauza fericirii, ci felul în care vârsta este valorizată și definită social (vezi secțiunea 7.7.3).

Pentru a afirma că vârsta este o cauză a fericirii, trebuie să integrăm informațiile empirice într-un model care să le dea sens. De exemplu, ce anume înțelegem prin vârstă? Este vorba despre *vârsta biologică*, reflectată în starea organismului nostru? Este oare fericirea influențată de factori bio-chimici? Sau reflectă oare vârsta *generația* din care facem parte, o anumită cultură și

participarea la anumite experiențe istorice care ne-au marcat modul de a gândi? Este oare vârsta ca etapă a *dezvoltării umane* și relație cu marile evenimente personale – căsătoria, nașterea și creșterea copiilor, pensionarea, apropierea morții? Sunt persoanele vârstnice mai puțin fericite deoarece calitatea vieții lor este mai scăzută, sau deoarece au o altă perspectivă și evaluare asupra unor condiții similare? O explicație trebuie să lege clar și inteligibil cele două variabile, aducând desigur dovezi în sprijinul mecanismelor propuse.

Un risc semnificativ, atât în sociologie cât și în explicațiile de simț comun, constă în *testarea descriptivă a propozițiilor explicative*. De exemplu, putem crede că tinerii angajați sunt mai dispuși să accepte părerile celorlalți în rezolvarea problemelor decât angajații vârstnici. Dacă testăm această ipoteză comparând flexibilitatea unui grup de tineri și a unui grup de vârstnici, este posibil să obținem o diferență semnificativă. Totuși, nu este exclus ca variabila cauză să nu fie de fapt vârsta ci, de exemplu, ocuparea unei funcții de conducere. Deoarece aceste funcții sunt ocupate mai des de persoane vârstnice, acestea pot fi mai mult influențate de autoritatea poziției pe care o ocupă, devenind mai intransigente. Ipotetic, este posibil să constatăm că atât tinerii cât și vârstnicii din funcții de conducere sunt la fel de toleranți față de părerile contrarii, fiind însă în medie semnificativ mai intoleranți decât angajații fără funcții de conducere.

Chiar dacă, în acest exemplu, diferențele între categoriile de vârstă se mențin, după ce am controlat variabile adiționale precum tipul de poziție în organizație, educația, tipul de probleme cu care se confruntă, mediul social în care lucrează etc – tot rămâne de explicat în ce fel vârsta influențează toleranța față de opiniile adverse. Simpla asociere a celor două variabile nu explică de fapt nimic, ci mai degrabă ne nedumerește: de ce să fie oare tinerii mai dispuși să accepte opiniile contrarii?

7.11 Întrebări ajutătoare pentru explicarea fenomenului X

În tabelul de mai jos am ordonat într-o secvență întrebările care ne ajută să formulăm o explicație pentru un fenomen X, pornind de la datele empirice disponibile cu privire la asocierea dintre diferite variabile.

Tabelul 38. Secvența interogațiilor pentru explicarea unui fenomen X

Întrebare	Precizări	Exemple (date ipotetice)
Cum variază fenomenul X?	X poate varia în timp: frecvența sa crește sau scade, intensitatea sa medie crește sau scade X poate varia într-un moment dat de la un caz la altul: unele cazuri au X, altele nu au X	Cum variază percepția oamenilor asupra egalității de șanse între bărbați și femei? - de exemplu: femeile cred în mai mică măsură decât bărbații că există egalitate de șanse; proporția celor ce cred în egalitatea de șanse a scăzut în ultimii ani; în România proporția este mai ridicată decât în Ungaria.
Ce variație a fenomenului X ne interesează?	Ne alegem tipul de variație care ne nedumerește și pe care vrem să îl explicăm	Decidem pentru moment că ne interesează variația fenomenului în interiorul populației României - ignorăm variația fenomenului în timp - ignorăm variația fenomenului între țări
Stabilim covariația lui X și a cauzei presupuse Q	Putem observa cum X și Q variază concomitent – de exemplu, apar și dispar împreună, sau își modifică valorile împreună?	Verificăm că femeile răspund în medie diferit de bărbați la întrebarea „Există egalitate de șanse între femei și bărbați?”
Verificăm ca în spatele covariației lui X și Q să nu se afle variabila suspectă S	Mai covariază X și Q dacă menținem valoarea lui S constantă?	Ne întrebăm dacă nu cumva educația se află în spatele acestei asocieri: comparăm doar femeii și

		bărbați cu un nivel similar de educație
Controlăm toate variabilele suspecte care ne vin în minte, în urma analizei teoretice		Controlăm mediul de rezidență, religiozitatea, valorile moderne / tradiționale
Dacă Q covariază cu X și în condiții de control, ne întrebăm: înțelegem cu adevărat modul în care Q îl influențează pe X?	Prin ce mecanisme modificarea lui Q generează modificarea lui X? Este oare această legătură valabilă doar în anumite contexte sociale (pentru anumite culturi, pentru anumite resurse etc)?	Dacă asocierea cu variabila sex se menține, putem trage concluzia că femeile răspund altfel decât bărbații la această întrebare nu datorită diferențelor de educație sau de valori, ci datorită experiențelor proprii și eventual a intereselor lor legate de această întrebare
În cele din urmă: formularea explicației		Percepția asupra egalității de șanse între sexe este influențată de experiențele de viață și de identificarea cu unul dintre genuri și cu interesele sale

Conceptele principale

Variabile
 Procente
 Distribuție de frecvențe
 Covariație, asociere și corelație a variabilelor
 Cauzalitate și asociere a variabilelor
 Tabel de contingență
 Tabel pe linii și tabel pe coloane
 Coeficient de corelație Bravais-Pearson
 Coeficient beta (de corelație parțială)
 Reducerea erorilor de predicție
 Controlul variabilelor
 Control experimental și control statistic al variabilelor
 Nor de puncte
 Semnificație statistică
 Eșantion
 Propoziții descriptive și propoziții explicative
 Eroarea „a fi corect din rațiuni false”
 Eroarea cauzelor aparente (corelația iluzorie)
 Procese cauzale și procese de construcție socială



8 Erori în explicația sociologică

Biata Alice! Iarăși era prea mare ca să poată trece pe ușă. Nu-i mai rămase altceva de făcut decît să se culce pe o parte și să privească în grădină cu un ochi, căci de trecut pe ușă nici vorbă! Foarte amărîtă, se așeză pe jos și începu din nou să plîngă.⁶²

Investigațiile sociologice nu sunt lipsite de riscuri – de la aventurile cercetărilor de teren, pînă la capcanele analizei și interpretării datelor. În cele ce urmează ne vom concentra mai ales asupra pericolelor care ne amenință când stăm în fața calculatorului, căutând o oarecare explicație. Riscurile încep încă de la primele formulări în operaționalizarea conceptelor – deoarece indicatorii pe care îi propunem pot conduce la erori de măsurare cu consecințe negative asupra eventualelor noastre modele teoretice. Chiar dacă am depășit cu succes etapa producerii datelor, interpretarea lor poate fi de asemenea un teren minat. Modelele explicative eronate, modelele explicative simpliste și modelele amalgamate sunt printre cele mai dificil de ocolit, deoarece nu există o rețetă sigură a succesului. Tot ce putem face este să ne bazăm pe metodă și, desigur, pe imaginația noastră.

8.1 Erori de măsurare

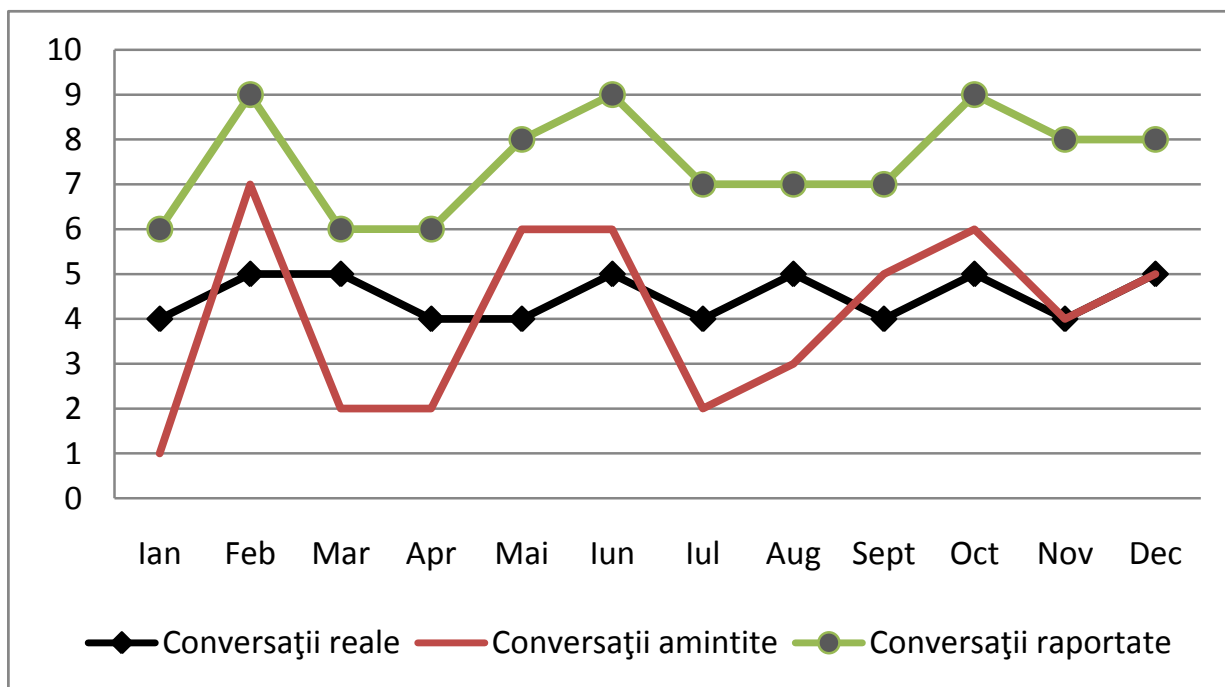
În orice știință măsurătorile sunt, într-o oarecare măsură, imprecise. Pentru a ilustra adevărul acestei idei putem observa că însuși gradul de imprecizie al unei măsurători nu poate fi măsurat decât tot cu un oarecare grad de imprecizie!

8.1.1 Erori sistematice și aleatoare

Abateră rezultatului unei măsurători de la valoarea adevărată (în general necunoscută) a fenomenului măsurat reprezintă eroarea de măsurare. Erorile de măsurare pot fi *aleatoare*, adică datorate unor factori care împing rezultatul când într-o direcție, când într-alta, sau *sistematice*, adică datorate unor factori care împing rezultatul predominant într-o anumită direcție (vezi și King, Keohane și Verba 2000, pp. 140-153). Atunci când numărul de măsurători ale unui fenomen crește și tinde către infinit, *media erorilor aleatoare tinde către zero* – deoarece erorile pozitive vor fi compensate de cele negative. Dimpotrivă, chiar atunci când realizăm un număr foarte mare de măsurători, *media erorilor sistematice este diferită de zero*, deoarece acestea sunt fie predominant pozitive fie predominant negative.

⁶² Lewis Carroll, *Alice în Țara Minunilor*, Editura Tineretului, 1958, p. 26

Figura 32. Erori aleatoare și sistematice



Să presupunem că studiem, în decembrie 2006, comunicarea dintre părinți și copiii lor adolescenți. Dacă dorim să măsurăm comunicarea relevantă dintre ei, putem, de exemplu, să folosim următoarea întrebare:

„Dacă vă gândiți la anul care tocmai a trecut, puteți să ne spuneți câte discuții de peste o jumătate de oră ați avut cu copilul Dvs.?”

În Figura 32 sunt reprezentate valorile oferite de un subiect imaginar, Gabi. Linia întunecată marcată cu romburi reprezintă valorile reale: numărul de conversații mai lungi de o jumătate de oră purtate de Gabi cu fiul său. Linia fără marcaj reprezintă valorile pe care Gabi crede că și le amintește: numărul de conversații amintite este afectat de erori aleatorii, deoarece memoria umană este imperfectă. În amintire conversațiile dintr-o lună pot apărea ca fiind în altă lună, unele conversații sunt uitate, iar unele sunt adăugate la listă, Gabi amintindu-și că au durat mai mult decât în realitate. Suma valorilor reale este aproape egală cu suma valorilor amintite, dat fiind că omisiunile și adăugirile aleatoare din memorie se anulează reciproc. Putem observa că linia fără marcaje este când mai sus, când mai jos față de linia valorilor reale. De asemenea, putem observa în grafic faptul că amplitudinea erorilor aleatoare crește odată cu depărtarea în timp: Gabi își amintește corect ce a făcut în luna curentă, dar are doar amintiri aproximative despre conversațiile din urmă cu un an.

Deoarece conversațiile semnificative cu copilul sunt considerate un lucru dezirabil la nivel personal și social, fiind atât o metodă educativă valorizată pozitiv cât și o dovadă a relațiilor de apropiere sufletească între părinți și copii, și deci o dovadă a competenței educative generale a părintelui, Gabi își dorește să fi avut mai multe astfel de discuții, și se rușinează să raporteze cercetătorului valori mai mici de patru. Astfel, răspunsurile pe care le primim efectiv de la subiect (linia marcată cu cercuri) sunt influențate atât de erorile aleatoare cât și de erorile sistematice. Putem observa variațiile mari ale estimărilor pentru lunile îndepărtate, datorită impreciziei memoriei; de asemenea, este clar că suma valorilor raportate este net superioară sumei valorilor reale, dat fiind că toate valorile raportate sunt mai ridicate decât cele reale.

Prin urmare, întrebarea pusă de cercetător în exemplul fictiv discutat mai sus are două neajunsuri substanțiale:

(1) Solicită subiecților să facă un *efort de gândire deosebit*, pentru a-și aminti lucruri cotidiene petrecute pe parcursul unui an întreg, și să le și aloce corespunzător pe luni. Această problemă poate genera erori aleatoare în exemplul fictiv de mai sus, dar în realitate duce deseori și

la erori sistematice, dat fiind că memoria umană este nu numai imperfectă ci și selectivă (Rotariu și Iluț 1999, p. 117);

(2) Îi pune pe subiecți în fața unei situații puternic valorizate social și individual, inducând astfel un *efect de dezirabilitate socială* (*idem*, p. 115); această presiune generează erori sistematice, subiectul încercând să pară cât mai apropiat de idealurile sociale (pe care le atribuie și intervievatorului).

8.1.2 Interpretarea răspunsurilor care suferă de erori sistematice cunoscute

Atunci când ne așteptăm ca subiecții să răspundă întrebării noastre pentru a se conforma unor norme sociale, sau pentru a-și apăra imaginea – sau să includă alte tipuri de erori sistematice, trebuie să ținem cont de aceste așteptări în interpretarea datelor. Uneori putem pune o anumită întrebare nu pentru a afla opiniile sincere ale subiecților, ci tocmai pentru a vedea ce tip de reacție au în fața unui stimul controversat sau care exercită o presiune asupra lor.

Să analizăm un exemplu real, petrecut într-un interviu de grup în anul 2006 cu funcționari și alți angajați publici care în profesiunea lor interacționau direct cu persoane de etnie romă (polițiști de proximitate, mediatori școlari și sanitari, experți romi din primărie, funcționari de la Serviciile de Evidența Persoanelor). La începutul discuției, participanții au fost rugați să scrie pe un bilețel primul cuvânt care le vine în minte atunci când se gândesc la romi, în experiența lor – urmând apoi ca răspunsurile să fie discutate pe scurt. Asocierile oferite de toți participanții au fost „rom – om” și „rom – cetățean”; o singură persoană a făcut mențiunea că în experiența ei romii sunt oameni „un pic mai dezordonati” decât ceilalți. Cum putem interpreta aceste răspunsuri?

Pentru a înțelege semnificațiile pe care cei prezenți le-au dat acestor cuvinte, să ne întoarcem la discuțiile informale care au precedat începerea efectivă a interviului. Participanții la discuție erau atât de etnie romă (mediatorii școlari și sanitari, experții și consilierii romi) cât și ne-romi (polițiștii de proximitate, funcționarii de la evidența persoanelor). Înainte ca participanții romi să sosească în sala de interviu, funcționarii ne-romi vorbeau deschis despre cât de greu le este să lucreze cu romii, deoarece mulți dintre aceștia nu știu carte – menționând chiar explicit că spun acest lucru deoarece încă nu au sosit reprezentanții romilor. Aceștia din urmă erau deci priviți ca o presiune asupra discursului, un factor de auto-cenzură pentru a nu stârni conflicte pe teme etnice. Participanții ne-romi erau hotărâți să fie precauți în exprimare, pentru a evita eventualele acuzații de etnocentrism sau discriminare. Astfel, cuvintele scrise pe bilețel reflectă, din partea ne-romilor, tocmai această încercare de a „răspunde corect” și de a evita orice mențiune defavorabilă la adresa romilor. Participanții ne-romi nu erau dispuși să intre în discuții conflictuale cu cei romi. Dimpotrivă, venite din partea participanților romi, aceleași cuvinte aveau o semnificație de afirmare a egalității romilor și a demnității lor umane, în fața prejudecăților pe care presupuneau că le au participanții ne-romi. Aceleași cuvinte erau interpretate foarte diferit. Pe scurt, funcționarii ne-romi acordau o semnificație defensivă asocierilor verbale de pe bilețel, în timp ce funcționarii romi le vedeau ca pe o unealtă „ofensivă” în apărarea imaginii romilor.

Din perspectiva unui observator extern, simplul fapt că toți participanții au accentuat faptul că romii sunt oameni și cetățeni cu drepturi egale indică faptul că în spatele acestui consens se află de fapt o controversă socială. Dacă participanții ar fi trebuit să asocieze cuvântul „român” cu o impresie, sau cuvântul „părinte”, nici unul probabil nu ar fi simțit nevoia să afirme și să confirme că în opinia sa aceștia sunt cetățeni și oameni, deoarece era de la sine înțeles. Faptul că romii sunt și ei oameni și cetățeni nu a fost însă considerat „de la sine înțeles”, ci o idee care trebuie subliniată.

Prin urmare, putem observa în acest exemplu cum, datorită compoziției etnice mixte a grupului și datorită profilului participanților care, ca funcționari publici, erau conștienți de miza morală și politică a discuției și doreau să evite o imagine defavorabilă, participanții au oferit răspunsuri practic identice la o întrebare care, teoretic, ar fi trebuit să genereze o varietate de asocieri, care să reflecte inclusiv experiențele negative ale unora dintre ei. Cercetătorul va interpreta însă astfel de răspunsuri tocmai în funcție de contextul social în care ele au fost produse, interpretând de exemplu un răspuns afectat de erori sistematice ca un indicator pentru o altă variabilă. În acest caz, de exemplu, nu vom folosi răspunsurile ca să evaluăm reprezentările

participanților despre romi, ci pentru a evalua disponibilitatea lor de a intra în discuții conflictuale cu participanții din cealaltă etnie.

8.1.3 Surse ale erorilor de măsurare

Erorile de măsurare pot avea mai multe surse. Este posibil, de exemplu, ca *instrumentul de măsură să fie imprecis* – fie că este vorba despre un ceas care rămâne în urmă sau o întrebare de chestionar formulată cu cuvinte savante, nefamiliare subiecților (o tratare detaliată a posibilelor erori în formularea unui chestionar o găsim în Chelcea 1998 sau Rotariu și Iluț 1999, pp. 105-112). De asemenea, este posibil ca mâna experimentatorului să tremure – sau, în sociologie, cercetătorul să *înregistreze incorect* observațiile. O sursă inevitabilă de erori în sociologie – și nu numai – constă în *interacțiunea dintre cercetător sau situația de cercetare și subiect, în procesul măsurării*. Exemplul discutat în secțiunea anterioară reflectă tocmai o astfel de eroare: răspunsurile participanților la interviul de grup erau puternic influențate de situația respectivă de interviu, fiind mai degrabă utile în măsurarea atitudinilor lor față de aceasta decât pentru măsurarea efectivă a reprezentărilor lor față de cetățenii de etnie romă.

Procesul de măsurare poate astfel afecta explicațiile fenomenelor sociale. Într-o anchetă pe bază de chestionar, efectul dezirabilității sociale, prin care respondentul se adaptează la situația de interviu încercând să dea semnele conformității cu normele general acceptate, poate duce la o *falsă uniformizare a răspunsurilor* și astfel la mascarea unor covariații.

Mai mult, dacă *dezirabilitatea socială nu afectează uniform răspunsurile subiecților*, ci, ipotetic, femeile sunt mai precaute decât bărbații în a-și afirma părerile reale, atunci este posibil să constatăm o corelație falsă între opinia măsurată și sex.

Într-un experiment este posibil să obținem un efect semnificativ al factorului studiat care să se datoreze, de fapt, situației experimentale înseși. Seria de experimente de la atelierele Hawthorne, realizată între 1924 și 1929, montată inițial de conducerea întreprinderii și ulterior de o echipă de cercetători coordonată de Elton Mayo (Chelcea 1982, pp. 115-119), ilustrează tocmai acest lucru: „randamentul avea tendința de creștere cu fiecare nouă modificare a condițiilor de muncă, cu fiecare schimbare” (*idem*, p. 119). De exemplu, în prima fază a experimentului, realizată la inițiativa conducerii întreprinderii, se studia relația dintre iluminatul atelierului și randamentul muncii. În trei situații experimentale rezultatele au fost aceleași: indiferent de schimbarea introdusă în iluminat (lumină sporită, lumină variabilă, lumină artificială), randamentul muncii creștea, atât în grupul experimental cât și în cel de control. Concluzia a fost că situația experimentală însăși, și nu metoda de iluminat, era cauza modificărilor de randament: muncitorii lucrau mai bine atunci când erau observate din exterior, simțind că efortul lor este evaluat și apreciat.

Acest efect este similar cu *răspunsul placebo*, discutat în secțiunea 2.5.2, deoarece ambele sunt determinate de situația nouă în care sunt puse persoanele (situația experimentală în cazul Hawthorne, respectiv situația de a primi tratament medical în cazul răspunsului placebo) și de semnificațiile pe care persoanele le acordă acestei situații, modificările în variabila dependentă nefiind legate (doar) de influența specifică a variabilei independente.

8.2 Erori de interpretare

8.2.1 Regulă și excepție

Avem uneori tendința de a oferi ca și contraargument pentru o regularitate sociologică un caz particular care ne vine în minte. De exemplu, putem observa că femeile orientate spre carieră nasc în general mai târziu decât femeile care valorizează mai puțin cariera. „Dar, putem obiecta, prietena mea Ana care este obsedată de cariera ei și-a făcut primul copil la 20 de ani”. Care este statutul excepțiilor în sociologie?

Observația „excepția confirmă regula” nu este tocmai adevărată – în sensul în care orice excepție slăbește forța unei regularități. Totuși, în măsura în care un caz este cu adevărat izolat, adică excepțional, acest caz nu reprezintă o infirmare a regulii (deși nu reprezintă nici o confirmare

a ei). Dacă excepțiile sunt numeroase sau importante, este posibil ca ele să poată fi descrise printr-o reformulare a regulii inițiale sau o identificare a unei reguli mai complexe. De exemplu, putem observa, ipotetic, că femeile orientate spre carieră nasc în general mai târziu decât femeile care nu valorizează cariera – cu excepția celor căsătorite timpuriu, care compensează vârsta scăzută la prima naștere prin delegarea responsabilităților materne către bunici și / sau bone.

Nu numai cantitatea excepțiilor este importantă, ci și relevanța lor – deoarece nu toate excepțiile sunt egale. Dacă un caz care are toate caracteristicile necesare unui comportament tipic se comportă atipic, este posibil să ilustreze niște mecanisme cauzale alternative. Astfel de excepții trebuie studiate în detaliu, pentru a înțelege dacă în spatele lor se află factori sistematici de influență. Pe de altă parte, în lumea oamenilor întâmplarea (uneori denumită și noroc) joacă un rol semnificativ, astfel că o proporție de cazuri atipice este de așteptat, pentru orice regulă. Nu numai aleatorul duce la apariția impredictibilului, ci și greșelile pe care uneori le facem. O tânără profesionistă poate rămâne însărcinată din greșeală, sau poate o tânără mamă își descoperă o pasiune profesională după ce a născut primul copil. Ambele cazuri ar fi excepții de la regulă – fără însă să necesite formularea unor sub-reguli explicative diferite.

8.2.2 Reducerea explicației la motivație

După cum am discutat mai sus în secțiunea 4.1.1, motivațiile sunt un aspect relevant al acțiunii sociale, dar nu pot constitui prin ele însele o explicație a unui fenomen social. Există numeroase argumente în favoarea acestei concluzii: motivațiile sunt diverse și numai parțial conștientizate de fiecare individ; motivațiile sunt ele însele influențate de structurile sociale în care suntem inserați și la care reacționăm; indivizii din poziții sociale diferite au mijloace și șanse diferite de a-și îndeplini dorințele, etc. Totuși, prima întrebare pe care ne-o punem în general în legătură cu un fenomen straniu este: ce motivații stau în spatele lui? Atunci când găsim un răspuns interesant, există riscul să ne oprim din demersul de căutare.

Desigur, o problemă importantă este cum putem afla motivațiile altor oameni, mai ales atunci când vorbim despre fenomene sociale ample, implicând mii de indivizi. Orice cunoaștere a motivațiilor altor oameni rămâne superficială – cât timp uneori nu înțelegem nici măcar motivațiile noastre reale.

Exemplul din Tabelul 39 ilustrează diferențele posibile dintre motivele reale ale unui comportament și cele la care are acces un operator de chestionar. Deși decizia subiectului din exemplul ipotetic de mai jos era bazată în special pe dorința de autocontrol și pe frica de îmbătrânire, răspunsul la întrebarea de chestionar invocă mesajul standard “fumatul dăunează sănătății”. Desigur, există o legătură între motivele reale și cele declarate – dar diferențele sunt și ele substanțiale, deși subiectul nu a intenționat să îl inducă în eroare pe operator. Chiar și un interviu în profunzime nu ar avea acces la toate motivațiile subiectului, fiind limitat la cele pe care subiectul și le amintește, cele pe care și le imaginează retrospectiv, și cele pe care se simte confortabil să le discute.

Tabelul 39. Cauze și motive ale deciziei de a se lăsa de fumat

Niveluri de relevanță cauzală	Exemple
Cauzele comportamentului nostru: influențe conștiente, traduse în motive, și inconștiente	Mă las de fumat datorită unui disconfort fizic crescut atunci când merg pe munte și a senzației frecvente că fumatul este de fapt o prostie adolescentină, nepotrivită cu vârsta mea actuală; faptul că fiica mea fumează mă enervează și contribuie inconștient la această decizie.
Motivele pe care le-am avut în vedere la momentul acțiunii	Să-mi dovedesc mie însămi că pot face un gest rațional și curajos, în care să îmi domin disconfortul; să mă simt mai bine când fac efort fizic; să mă simt mai tânără, mai puternică și, într-un fel, mai valoroasă
Motivele pe care ni le amintim în prezent	Dorința de a-mi îmbunătăți starea fizică și de a scăpa

	de senzația îmbătrânirii Deși la momentul respectiv nu mă simțeam rău decât în excursii, acum cred că am renunțat la fumat pentru a evita o îmbolnăvire iminentă – ceea ce îmi sfătuiesc și pe prietenii mei să facă.
Motivele pe care le declarăm intervievatorului sau operatorului de chestionar	„Fumatul dăunează sănătății”

O eroare frecventă în explicația sociologică, întâlnită mai ales în lucrările studențești, este „*explicația prin sondaj de opinie*”. Astfel, pornim de la un sondaj de opinie în care oamenii sunt întrebați care sunt cauzele pentru care ei acționează într-un anumit fel („de ce fumați?”, sau „de ce votați cu candidatul Popescu?”) și ierarhizăm apoi răspunsurile, în funcție de frecvență, trăgând concluzii cauzale pe baza acestor informații.

Desigur, nu este o problemă în sine să îi întrebăm pe oameni care sunt motivele lor, cât timp suntem conștienți de limitele acestei întrebări în a produce date relevante. Problema apare atunci când utilizăm direct *motivațiile* declarate de subiecți ca *explicație* a fenomenului analizat. Discutând întrebările de tip „de ce...” puse subiecților unei cercetări într-un chestionar, S. Chelcea (1998) observa că „valoarea informativă a întrebărilor „de ce?” pare a fi foarte scăzută. Credem chiar că valoarea unui chestionar este invers proporțională cu numărul întrebărilor „de ce” existente în structura lui. Medicul nu te întreabă niciodată de ce te doare în dreptul rebordului costal drept sau în regiunea pectorală” (p. 234).

De exemplu, o cercetare realizată de CPSS - Centrul pentru Politici și Servicii de Sănătate în 2003 referitoare la consumul produselor de tutun ne oferă următoarele date:

Tabelul 40. „Care este principalul motiv pentru care v-ați lăsat de fumat?”

	Bărbați %	Femei %
A. Fumatul mă costă prea mult / din cauza banilor	1,0	7,7
B. Partenerii / partenerului nu îmi place să fumez	5,1	7,7
C. Fumatul dăunează sănătății	54,5	61,5
D. Doctorul mi-a interzis	13,1	7,7
E. M-am îmbolnăvit și a trebuit să mă las	16,2	10,3
F. Îmi este frică de cancer	5,1	-
G. Sunt însărcinată	-	5,1
H. Cea mai mare parte a prietenilor mei s-au lăsat	1,0	-
Total	100,0	100,0

Total: 159 de cazuri. Sursă: CPSS 2003, p. 55

Ce concluzii putem trage de pe urma acestor date? Concluziile raportului sunt că: „*Fumatul dăunează sănătății* este motivul principal pentru care s-au lăsat de fumat 61,5% dintre femei și 54,5% dintre bărbați. Cu o pondere mai mică, sunt invocate motive medicale (*M-am îmbolnăvit* - 16,2% bărbați, 10,3% femei, *Doctorul mi-a interzis* - 13,1% bărbați, 7,7% femei) și financiare (*Fumatul costă prea mult* - 7,7% dintre femei). Eșalonarea ordinii motivelor principale pentru care s-au lăsat de fumat cei care alcătuiesc lotul studiat dovedește că un mesaj general cum este „*tutunul dăunează sănătății*” este mai puternic, deși este doar generic, decât prețul țigărilor, încă prea mic pentru a deveni prohibitiv” (CPSS 2003, p. 55). Putem observa că este totuși posibil ca familiaritatea și legitimitatea socială a mesajului „fumatul dăunează sănătății” să fie responsabile de frecvența sa ridicată în declarații, fără ca acesta să fi fost neapărat un motiv real la momentul luării deciziei. Forța mesajului asupra comportamentului trecut de consum de tutun nu este identică cu forța lui asupra comportamentului verbal prezent.

Există și o justificare teoretică pentru descalificarea mesajului „Fumatul dăunează sănătății” din poziția de motiv principal. Pe scurt, regula este că „*o schimbare poate fi explicată numai printr-o schimbare*” (vezi secțiunea 7.2). Mesajul „fumatul dăunează sănătății” a fost constant în ultimii ani – prin urmare nu poate fi invocat, de sine stătător, ca și cauză a schimbării comportamentului – respectiv renunțatul la fumat. Întrebarea rămâne: ce anume a determinat

creșterea relevanței acestui mesaj pentru fumător până a ajuns la pragul critic de influențare a comportamentului? Putem explica renunțarea la fumat prin diferite schimbări intervenite în situația fumătorului, precum: scăderea venitului sau creșterea prețului țigărilor; presiuni crescute ale partenerului sau ale prietenilor; intervenția doctorului; deteriorarea vizibilă a stării sale de sănătate; schimbarea propriilor concepții despre ce este important și ce nu; apariția gravidității – și altele. Este însă absolut necesar să detectăm *schimbările* exterioare și interioare subiectului care au dus la *schimbarea* comportamentului său.

Dacă studiem explicațiile oferite de subiecți într-un interviu deschis, acestea pot furniza informații importante cu privire la semnificațiile pe care le acordă fenomenelor sociale, sau cu privire la raționamentele pe care le fac – unele dintre ele putând fi incluse într-o explicație. Este însă rolul cercetătorului să facă legătura între teoriile explicative propuse de subiect și explicațiile plauzibile și testabile empiric ale comportamentului acestuia.

8.2.3 Teoriile conspirației

Un caz particular de invocare a motivației ca explicație a unui fenomen social poate fi găsit în așa-numitele „teorii ale conspirației”. Teoriile conspirației sunt explicațiile care identifică în spatele unui fenomen social acțiunea intenționată a unui grup de actori, aflați „în umbră”, care urmăresc scopuri malefice. Prin urmare, o teorie a conspirației are următoarele caracteristici:

- efectul este rezultatul intenționat al acțiunii unui număr relativ redus de actori;
- această acțiune este secretă, ascunsă publicului, și necesită a fi dezvăluită de către un observator perspicace;
- autorii conspirației își urmăresc propriile interese, pe seama celor ale publicului larg, pe care îl afectează negativ (acesta este de altfel și motivul secretizării acțiunii).

Nu există obiecții principale ce pot fi aduse împotriva unui *caz particular* de teorie a conspirației – deoarece, în istoria lumii, au existat și vor mai exista conspirații care să îndeplinească toate condițiile de mai sus. Este prin urmare posibil ca o anumită teorie să fie adevărată – deși unele dintre ele par foarte improbabile. Obiecții principale pot fi însă aduse *perspectivei conspiraționiste* – definită prin încercarea de a explica majoritatea fenomenelor sociale ample ca rezultat al unei conspirații. Aceste obiecții se referă, pe de o parte, la *caracteristicile sociale reale ale conspirațiilor*, și pe de altă parte, la *deficiențele metodologice* ale acestei abordări. R. Boudon (1990) observa că „funcția este un concept acceptabil și util atunci când este în întregime disociat de o perspectivă funcționalistă asupra societății” (p. 136); analog, putem observa că o conspirație poate fi invocată într-o explicație atunci când conceptul este complet disociat de o perspectivă conspiraționistă.

Ce concluzii putem trage despre conspirațiile oamenilor, pe baza observațiilor empirice? Cel mai important este că multe dintre ele eșuează, datorită greșelilor umane, problemelor legate de coordonare, dar și datorită factorilor imprevizibili care apar pe parcurs. Coordonarea mai multor indivizi este o sursă considerabilă de probleme – cu atât mai mult atunci când persoanele respective sunt eminentemente egoiste și își urmăresc doar propriul interes (Rughiniș 1997). Viitorul este imprevizibil. Este foarte greu și să organizăm credibil apariția lui Moș Crăciun și a cadourilor, pentru copii ceva mai mari, cu simț critic dezvoltat și cu o dorință vie de incomodare a părinților. Dacă încercăm să organizăm pe ascuns o petrecere pentru un prieten, sunt șanse mari ca secretul să se scurgă neintenționat sau prietenul să fie reținut fără puțință de scăpare exact în momentul cheie. La un nivel mai amplu al planificării, războiul din Irak care a condus la înlăturarea lui Saddam Hussein este uneori interpretat ca rezultat al unei conspirații al industriei petroliere americane și a guvernului SUA – dar erorile serviciilor secrete occidentale, opțiunile politice și morale ale prim-ministrului britanic și ale președintelui american, precum și supraestimarea propriilor forțe de către Saddam Hussein au jucat probabil un rol esențial, fără de care războiul nu ar fi avut loc. În ceea ce privește discrepanța dintre planurile guvernului american pentru reconstrucția statului irakian și realitatea de la fața locului, nu este nevoie de o analiză prea aprofundată pentru a detecta

decalajul dintre proiect⁶³ și realitate. Astfel de influențe care conduc uneori la succes și uneori la eșec nu sunt însă avute în vedere în perspectiva conspiraționistă. Deseori autorii conspirațiilor sunt reprezentați ca niște persoane sau organizații atot-cunoscătoare și atot-puternice, în contrast cu observațiile noastre cotidiene cu privire la limitările dramatice ale competenței oamenilor – inclusiv ale celor din poziții de conducere, după cum observa și Peter în principiul său (vezi secțiunea 1.3.1). Dacă toate organizațiile din jurul nostru își ating obiectivele doar cu aproximație și numai cu puțin noroc (uneori chiar în ciuda in/competenței angajaților lor), pe ce baze putem presupune existența unor super-actori sociali capabili să își realizeze planurile monumentale fără ca nimeni să afle despre ele?

Deficiențele metodologice esențiale ale acestei abordări (Keeley 1999) se referă (1) la lipsa oricărei oportunități de a infirma aceste teorii și (2) la tendința asociată de amplificare a conspirațiilor. O caracteristică esențială a unei teorii științifice este faptul că ea poate fi falsă iar eroarea poate fi dovedită empiric, prin anumite teste. Cu alte cuvinte, o teorie este științifică numai dacă este *falsificabilă*⁶⁴. În cazul teoriilor conspirației, orice încercare de a demonstra falsitatea respectivei teorii este interpretată ca o încercare a autorilor conspirației de a-și apăra secretele, fiind astfel o *confirmare indirectă* a teoriei. Dacă orice teorie a conspirației este astfel imună la contrazicere, cum le mai putem însă diferenția pe cele adevărate de cele false?

De asemenea, pe măsură ce dovezile contrarii unei teorii a conspirației se adună, numărul actorilor presupuși a fi implicați în respectivul secret devine tot mai mare – pentru a reuși să justifice de ce atâtea instituții se implică în dezinformarea populației și în acoperirea secretului. O conspirație de amploare redusă este destul de dificil de realizat; o conspirație mondială însă frizează absurdul, mai ales pentru cei care au încercat (în general fără succes) să organizeze o conspirație mică, la ei acasă.

8.2.4 Explicația prin redenumire

Deoarece sociologia utilizează deseori un limbaj propriu, specializat, există riscul să confundăm descrierile realizate cu ajutorul noilor concepte cu niște explicații. *Redenumirea* unui fenomen nu este însă o explicație a acestuia. De exemplu, ne putem întreba de ce oare chinezii sunt atât de buni întreprinzători? Răspunsul poate consta în faptul că ei au o cultură antreprenorială. Aceasta nu este însă o explicație – ci o reformulare a întrebării, folosind conceptul de „cultură”. Întrebarea rămâne: de ce au chinezii o cultură antreprenorială?

Atunci când utilizăm concepte abstracte, trebuie să fim atenți la ceea ce ele descriu de fapt, pentru a evita situația în care le folosim pe post de cauze pentru ele înseși. De exemplu, afirmația „capitalul social ridicat este o cauză a cooperării din comunitate” pare să aibă sens, la prima vedere. Totuși, cum măsurăm capitalul social? Nu cumva îl măsurăm prin gradul de cooperare din comunitate? Dacă da, atunci folosim conceptul ca și cauză pentru indicatorii săi, ceea ce desigur nu are sens.

8.2.5 Modele explicative eronate

Capcanele explicative prezentate mai sus (explicația prin motivație, teoriile conspirației sau explicația prin redenumire) sunt relativ ușor de evitat, în comparație cu riscul elaborării unui model explicativ *eronat* sau pur și simplu *simplist*.

Un model explicativ este eronat atunci când mecanismele identificate nu produc în realitate fenomenul explicat. Pe parcursul lucrării am discutat două riscuri importante în acest sens: problema *cauzelor aparente* (secțiunile 2.4.2 și 7.7.1) și problema *falsei explicații funcționale* (secțiunea 6.3.2 precum și secțiunile 6.3.1.2 și 3.6).

⁶³ Acest proiect de reconstrucție statală nu este etichetat ca o „conspirație” deoarece nu avea intenții malefice. Totuși, e probabil ca proiectele malefice să aibă o rată statistică de succes similară cu cea a proiectelor benefice – rată despre care putem observa că suficient de scăzută pentru a face succesul imprevizibil.

⁶⁴ Concepție argumentată de către Karl Popper în lucrarea sa *The Logic of Scientific Discovery*, publicată în 1959 (New York: Basic Books).

Cauzalitatea aparentă se referă la situația în care două variabile sunt asociate empiric fără ca una să fie cauza celeilalte. Cele două variabile covariază deoarece o a treia le influențează pe amândouă (vezi și „problema cauzelor aparente” în Zamfir 1999, p. 28). De exemplu, R. Park (2000, pp. 140-161) și J. Farley (2003) analizează teoria populară conform căreia locuirea în apropierea liniilor de înaltă tensiune sporește riscul îmbolnăvirii de cancer. Cele două fenomene sunt într-adevăr corelate empiric – dar această corelație dispare atunci când controlăm variabile adiționale legate de situația materială a familiei. Atât locuirea în apropierea liniilor de înaltă tensiune (zone considerate indezirabile) cât și riscul sporit de cancer sunt de fapt influențate cauzal de sărăcia familiei.

Falsa explicație funcțională apare atunci când o practică socială este explicată prin funcțiile sale în sistem, fără să existe însă în realitate o legătură semnificativă între funcțiile invocate și procesele sociale de producere a practicii respective. Această situație apare mai ales atunci când încercăm să explicăm un fenomen prin funcțiile sale latente. Am discutat mai sus (secțiunea 6.3.1.2) observația lui G. Simmel că imoralitatea poate avea ca funcție laterală dezvoltarea cunoașterii psihologice a omului în societatea respectivă (Simmel 1893, p. 494); este însă implauzibil să presupunem că imoralitatea este *explicată* prin contribuția sa la cunoașterea psihologică. Cauzele imoralității⁶⁵ într-o societate țin de cu totul alte mecanisme – printre altele, ipotetic, capacitatea instituțiilor de a sancționa comportamentele imorale, stabilitatea structurii sociale, apariția unor noi tehnologii care să faciliteze încălcarea normelor sau controlul social, sau descoperirea unor noi tentații.

8.2.6 *Modele explicative simpliste*

Modelele explicative eronate sfârșesc prin a contrazice fenomenele empirice observabile. Modelele explicative simpliste ajung mai rar în această situație, deoarece ele sunt compatibile cu datele existente. Problema modelelor explicative simpliste este că ele trec prea ușor de la observații empirice la concluzii, fără a încerca să lămurească mecanismele din spatele datelor respective.

Un model explicativ simplist este, prin urmare, *o relatare compatibilă cu datele empirice existente, dar incompatibilă cu teoriile științifice curente referitoare la fenomenul respectiv.*

O primă cale de a ajunge în această situație este ceea ce C. Zamfir denumea „*riscul de a fi corect din rațiuni false*” (Zamfir 1999, p.29 – vezi exemplul cu punguța de amfetamină din secțiunea 7.9.2). În acest caz datele indică existența mai multor variabile care sunt legate una de alta într-un lanț cauzal, dar explicația pe care o propunem omite să detalieze rolul variabilelor intermediare și prezintă situația ca și cum prima variabilă ar produce-o nemijlocit pe cea din urmă.

O a doua cale, diferită de riscul de a fi corect din rațiuni false, se referă la *confundarea proceselor de construcție socială cu procesele de cauzalitate* (vezi secțiunea 7.7.3). Să presupunem că afirmăm despre etnie sau sex că sunt cauze într-un proces de producere a unui efect (de exemplu, participare scăzută pe piața muncii) – și că datele confirmă asocierile empirice stabile ale variabilelor respective, chiar când ținem sub control alte influențe. Este posibil ca în România persoanele de etnie romă și de sex feminin să participe mai puțin la munca salariată, chiar atunci când controlăm variabile precum educația, vârsta sau oportunitățile de angajare din zonă. Nu este vorba, deci, despre o relație de cauzalitate aparentă. Nu este însă nici vorba despre ignorarea unor cauze intermediare, deoarece *etnia nu este o cauză* a participării pe piața forței de muncă – mai degrabă putem spune, invers, că restricțiile impuse participării romilor pe piața forței de muncă sunt parte din procesul de menținere a diferențierii etnice dintre romi și ne-romi. Analog, descurajarea implicării femeilor în munca salariată este parte din procesul de construcție socială a identității de gen: feminitatea (încă mai) este construită social prin închiderea în gospodărie și identificarea cu statutul de mamă (creșterea copiilor) și soție (munci casnice, adaptarea la nevoile emoționale și sexuale ale soțului). Deși etnia și sexul sunt asociate *empiric* cu statutul ocupațional, nu este vorba

⁶⁵ Definiția dată imoralității nu este propriu-zis una morală, ci se referă la încălcarea normelor care în societatea respectivă definesc comportamentul „moral”; în acest sens, observă Simmel, persoana morală „înoată împotriva curentului”.

despre procese cauzale, ci procese de construcție și interpretare socială – în care acestea joacă *un rol explicativ esențial, fără să fie „cauze”*.

O a treia cale de elaborare a modelelor explicative simpliste se referă la propunerea unor explicații funcționale în cele din urmă corecte, dar *fără detalierea mecanismelor efective care duc de la funcții la producerea elementului*. Această eroare este asemănătoare cu riscul de a fi corect din rațiuni false, prin faptul că modelul omite precizarea unor etape importante din procesul de producere al efectului. De exemplu, putem explica funcțional plățile informale din sistemul medical public prin funcția lor manifestă de menținere a motivației muncii pentru medici, prin compensarea salariilor scăzute. Acesta este însă numai un „rezumat” al explicației complete, care trebuie să explice, printre altele, (1) de ce plățile informale nu au devenit formalizate (prin plata la ghișeu cu chitanță, de exemplu), (2) de ce decalajul dintre salariul actual al medicilor și cel considerat socialmente acceptabil nu a condus la presiuni eficiente pentru creșterea salariului, sau (3) de ce plățile informale se adresează și personalului sanitar, ale cărui salarii sunt comparative cu cele ale altor profesii de calificare similară. Identificarea unor răspunsuri la aceste probleme este esențială pentru explicație, deoarece situează funcția manifestă a plăților informale într-un sistem social mai larg și permite explorarea funcțiilor latente ale acestora și a posibilului acțional al sistemului.

8.2.7 Modele explicative amalgamate

Un *model explicativ amalgamat* apare atunci când elaborăm *un singur model explicativ pentru un ansamblu de probleme sau situații care ar necesita, de fapt, fiecare un model explicativ distinct* (vezi și discuția din secțiunea 3.4.1 despre „cauzalitatea chimică”).

Eroarea modelului amalgamat poate apărea prin insuficiența specificare a fenomenului explicat (amalgamarea problemelor) sau insuficiența diferențiere a contextelor sociale (amalgamarea contextelor).

De exemplu, *amalgamarea problemelor* apare atunci când căutăm explicații pentru intoleranța etnică, fără să observăm că intoleranța față de romi este diferită ca fenomen și mecanism de producere de intoleranța față de maghiari. D. Sandu observă că “persoanele care nu ar dori să aibă romi ca vecini sunt în bună măsură diferite și de segmentul toleranților, și de cel al intoleranților de alt tip. Se disting prin faptul că au o stare materială bună și locuiesc preponderent în orașe cu nivel relativ ridicat de dezvoltare. Prin contrast, persoanele care nu ar dori să aibă vecini maghiari, romi sau evrei (intoleranță cumulativă) sunt mai ales locuitori săraci ai satelor sărace. (...) Respingerea vecinătății maghiarilor este asociată cu segmentul de bărbați relativ tineri, caracterizați prin inconsistență de status de tip negativ, altfel spus, prin relativă frustrare față de faptul că au venituri mai reduse decât ar fi de așteptat în temeiul educației lor. Cu titlu de ipoteză se poate nota că intoleranța față de romi este și manifestare de complex de superioritate, iar cea față de maghiari, consecință și a unui complex de inferioritate de status” (Sandu 2003, pp. 83-84). Dacă am elabora un model explicativ general pentru cele două tipuri de intoleranță, acesta nu ar reuși de fapt să explice corect nici unul dintre fenomene. O astfel de situație ar apărea, de exemplu, dacă am porni de la teorii generale ale intoleranței etnice și am utiliza pentru testarea lor empirică doar un indicator precum „Ați fi de acord, sau nu, să aveți vecini persoane de altă etnie decât Dvs.?”. Acest indicator ar ascunde distincția relevantă între cele două tipuri de intoleranță.

Amalgamarea contextelor apare atunci când studiem cauzele unui fenomen în două populații foarte diferite, sau în două situații distincte. Să analizăm de exemplu atitudinea față de legalizarea prostituției, măsurată prin indicatorul „După părerea Dvs., prostituția ar trebui interzisă sau legalizată? 0 – legalizată, 1 – interzisă”. Să presupunem că dorim să testăm un model explicativ simplu, în care această atitudine este influențată de caracteristicile socio-demografice ale subiectului:

(1) vârsta: persoanele mai în vârstă sunt probabil mai tradiționaliste și au în medie o atitudine mai defavorabilă legalizării prostituției, atunci când controlăm alte influențe;

(2) educația școlară: persoanele cu educație mai ridicată sunt probabil mai puțin tradiționaliste și au în medie o atitudine mai favorabilă, atunci când controlăm alte influențe;

(3) dacă persoana este căsătorită sau nu: persoanele căsătorite sunt probabil mai atașate valorilor familiale și au în medie o atitudine mai defavorabilă, atunci când controlăm alte influențe;

(4) sexul (masculin față de feminin): prostituția fiind un fenomen asimetric în funcție de sex, în care femeile au mai frecvent statutul de victimă, este de așteptat ca femeile să aibă în general o atitudine mai defavorabilă, atunci când controlăm alte influențe.

Un model de regresie logistică binară realizat pe datele din Barometrul de Gen al Fundației pentru o Societate Deschisă, iulie 2000, indică faptul că aceste ipoteze sunt susținute de date, cu excepția notabilă a influenței vârstei. Vârsta nu pare să influențeze semnificativ atitudinea față de legalizarea prostituției (vezi Tabelul 41). În schimb, educația școlară are un efect pozitiv, statutul de persoană căsătorită are un efect negativ iar sexul masculin are un efect pozitiv.

Tabelul 41. Variabila efect: După părerea Dvs. prostituția ar trebui interzisă sau legalizată? 1 – interzisă, 0 – legalizată. Model pentru întreaga populație

	Influență asupra atitudinii față de legalizare	B	Sig.	Exp(B)
Vârstă	0	.007	.051	1.007
Educație școlară	+	-.395	.000	.674
Persoana este căsătorită	-	.321	.009	1.378
Sex masculin	+	-.555	.000	.574

Modelul prezice corect 70% dintre cazuri, față de 59% în lipsa modelului.

În acest moment ne putem limita la concluziile obținute, care corespund în mare cu ipotezele de la care am pornit, sau putem investiga mai departe. Ne putem întreba, oare din ce cauză vârsta nu are o influență semnificativă? Este oare posibil ca modelul nostru să grupeze două categorii de subiecți, în care vârsta are influență diferită, și astfel prin combinare efectul acesteia să nu mai fie vizibil?

Dacă testăm ipotezele inițiale separat pe populația feminină și pe cea masculină, vom observa într-adevăr diferențe semnificative între modelele explicative. În cazul femeilor, vârsta nu are o influență independentă, dar educația școlară are o influență pozitivă considerabilă, în timp ce statutul de femeie căsătorită are o influență negativă de asemenea substanțială.

Tabelul 42. Variabila efect: După părerea Dvs. prostituția ar trebui interzisă sau legalizată? 1 – interzisă, 0 – legalizată. Model pentru populația feminină

	Influență asupra atitudinii față de legalizare	B	Sig.	Exp(B)
Vârstă	0	-.002	.687	.998
Educație școlară	+	-.446	.000	.640
Persoana este căsătorită	-	.463	.005	1.589

Modelul prezice corect 73% dintre cazuri, față de 65% în lipsa modelului.

Dimpotrivă, în cazul bărbaților vârsta are o influență negativă, dar nu foarte mare – prin urmare ea este „diluată” atunci când studiem bărbații împreună cu femeile, și devine invizibilă⁶⁶. Educația școlară continuă să exercite o influență pozitivă puternică, dar starea civilă nu are nici o influență – spre deosebire de cazul populației feminine.

⁶⁶ Această invizibilitate se datorează și faptului că lucrăm pe un eșantion, și nu cu date privind populația întreagă. Astfel, dacă grupăm subeșantionul feminin cu cel masculin coeficientul corespunzător vârstei scade, și nu mai putem fi siguri că nu se datorează fluctuațiilor de eșantionare. Cu alte cuvinte, probabilitatea ca acest coeficient mic să fie de fapt zero în populație depășește pragul convențional acceptat de 5%, și deci vom porni de la premisa că el de fapt este zero în populație. Dacă am fi avut date referitoare la întreaga populație, am fi observat doar că vârstei îi corespunde un coeficient foarte mic, dar nu ne-am fi pus problema că acesta poate fi de fapt zero.

Tabelul 43. Variabila efect: După părerea Dvs. prostituția ar trebui interzisă sau legalizată? 1 – interzisă, 0 – legalizată. Model pentru populația masculină

	Influență asupra atitudinii față de legalizare	B	Sig.	Exp(B)
Vârstă	-	.018	.001	1.018
Educație școlară	+	-.345	.000	.708
Persoana este căsătorită	0	-.003	.986	.997

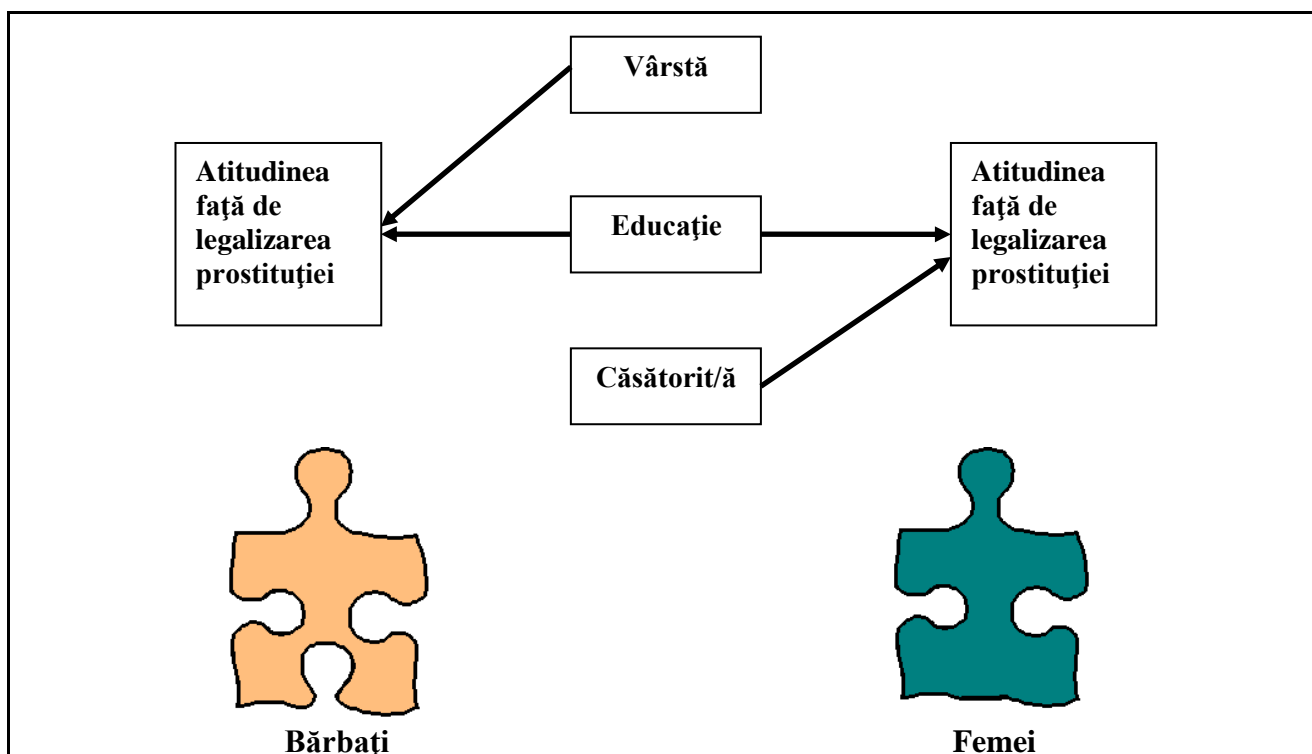
Modelul prezice corect 66% dintre cazuri, față de 51% în lipsa modelului.

Concluziile provizorii pe care le putem trage din aceste date sunt că

(1) în timp ce înaintarea în vârstă scade toleranța bărbaților față de legalizarea prostituției, în cazul femeilor vârsta nu exercită nici o influență;

(2) pentru femei, căsătoria schimbă radical perspectiva asupra prostituției, care apare ca un atac direct la adresa familiei lor. Dimpotrivă, în cazul bărbaților căsătoria nu afectează opinia despre prostituție.

Figura 33. Modele explicative diferite pentru bărbați, respectiv femei – atitudinea față de legalizarea prostituției

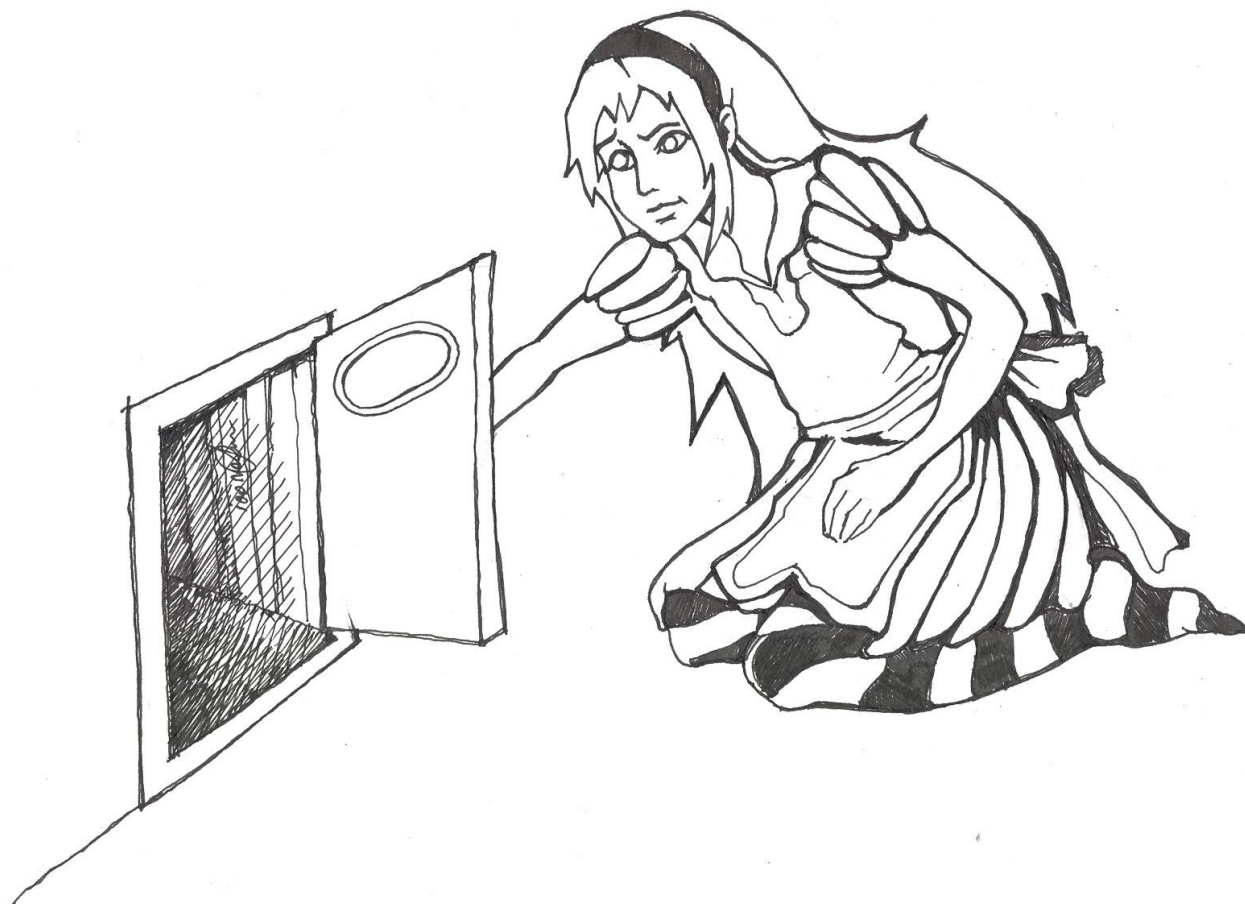


Date fiind aceste diferențe, modelul explicativ realizat pentru populație în general nu reușește să surprindă satisfăcător influența respectivelor variabile. Generalitatea obținută este falsă, cât timp se bazează pe punerea în obscuritate a influențelor cauzale distincte ce operează în realitate.

Conceptele principale

- Erori de măsurare – erori sistematice și aleatoare
- Explicația prin motivație
- Teorii ale conspirației
- Modele explicative eronate

Modele explicative simpliste
Cauze aparente / corelație iluzorie
Falsa explicație funcțională
A fi corect din rațiuni false
Procese cauzale și procese de construcție socială
Modele explicative amalgamate
Amalgamarea problemelor
Amalgamarea contextelor



9 Încheiere

- *Cum se face că vorbești cu toatele atât de bine? întrebă Alisa, nădăjduind să-l împace printr-un compliment. Am mai fost în multe grădini, dar nici o floare nu știa să vorbească.*

- *Pune mâna jos și pipăie stratul de pământ! spuse Crinul-Panteră. Atunci ai să știi.*

Alisa făcu după cum i se spusese.

- *Stratul e foarte tare – zise ea – dar nu văd ce-are a face...*

- *În cele mai multe grădini – o lămură Crinul-Panteră – straturile – adică paturile – se fac prea moi, așa că florile sunt mereu somnoroase.*

Părea o explicație foarte rezonabilă, și Alisei îi păru bine că o știa.⁶⁷

9.1 Perspective explicative

După cum am discutat în detaliu mai sus, explicația presupune detalierea procesului de producere al unui fenomen. Datele empirice vor fi invocate în sprijinul acestor narațiuni – mai ales atunci când testăm generalitatea explicațiilor propuse. Este esențial însă să precizăm, încă o dată, că datele empirice dovedesc doar asocierea a două variabile, nu și legăturile de cauză – efect dintre ele. Relația de producere este întotdeauna justificată prin argumente teoretice.

În

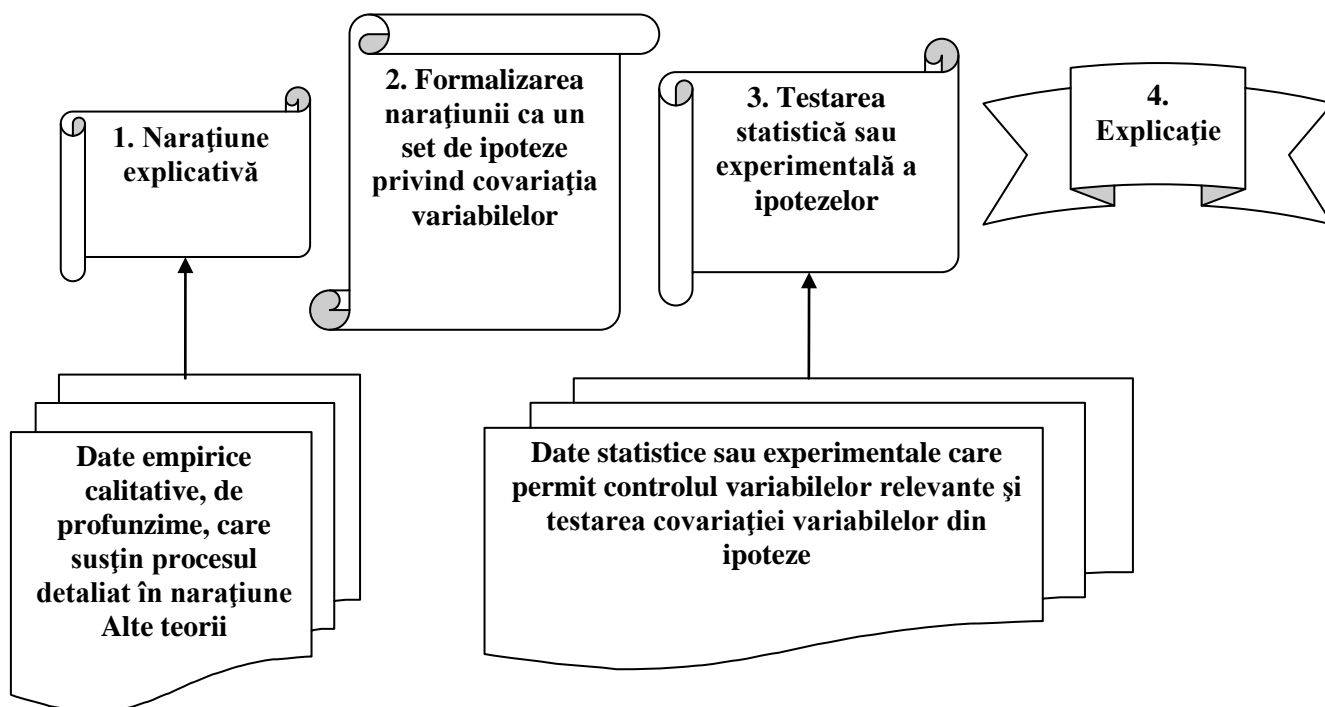
⁶⁷ Lewis Carroll, *Peripețiile Alisei în lumea oglinzii*, Editura Ion Creangă, 1971, pp. 40-41

Tabelul 44 sunt incluse câteva exemple pentru cele trei tipuri principale de perspective explicative – comprehensiunea, alegerea rațională și modelul sistemic – și modul în care poate fi testată generalitatea lor. O explicație nu poate fi suficient argumentată în lipsa dovezilor statistice sau experimentale privind asocierea variabilelor din ipoteză, în condițiile controlului altor variabile relevante. Controlul variabilelor care ar putea juca un rol explicativ este esențial pentru specificarea corectă a modelului – deoarece în spatele unui factor pe care îl presupunem cauză se poate afla cu totul altceva. O explicație care nu a trecut proba controlului și asocierii variabilelor este încă o ipoteză, oricând supusă riscului unei denunțări dramatice (vezi Figura 34). Testul empiric, în general statistic sau experimental, este „majoratul” explicațiilor. Desigur, nici o explicație nu poate fi definitiv confirmată, indiferent câte teste și experimente produc date compatibile; totuși, încrederea noastră în ea crește cu fiecare obstacol depășit.

Tabelul 44. Modele explicative și testarea generalității lor: exemple

Mecanism de producție	Exemplu	Testarea generalității	Variabile ipotetic asociate
Schimbare socială ca produs al schimbării motivațiilor și semnificațiilor indivizilor	Creșterea vârstei la prima naștere, pe măsură ce femeile devin tot mai interesate de viața profesională	1. Putem observa că vârsta medie la prima naștere este mai ridicată în societățile cu o participare crescută a femeilor pe piața muncii, ținând sub control alte variabile (precum disponibilitatea serviciilor sociale, etc)?	Var 1: vârsta medie la prima naștere Var 2: proporția de femei care lucrează în afara gospodăriei Populația studiată: societăți
		2. Putem observa că în cadrul unei societăți date femeile orientate spre carieră nasc în medie mai târziu decât celelalte, ținând sub control alte variabile (disponibilitatea sprijinului parental, modelul familial etc)?	Var 1: vârsta la prima naștere Var 2: orientarea spre carieră (statut ocupațional, valorizarea carierei, nivelul de educație etc) Populația studiată: femei
Schimbare socială ca rezultat al agregării deciziilor strategice ale indivizilor	Creșterea proporției de tineri înscriși în universități, datorită:	Putem observa în economiile care trec printr-o schimbare rapidă o sporire (în medie) a intenției de a urma studii superioare (ținând sub control alte variabile precum dezvoltarea inițială a sistemului școlar etc)?	Var 1: transformare economică rapidă Var 2: proporția de absolvenți de liceu ce intenționează să urmeze o facultate Populația studiată: societăți
	1. incertitudinii de pe piața forței de muncă, ceea ce sporește dezirabilitatea unei specializări pentru a-și asigura un avantaj competitiv		
	2. înrolarea masivă la universitate scade simultan avantajul comparativ al absolvenților, făcând necesare studiile post-universitare etc – într-o spirală datorată competiției	Putem observa că în medie poziția socială relativă ocupată de persoane cu educație universitară este mai proastă în societățile în care proporția de absolvenți ai studiilor post-universitare este mai mare?	Var 1: proporția de absolvenți ai studiilor post-universitare Var 2: poziția medie în ierarhia socială a absolvenților de universitate (pe o scală de la 1: cel mai puțin prestigios la 10 – cel mai prestigios, de exemplu)
Schimbare socială produsă prin auto-organizarea unui sistem social	Creșterea în dimensiune a unei organizații duce la birocratizare (standardizarea soluțiilor, formalizarea interacțiunilor, specializarea personalului etc)	Putem constata că organizațiile mari sunt în medie mai birocratizate decât organizațiile mici, dacă ținem sub control alte variabile (tipul organizației, mediul în care acționează etc)?	Var 1: dimensiunea organizației Var 2: nivelul de birocratizare Populația studiată: organizații

Figura 34. Etapele elaborării unei explicații



9.2 Complementaritatea perspectivelor – explicarea segregării rezidențiale

O explicație poate fi elaborată în mai multe stiluri, în funcție de mecanismele pe care dorim să le aducem în prim plan ca „personaje principale”. Am discutat în capitolele anterioare trei astfel de perspective: perspectiva comprehensiunii, de căutare și redare a *semnificațiilor* acțiunilor umane, perspectiva alegerii raționale, care pune accent pe *deciziile strategice* ale indivizilor și pe *agregarea* acestora, și perspectiva sistemică, centrată pe *procesele de auto-organizare* socială. Stilul explicativ pe care îl alegem depinde atât de afinitățile noastre intelectuale, cât și de fenomenul studiat, care poate fi mai ușor de înțeles printr-una din perspectivele de mai sus.

Un exemplu ilustrativ în acest sens este explicarea segregării rezidențiale. Să presupunem că observăm într-o localitate din România construirea unui colonii cu locuințe pentru romi, situate la marginea localității – așa cum putem observa de exemplu în Piatra Neamț, Roman, Dorohoi sau Deva⁶⁸ (Rughiniș 2004, 2005). Ce semnificații și mecanisme sociale se ascund în spatele acestei decizii de politici publice?

9.2.1 Semnificațiile din spatele deciziilor politice

Într-o cercetare anterioară am interviuat autoritățile locale, liderii locali și locatarii din aceste cartiere (Rughiniș 2004, 2005) pentru a vedea, printre altele, ce sens are pentru ei construcția locuințelor pentru romi. În discursul autorităților locale, proiectele locative erau văzute ca rezultatul unei intenții de integrare socială a romilor (care locuiau anterior în blocuri delapidate, poreclite „blocul NATO” sau „Dallas” etc) – intenție constrânsă însă de resursele precare ale municipalității. De exemplu, un funcționar public din departamentul locativ al Primăriei Roman povestea:

„Blocul NATO, cum spuneau ei... Gunoii până la nivelul etajului unu; dacă intrați pe timp de vară în acel bloc, nu știu dacă rezista cineva! Deci făceam eforturi disperate, efectiv nu mâncam nimic în ziua respectivă pentru că știam că aveam de intrat în acel bloc; plus că nu se putea intra fără organe de Poliție, pentru că acolo se aflau toți pușcăriașii, toți borfașii urmăriți general, vreau să vă spun că în momentul când am evacuat acel bloc a umplut dubele poliția cu dați în

⁶⁸ Vezi și site-ul pe care l-am dedicat acestei probleme <http://www.basic.ro/romahousing>

urmărire și pe țară și pe... Practic aspectele astea au determinat administrația locală să se gândească la... și la cetățenii din jur, deci nu am perceput-o ca și pe o marginalizare, sau haideți să-i luăm să-i aruncăm undeva... Haideți să creăm un confort și pentru cetățeni și pentru ei, deci efectiv să-i scoatem de acolo... Deci efectiv nu se mai putea locui și ca atare a început construcția locuințelor sociale. Vă dați seama că în oraș spațiul e limitat, deci s-a găsit acel teren, această posibilitate, s-au obținut niște fonduri de la minister și a început construcția. Vreau să vă spun că în primă fază acele locuințe arătau extraordinar, nu știu dacă ați fost..., nici acuma nu arată rău, dar o să ajungă într-o stare... Și ca atare i-am mutat efectiv de acolo” (Rughiniș 2004, p. 111).

Totuși, alte interviuri indică faptul că în spatele intenției declarate de integrare socială a romilor se află credința răspândită că romii și românii nu pot de fapt să locuiască împreună, datorită incompatibilității stilurilor de viață și a deteriorării progresive a vecinătății care apare după ce se mută câțiva locatari romi:

„Așa cum vedeți, apropo de adaptare, și în Iași e valabilă treaba și în toate orașele țării, țiganii – când într-o scară au existat vreo două trei familii de țigani, în vreo zece cincisprezece ani de zile întreaga scară era la fel: mizerabilă, cu șmecheri, cu golani... oamenii s-au mutat de acolo pentru că trăiau în disconfort, panaramă, scandal, se legau de copii și atunci omul a preferat, pentru că legea nu are ce să le facă, până la urmă asta este adevărul, oamenii au preferat să se mute din scările alea și așa au mutat o scară întreagă. Sunt o mare problemă, să știți!” (fragment din interviul cu primarul minicipiului Roman; *idem*, p. 112).

„E ca un măr putred, un măr putred - un mic germene și face mărul praf. Aduci într-un bloc care arată decent două trei familii de țigani și în doi ani de zile ori se mută toți românii de acolo ori vin toți țiganii, ceva se întâmplă. Nu va fi bine...” (fragment din interviul cu un ziarist, Cluj-Napoca; *ibid.*).

Chiar și cei care își pun serios problema discriminării se simt blocați de teoria incompatibilității locative a romilor și a ne-romilor, și nu știu cum pot să rezolve problema altfel decât prin segregare:

Acolo la primărie sunt tot felul de cereri. De-aia pe mine mă uimește; de exemplu, a venit un paznic, un paznic de noapte... român... (...) Așa că d-nul primar l-a îndrumat să vină la noi. M-am uitat, cămașa albă, curățel, deci el paznic, așa, o meserie; i-am spus: „Nu cred că mata poți să te muți acolo, nu reziști...” Deci el, cu soția însărcinată cu un copil. Păi dacă eu l-am băgat acolo, l-am distrus pe omul ăla. Deci tot degeaba zice, să nu faci... ca doar nu faci o discriminare; mie mi-s foarte dragi ei, țiganii, am o boală cu ei. Deci nu fac discriminări, dar totuși, ca niște oameni să conviețuiască, trebuie să fie cam de aceeași condiție. Știți, nu... De exemplu, un profesor universitar nu poți să-l pui să stea cu tanti Maria asta, că aia se trezește să țipe noaptea la copii, și ăla vrea să studieze sau... Deci așa niște chestii, nu înseamnă neapărat discriminare. Liderii lor nu pot să înțeleagă chestia asta, zic: „Nu, să-i mutăm așa, prin blocuri...” – nu pot (administrator public, cartierul GOC – Izvoare, Piatra-Neamț; *idem*, pp. 112-113).

În cele din urmă, constrângerile financiare și teoriile sociale asupra potențialului de conviețuire a romilor și ne-romilor conduc la construirea unor cartiere segregate:

Ideea ar fi nici să nu-i lași grupați pe ei, să-i dispersezi în mai multe puncte ale orașului. Dar nu avem nimic construit. Până ajungem să construim e problemă de teren, problemă de bani... (...) Dar până la urmă nu ai ce să faci. Vecinii sunt terorizați de ei. Nimeni nu-i vrea. Nici chiar cei care stau acolo, și care putem să spunem că sunt rude între ei, nici ei nu mai vor să stea împreună (funcționar public, spațiu locativ, Tîrgu-Mureș; *idem*, p. 113).

Astfel, vecinătățile construite la marginea localității pentru locatarii romi mutați din oraș sunt văzute ca o soluție pentru problemele locative ale acestora, dar și ca o soluție pentru menținerea ordinii în localitate, prin izolarea locatarilor romi și evitarea contactului constant al acestora cu cetățenii ne-romi. Segregarea rezidențială nu este doar efectul neintenționat al lipsei terenului disponibil – ea este înțeleasă și ca o metodă de „carantină” a unei probleme sociale. Cei optimiști speră că aceste cartiere vor avea o „funcție educativă” și vor conduce la urbanizarea

stilului de locuire a rezidenților – totuși, în condițiile unui abandon treptat al cartierului de către autorități, al segregării accesului la servicii sociale (școală, dispensar, biserică) și al izolării sociale a vecinătății, este greu de închipuit ce anume ar putea induce o creștere a competenței de relaționare inter-etnică atât în rândul romilor, cât și în rândul ne-romilor.

Investigarea semnificațiilor sociale servește nu numai înțelegerii mecanismelor unor decizii și politici publice, ci poate fi folosită și ca instrument de evaluare a calității acestor decizii. O întrebare importantă care se pune este: sunt aceste cartiere cu adevărat segregate, sau este poziția și structura lor etnică rezultatul neintenționat și ne-esențial al unor decizii tehnice? Discursul administrativ va pune accentul pe necesitatea construirii unor locuințe ca formă de protecție socială și pe imposibilitatea construirii lor în alte condiții. Am văzut însă că mai există și alte sensuri date acestor cartiere. O strategie eficientă de detectare a discriminării constă în aplicarea *testului semnificației culturale* (Lawrence 1977). Conform acestui criteriu, o politică reprezintă o măsură de segregare atunci când este definită de locatarii săi sau a vecinătăților ca atare. Dacă locatarii sau publicul percepe o decizie a administrației publice ca urmărind alcătuirea unui cartier de romi, sau ca urmărind aplicarea unui tratament diferențiat romilor, atunci putem spune despre acea măsură că urmărește segregarea sau, respectiv, discriminarea – chiar dacă autoritățile oferă justificări tehnice și legale pentru acțiunea luată. Acest test ar „analiza comportamentul guvernamental așa cum ar face-o un antropolog cultural: prin luarea în vedere a dovezilor privind contextul istoric și social în care decizia a fost luată și executată” (*idem*, p. 355).

Conform acestui test evacuările colective ale locatarilor clandestini din România pot fi considerate ca discriminatorii, întrucât sunt de obicei definite în termeni etnici, ca „evacuarea țiganilor”. Acest proces de etichetare este evident în rapoartele de monitorizare ale mass-media și din interviurile cu autoritățile. Același test ar marca diferite proiecte de locuire ca fiind colonii segregate, întrucât ele sunt definite social ca „locuințe pentru țigani”.

Justificarea acestui test o găsim în faptul că deseori, după cum observa sociologul William I. Thomas în 1928⁶⁹, dacă un fapt social este definit ca fiind real, el poate deveni real prin consecințele sale. Segregarea etnică este deseori însoțită de stigmatizarea zonei respective, care generează comportamente de respingere, evitare și ignorare din partea celorlalți locuitori. Astfel, dacă locatarii unei localități consideră că un cartier de locuințe este „construit pentru țigani”, indiferent de intențiile sincere ale autorităților oamenii vor acționa în consecință: muncitorii vor face treabă de mântuială, locatarii ne-romi vor ezita să se mute acolo, funcționarii publici vor ignora problemele de infrastructură.

Odată inserat un anumit cartier pe harta unui oraș, este posibil ca prin funcționarea pieței imobiliare problema segregării să se reducă. Românii se pot muta într-un cartier predominant rom, și vice-versa. Totuși, în general segregarea rezidențială este amplificată de mecanismele pieței – chiar în condițiile în care locatarii înșiși nu sunt propriu-zisi rasiști, și sunt dornici să locuiască într-o vecinătate mixtă. Acest mecanism social care duce la segregare este prezentat în paragraful de mai jos.

9.2.2 Segregarea rezidențială ca efect pervers al agregării preferințelor ne-aliniate

Thomas Schelling (1971) a alcătuit un model explicativ al segregării pe o piață imobiliară liberă pornind de la agregarea preferințelor individuale. El a modelat comportamentul locativ al unei populații mixte, incluzând persoane din două categorii – de exemplu, indivizi verzi și indivizi albaștri. Dacă pornim de la presupuziția că, inițial, cele două categorii sunt amestecate omogen, dar că fiecare individ are o ușoară preferință pentru a locui într-o vecinătate în care grupul său să fie majoritar și se mută (pe o tablă de șah) pentru a-și realiza această dorință, vom vedea cum după un anumit număr de iterații, în care indivizii se mută progresiv în funcție de preferința lor, tabla de șah devine complet segregată – cu indivizi verzi grupați omogen într-o parte și indivizi albaștri în altă parte.

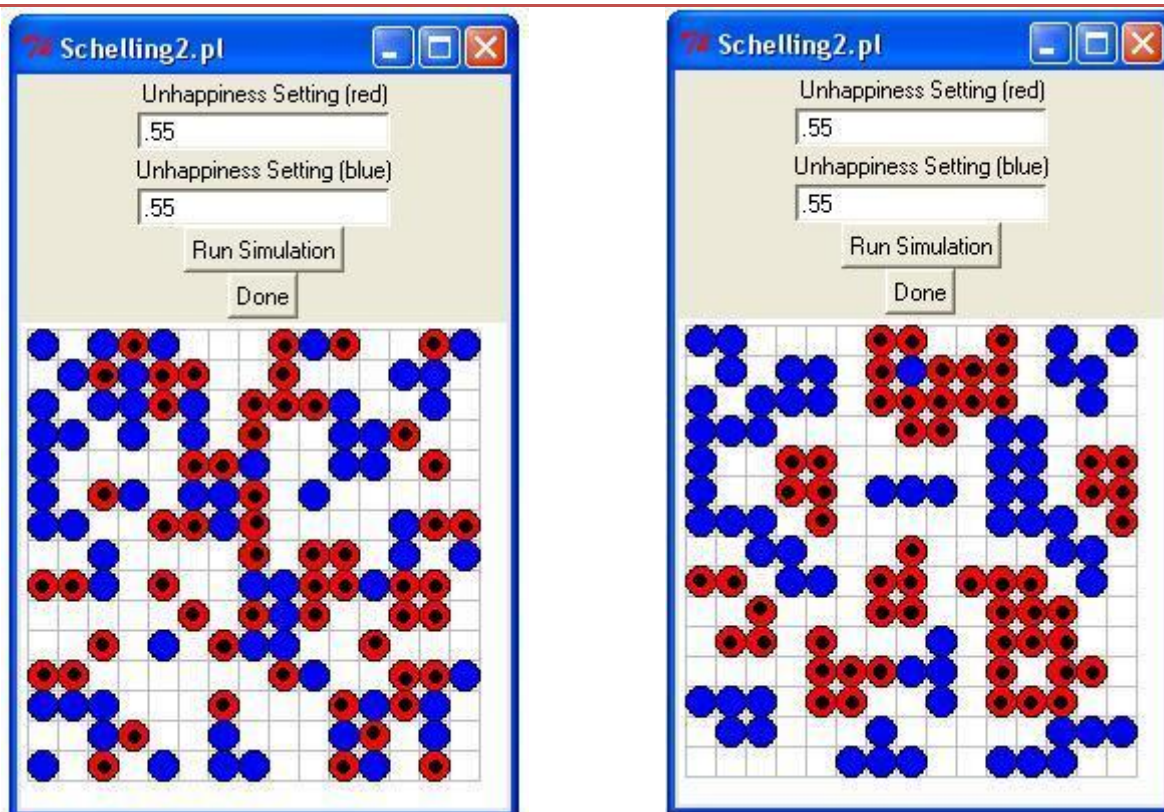
⁶⁹ Teorema lui Thomas, după cum este numită, a fost formulată în lucrarea „*The child in America: behavior problems and programs*”.

Este important de observat că acest efect apare și atunci când indivizii sunt dornici să trăiască într-o vecinătate mixtă, în care grupul lor să fie doar ușor majoritar. Practic, segregarea nu apare datorită dorinței indivizilor de a trăi în cartiere omogene etnic, ci datorită *ne-alinierii* preferințelor celor două grupuri – adică a faptului că ele nu sunt perfect compatibile reciproc. Dat fiind că albaștrii se vor muta progresiv din vecinătățile dominant verzi și verzi se vor muta progresiv din vecinătățile dominant albastre, omogenitatea coloristică devine tot mai intensă și cu aceasta dorința de a se muta a minoritarilor rămași crește, ducând într-un cerc vicios la segregarea celor două grupuri.

Simulări ilustrative ale apariției neintenționate ale segregării, conform modelului observat de Schelling, pot fi găsite de exemplu pe site-ul prof. Robert A. Hanneman⁷⁰.

În Figura 35 observăm cum o populație distribuită aleator (pe tabla stângă) ajunge, după o serie de iterații în care fiecare individ se mută într-o casuță adiacentă pentru a-și urmări preferințele, într-o situație de relativă segregare. Populația este formată din două grupuri etnice: indivizi monocolori și indivizi cu puncte. În acest exemplu indivizii au fost modelați să fie relativ toleranți – respectiv, sunt dispuși să trăiască într-o vecinătate cu cel mult 45% persoane de altă culoare. Individul monocolor înconjurat de indivizi cu puncte nu mai are unde să se mute și de aceea a rămas captiv în locația sa, care nu îl satisface.

Figura 35. Distribuția unei populații biculore după ce indivizii se mută pentru a locui într-o vecinătate cu cel puțin 55% locatari de aceeași culoare.



Simularea este realizată cu una dintre aplicațiile prof. R. Hanneman.

9.2.3 Alți factori structurali relevanți pentru înțelegerea segregării rezidențiale

Explicațiile de mai sus pornesc de la premisa că preferințele indivizilor și teoriile lor asupra realității înconjurătoare, inclusiv asupra relațiilor inter-etnice, sunt date, ca punct de pornire al demersului de înțelegere. Din punct de vedere structural însă, observăm că indivizi foarte diferiți își

⁷⁰ Accesibil la URL <http://www.faculty.ucr.edu/~hanneman/spatial/schelling/schelling.html>

construiesc motivații și semnificații similare atunci când sunt inserați în structuri sociale similare. Întrebarea se pune, atunci, ce tip de structură socială se află în spatele acestor preferințe și discursuri?

Segregarea rezidențială ca soluție pentru ordinea socială nu a apărut pentru prima oară în Piatra-Neamț, sau Roman, sau Dorohoi, în anii 2000. Putem regăsi aceleași discursuri referitoare la cartierele de locuințe sociale predominant negre din Statele Unite sau periferiile urbane franceze (Wacquant 1996), dar și în favela brazilienă și, posibil, în Lhassa, în relațiile dintre tibetani și chinezi. Populația izolată rezidențial este exclusă și social – de pe piața forței de muncă, mai ales, dar și de la serviciile sociale sau din reprezentarea politică. Procesele care au dus la excluziunea socială a acestor categorii sunt diverse. În România sistemul comunist a încercat să asimileze populația de etnie romă în forța de muncă salariată, în sistemul de servicii sociale și, din punct de vedere locativ, la bloc. Eficiența său a fost parțială – ca de altfel în multe alte instanțe. După 1989, când industria comunistă s-a prăbușit, mulți dintre angajații romi au fost printre primii disponibilizați; în lipsa unei calificări profesionale, statutul lor socio-economic s-a degradat rapid. Locuirea la bloc este greu compatibilă cu o viață de mizerie. În condițiile unei capacități reduse a statului de a susține prin redistribuție un nivel de trai compatibil cu cerințele vieții urbane pentru cei mai săraci dintre cetățeni, standardul de locuire a multor locuitori a regresat, adaptându-se la condițiile de subzistență.

Determinarea situațională a stilului de viață este însă opacă pentru observatorii externi, care atribuie aceste caracteristici dispozițional și chiar rasial – fenomen denumit în psihologia socială „eroarea fundamentală de atribuire” (vezi secțiunea 3.6.3). De aceea, investigarea semnificațiilor nu va scoate întotdeauna la lumină factorii situaționali. În acest caz, putem regăsi fragmente ale acestei schimbări sociale în povestirile de viață ale locatarilor romi înșiși, și în reflecțiilor lor despre cauzele care stau în spatele sărăciei și marginalizării lor sociale. În cele din urmă, este rolul cercetătorului să investigheze condițiile sociale care îi împing pe oameni pe diferite traiectorii de viață.

9.2.4 Segregarea rezidențială ca proces de menținere a granițelor

Segregarea rezidențială poate fi explicată și din perspectiva sistemică – deoarece este o practică ce contribuie la menținerea ordinii sociale existente. Izolarea populațiilor definite ca problematice, menținerea lor la marginea societății minimizează interacțiunile cu populația majoritară și astfel, din punct de vedere al sistemului politic, minimizează potențialul de conflict. Categoriile privilegiate construiesc granițe fizice care să le izoleze de categoriile defavorizate, pentru a facilita reproducerea unor mecanisme sociale pătinoare de distribuție a resurselor. Ideologia „re-educării” poate de asemenea contribui la segregarea rezidențială, atunci când aceste cartiere sunt etichetate ca măsuri temporare de protecție socială și de integrare graduală a populației respective în societate.

Desigur, segregarea rezidențială contribuie la permanentizarea excluziunii sociale și, pe termen lung, poate agrava considerabil potențialul de conflict social. Dar, așa cum indivizii privilegiază beneficiile de termen scurt în fața costurilor de termen lung, putem include și în analiza sistemică ipoteza că sistemele sociale se auto-organizează prin atenția sporită la problemele de termen scurt și amânarea luării în calcul a informațiilor despre problemele pe termen lung. La un alt nivel de dezvoltare socială, sau ca urmare a răbufnirii unor conflicte aflate anterior în stare latentă, este posibil ca segregarea rezidențială să nu mai fie considerată o soluție ci să devină o problemă – moment în care sistemul social se poate auto-organiza pentru a o diminua.

9.2.5 Același fenomen, patru explicații?

În exemplul analizat mai sus am urmărit cum putem explica segregarea rezidențială din trei perspective diferite. Am folosit comprehensiunea pentru a studia semnificațiile din spatele deciziilor autorităților locale de a construi cartiere de locuințe sociale destinate locatarilor romi. Aceleași metode ar fi putut fi aplicate pentru a studia, de exemplu, deciziile de mutare dintr-un cartier

într-altul al locatarilor unui oraș: ce anume îi determine să se mute? Cum se raportează la diversitatea etnică dintr-un cartier? Ce criterii sunt cele mai importante în alegerea unei locuințe?

Ulterior am urmărit modelul explicativ propus de T. Schelling pentru a explica segregarea rezidențială în cazul unei piețe imobiliare libere pe care acționează indivizi toleranți, dar cu o ușoară preferință pentru vecini similari ca apartenență de grup. Acest model reprezintă vizual comportamentul unor indivizi simplificați: în spatele acțiunilor lor se află un singur criteriu, fără o profunzime de semnificații și motivații. Deși nu este propriu-zis realistă, fiind o modelare sumară a complexității deciziilor locative a persoanelor reale, explicația propusă de T. Schelling argumentează clar că nu doar intențiile contează pentru a înțelege un fenomen social, ci și rezultatul agregării inter-acțiunilor a sute și mii de actori sociali. În acest caz, actorii sunt toleranți față de diversitatea etnică – și orice analiză a semnificațiilor din spatele deciziilor lor va sesiza faptul că ei acceptă să locuiască în vecinătăți etnic mixte și se simt fericiți în ele. Totuși, compunerea acțiunilor lor individuale, pe o perioadă mai întinsă de timp, duce la rezultatul neintenționat și chiar nedorit al segregării rezidențiale.

Factorii situaționali de nivel macro-social ne arată ce anume se află în spatele preferințelor și motivațiilor individuale, atrăgându-ne atenția asupra accesului la resurse a diferitelor grupuri sociale. Oamenii trăiesc influența structurilor sociale, o observă și o explică în termeni proprii – dar sociologul îi revine responsabilitatea de a căuta independent efectele structurilor asupra traiectoriilor de viață ale indivizilor, pornind de la narațiunile individuale, dar fără a se limita la ele.

Perspectiva sistemică asupra fenomenului este o reformulare a explicațiilor anterioare. Ea ne atrage atenția că un element poate fi definit într-un sistem ca funcțional deși este disfuncțional pe termen lung – iar societățile, ca și alte sisteme care se auto-organizează, precum indivizii, nu sunt imune la distorsiunile de judecată. Este important să înțelegem în ce fel un anumit element este definit ca fiind funcțional sau disfuncțional și cum anume pot fi modificate procedurile sociale de decizie pentru a încorpora o perspectivă temporală mai lungă și o perspectivă socială mai diversă.

9.3 În concluzie: câteva reguli de investigație

Înainte de a studia un fenomen în detaliu, realizați o mică investigație prin literatura de specialitate și chiar prin câteva interviuri exploratorii (sau pur și simplu discuții cu prietenii) pentru a vă contura *așteptările*. Nu puteți fi surprinși, și nu puteți surprinde pe alții, dacă nu aveți niște așteptări în legătură cu ce o să descoperiți. Întrebați-vă: ce mă aștept să găsesc interesant în legătură cu acest fenomen? Dacă am noroc, ce voi putea povesti prietenilor? Dacă, în cele din urmă, nu vă așteptați să găsiți nimic interesant, schimbați-vă subiectul cercetării.

Comparați fenomenul studiat cu alte fenomene mai mult sau mai puțin asemănătoare, pentru a găsi concepte relevante pentru analiză și pentru a putea evalua rezonabil semnificația acestuia. Comparația câtorva cazuri complexe este metoda cea mai la îndemână pentru a ajunge la concluzii sociologice surprinzătoare.

În cercetarea motivațiilor aveți în vedere cel puțin trei tipuri de procese: calculul rațional al *intereselor*, prelucrarea *informațiilor* disponibile și adaptarea comportamentului la *norme* sociale.

Încercați să înțelegeți *semnificațiile* pe care actorii sociali le acordă situațiilor în care se află și acțiunilor lor. Nu cercetați cantitativ fenomene care vă sunt nefamiliare – încercați întâi să dobândiți o înțelegere a sensului lor pentru cei implicați direct.

Motivațiile individuale sunt greu de detectat și influențate de factori sociali exteriori individului. *Folosiți cu precauție motivațiile* în explicația sociologică.

Când analizați un sistem social, nu pierdeți din vedere *conflictele* interioare sistemului, dar nici procesele de *auto-organizare* din societate, precum reproducerea granițelor și a relațiilor de inegalitate.

O schimbare poate fi explicată numai printr-o schimbare. O constantă nu poate explica o variație.

Un enunț explicativ formulat prin studiul câtorva cazuri dintr-o mulțime mare de cazuri posibile riscă să fie valabil doar într-un context restrâns sau chiar de a fi complet fals. Dacă justificarea sa teoretică este bine întemeiată, el poate avea statutul de ipoteză. Pentru a elabora o explicație propriu-zisă este necesar atât ca enunțul să aibă sens din punct de vedere teoretic, cât și să descrie adecvat cât mai multe cazuri dintre cele la care pretinde că se aplică. De exemplu, o explicație a fericirii în căsnicie în România trebuie să poată da seamă de experiențele pozitive și negative ale unui număr ridicat de cupluri din România din categorii sociale diverse – și nu numai cele ale prietenilor noștri.

Un model explicativ prezentat în detaliu, ale cărui mecanisme au sens dar care operează doar într-un context social limitat este de preferat unui model care explică un număr mai mare de cazuri dar pierde din acuratețea și sensul descrierii mecanismelor sale. De exemplu, dacă o înțelegere similară a riscurilor este foarte importantă pentru fericirea cuplurilor cu copii dar este practic irelevantă pentru fericirea cuplurilor fără copii, este preferabil să specificăm clar acest lucru decât să afirmăm că „în medie” înțelegerea similară a riscurilor este destul de importantă pentru fericirea tuturor cuplurilor. Media este un instrument util pentru nivelarea erorilor aleatoare (de măsurare, datorate unor factori exteriori modelului etc), dar este nepotrivită pentru nivelarea diferențelor sistematice de influență a unor variabile. O „medie” a două modele explicative diferite are o putere de clarificare mai mică decât fiecare model explicativ în parte.

Multe erori sociologice în explicație pot fi evitate prin (1) operaționalizarea conceptelor ca variabile, (2) verificarea empirică a asocierii variabilelor- cauză cu variabila efect, și apoi în (3) controlul variabilelor concurente relevante. Dacă nu aveți metodele de a controla variabilele alternative, nu trageți concluzii cauzale stricte – deoarece riscați să vă înșelați. Prezența în detaliu diferitele ipoteze explicative care sunt compatibile cu datele empirice existente.

Singura explicație de preferat unei explicații corecte este o explicație corectă și surprinzătoare. Nu există proceduri tipice pentru a obține rezultate neașteptate în analiză – dar putem să ne creștem șansele prin conștientizarea așteptărilor pe care le avem, deoarece fără așteptări bine precizate nu există nici surprize. De asemenea, este important să avem în vedere perspectivele unor categorii cât mai diferite de actori sociali – inclusiv cele considerate de simțul comun marginale, deviante sau nerelevante.



10 Bibliografie

1. Abraham-Frois, Gilbert [1988] (1994). *Economia politică*. București: Humanitas
2. Aniței, Mihai. (2003). *Introducere în psihologia experimentală*. București: Editura Livpress.
3. Arendt, Hannah (1994) [1964]. *Eichmann in Jerusalem. A Report on the Banality of Evil*. New York: Penguin Books.
4. Auty, Richard M (1993). *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*. London: Routledge.
5. Barth, Fredrik (1998) [1969]. *Ethnic Groups and Boundaries*. Waveland Press.
6. Beissinger, Margaret H. (2001). Occupation and Ethnicity: Constructing Identity among Professional Romani (Gypsy) Musicians in Romania. În *Slavic Review*, Vol. 60, Nr. 1, pp. 24-49.
7. deBoer, Anita (2006). *TRIPS, AIDS and generic drugs*. AVERT. Disponibil on-line pe site-ul AVERT la uRL <http://www.avert.org/generic.htm>
8. Boudon, Raymond (1990). Boudon replies to Elster. In Jon Clark, Celia Modgil and Sohan Modgil (coord.), *Robert Merton: Consensus and Controversy*. New York: Falmer Press. Disponibil on-line pe site-ul lui H. O. Melberg la URL <http://www.geocities.com/hmelberg/elster/index.html>
9. Bourdieu, Pierre [1994] (1999). *Rațiuni practice. O teorie a acțiunii*. București: Editura Meridiane.
10. Brunsson, Nils (2002) [1989]. *The Organization of Hypocrisy: Talk, Decisions, Actions in Organizations*. Abstrakt / Liber.
11. Budsky, Simon (coord) (2004). Ghidul ocupațiilor. Disponibil pe 4 noiembrie 2006 în format electronic pe site-ul Institutului de Științe ale Educației la adresa <http://www.go.ise.ro/>
12. Chelcea, Liviu și Lățea, Puiu (2003). Pragmatica incertitudinii post-socialiste: vrăjitorie și „tranziție” în Oltenia. În *Sociologie Românească*, vol. I, nr. 3, pp. 87-93. Disponibil on-line pe site-ul Sociologie Românească la URL <http://www.sociologieromaneasca.ro>
13. Chelcea, Septimiu și Iluț, Petru (2003). *Enciclopedie de psihosociologie*. București: Editura Economică.
14. Chelcea, Septimiu (2006). *Opinia publică. Strategii de persuasiune și manipulare*. București: Ed. Economică
15. Chelcea, Septimiu (2004) *Metodologia cercetării sociologice. Metode calitative și cantitative*. București: Editura Economică.
16. Chelcea, Septimiu (2002). *Un secol de cercetări psihosociologice*. Iași: Ed. Polirom
17. Chelcea, Septimiu (1998). Chestionarul. În Chelcea, Septimiu, Mărginean, Ioan și Cauc, Ion, *Cercetarea sociologică. Metode și tehnici*. Deva: Editura Destin.
18. Clocotici, V., și Stan, A. (2001). *Statistică aplicată în psihologie*. Polirom, Iași
19. Collier, Paul (2004). *Development and Conflict*. Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, Oxford University. Disponibil on-line pe site-ul Organizației Națiunilor Unite la URL www.un.org/esa/documents/Development.and.Conflict2.pdf
20. CPSS - Centrul pentru Politici și Servicii de Sănătate (2003). *Fumatul și sănătatea publică în România*. Disponibil on-line pe site-ul ministerului sănătății la adresa: www.ms.ro/ps_tutun/Fumatul_si_sanatatea_publica_in_Romania.pdf
21. Cummins, Robert (1975). Functional Analysis. În *The Journal of Philosophy*. Vol. 72, Issue 20, pp. 741-765.
22. David, Daniel (2006). *Metodologia cercetării clinice*. Iași: Polirom

23. Davis, James A., (1996). Recenzie la Charles Ragin: „Constructing Social Research”, în *Social Forces*, vol. 75, nr. 1 / 1996, forma electronică publicată de EBSCO – Academic Search Elite
24. Davis, Kingsley și Moore, Wilbert E. (1944). Some Principles of Stratification. *American Sociological Review*. Vol. 10, No. 2, pp. 242-249.
25. Davis, Kingsley. (1942). A Conceptual Analysis of Stratification. *American Sociological Review*. Vol. 7, No 3, pp. 309-321.
26. Davis, Kingsley. (1959). The Myth of Functional Analysis as a Special Method in Sociology and Anthropology. *American Sociological Review*. Vol. 24, No. 6, pp 757-772.
27. Deflem, Mathieu (1991). Ritual, anti-structure and religion: a discussion of Victor Turner's processual symbolic analysis. În *Journal for the Scientific Study of Religion*, vol. 30, nr. 1, pp. 1-25. Disponibil on-line pe site-ul autorului la URL <http://www.cas.sc.edu/socy/faculty/deflem/zturn.htm>
28. Dogan, Mattei și Pelassy, Dominique. [1990] (1993). *Cum să comparăm națiunile*. București: Editura Alternative.
29. Dunn, Elisabeth (2004). *Privatizing Poland. Baby Food, Big Business, and the Remaking of Labor*. Cornell University Press
30. Durkheim, Émile (2004) [1984]. *Regulile metodei sociologice*. București: Editura Antet.
31. Durkheim, Émile (1995) [1937]. *Formele elementare ale vieții religioase*. Iași: Polirom. Disponibilă on-line pe site-ul Bibliotecii Polirom la URL <http://www.polirom.ro/biblioteca.cgi>
32. Egger, Matthias et.al. (2005). Are the clinical effects of homeopathy placebo effects? Comparative study of placebo-controlled trials of homeopathy and allopathy. În *The Lancet*, vol. 366, nr. 9487, pp. 726-732. Rezumatul este disponibil on-line pe site-ul The Lancet: <http://www.thelancet.com>, textul complet este disponibil on-line pe site-ul *EBM-first* la URL <http://www.ebm-first.com>.
33. Eisenstadt, S. N. (1990). Functional Analysis in Anthropology and Sociology: An Interpretative Essay. *Annual Review of Anthropology*. Vol. 19, pp. 243-260.
34. Ellis, Carolyn (1991). Sociological Introspection and Emotional Experience. În *Symbolic Interaction*, vol. 14, no. 1, pp. 23-50.
35. Elster, Jon (1990). Merton's Functionalism and the Unintended Consequences of Action. In Jon Clark, Celia Modgil and Sohan Modgil (coord.), *Robert Merton: Consensus and Controversy*. New York: Falmer Press. Disponibil on-line pe site-ul lui H. O. Melberg la URL <http://www.geocities.com/hmelberg/elster/index.html>
36. Elster, Jon (1989). *Nuts and bolts for the social sciences*. Cambridge: Cambridge University Press.
37. Erasmus, Charles J. (1967). Obviating the Functions of Functionalism. *Social Forces*. Vol. 45, Issue 3, pp 319-328.
38. Ernst, Edzard (2005). Is homeopathy a clinically valuable approach? În *Trends in Pharmacological Sciences*, vol. 26, nr. 11, pp. 547-548. Disponibil on-line pe site-ul *EBM-first* la URL <http://www.ebm-first.com>.
39. Fallading, Harold. (1963). Functional Analysis in Sociology. *American Sociological Review*. Vol. 28, No. 1, pp. 5-13.
40. Farley, John (2003). Power Lines and Cance: Nothing to Fear. Disponibil on-line la URL <http://www.quackwatch.org/01QuackeryRelatedTopics/emf.html>
41. Flew, Anthony (1996). *Dicționar de filozofie și logică*. București: Humanitas
42. Foucault, Michel (2005) [1961]. *Istoria nebuniei în epoca clasică*. București: Humanitas.
43. Foucault, Michel (2005) [1975]. *A supraveghea și a pedepsi. Nașterea închisorii*. București: Editura Paralela 45.
44. Fromme, Alison (2005). Edible Insects. În *Zoogoer*, iulie – august 2005. Disponibil on-line la URL <http://nationalzoo.si.edu/publications/zoogoer/2005/4/edibleinsects.cfm>

45. Fumerton, Richard (1996). Introspecția. În Dancy, Jonathan și Sosa, Ernest (coord). *Compendiu de epistemologie*. Disponibil on-line pe pagina prof. Gh. Stefanov la URL <http://www.fil.unibuc.ro/~stefanov/study/epistemologie/sosa/index.html>
46. Geertz, Clifford (1973). Thick Description: Toward an Interpretive Theory of Culture. În *The Interpretation of Cultures: Selected Essays*. New York: Basic Books. Disponibil on-line la URL <http://hypergeertz.jku.at/HyperGeertz-1970-1979.htm>
47. Geertz, Clifford (1972). Deep Play: Notes on the Balinese Cockfight. În *Myth, Symbol and Culture* - Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences, vol 101, no. 1 (Winter 1972), pp. 1-38. Disponibil on-line la URL <http://hypergeertz.jku.at/HyperGeertz-1970-1979.htm>
48. Gellner, Ernest (2001) [1987]. *Cultură, identitate și politică*. Iași: Institutul European
49. Giddens, Anthony (2000) [1993]. *Transformarea intimității*. București: Editura Antet
50. Gilbert, Daniel T. și Malone, Patrick S. (1995). The Correspondence Bias. În *Psychological Bulletin*. Vol. 117, No. 1, pp. 21-38.
51. Goffman, Erving (2004) [1961]. *Aziluri*. Iași: Polirom
52. Goffman, Erving (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Anchor Books, Doubleday.
53. Gopnik, Alison, Meltzoff, Andrew N. și Kuhl, Patricia K. (2001). *The Scientist in the Crib. What Early Learning Tells Us about the Mind*. New York: Harper Perennial
54. Griffin, Larry și Ragin, Charles C., (1994). Some observations on formal methods of qualitative analysis. În *Sociological Methods & Research*, vol. 23, nr. 1 / 1994, forma electronică publicată de EBSCO – Academic Search Elite, <http://search.epnet.com>
55. Haaf, Wouter Ten, Bikker, Henk, Adriaanse D. Johan. (2002). Introduction to the system approach. În Wouter Ten Haaf, Henk Bikker, D. Johan Adriaanse *Fundamentals of Business Engineering and Management* (pp. 49-81). Delft University Press.
56. Hahn, Alois (1994). Introduction à la sociologie de Niklas Luhmann. În *Société*, nr. 43 / 1994, pp. 17-25.
57. Hanneman, Robert A. (2005). *Spatial Dynamics of Human Populations: Some Basic Models*. Disponibil pe site-ul prof. R. A. Hanneman: <http://www.faculty.ucr.edu/~hanneman/spatial/schelling/schelling.html>
58. Heath, Joseph (2006). Envy and efficiency. Manuscris disponibil on-line pe pagina autorului pe site-ul University of Toronto la URL <http://www.chass.utoronto.ca/~jheath/>
59. Hirschman, Albert O.(1999) [1970] *Abandon, contestare și loialitate*. București: Nemira
60. Human Rights Watch (2002). *Ignorance Only. HIV/AIDS, Human Rights and Federally Funded Abstinence-Only Programs in the United States*. Disponibil on-line pe site-ul Human Rights Watch la URL: <http://hrw.org/reports/2002/usa0902/>
61. Ichheiser, Gustav. (1949). Analysis and Typology of Personality Misinterpretations. *American Journal of Sociology*. Vol. 55, No. 2, Supliment: Misunderstandings in Human Relations: A Study in False Social Perception, 26-56.
62. Iluț, Petru. (2000). *Iluzia localismului și localizarea iluziei*. Iași: Editura Polirom.
63. Keeley, Brian (1999). Of Conspiracy Theories. În *The Journal of Philosophy*, vol. 96, pp. 109-126.
64. Kincaid, Harold. (1990). Assessing Functional Explanations in the Social Sciences. *PSA: Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association*. Vol. 1990, Issue Volume One: Contributed Papers, pp. 341-354.
65. King, Garry, Robert Keohane și Sidney Verba (2000). *Fundamentele cercetării sociale*. Iași: Polirom
66. King, Ronald F. (2005). *Strategia cercetării. Treisprezece cursuri despre elementele științelor sociale*. Iași: Polirom.
67. Komter, Aafke (1989). Hidden Power in Marriage. În *Gender and Society*, vol. 3, nr. 2, pp. 187-216

68. Krueger, Joachim I. și Funder Davis C. (2004). Towards a Balanced Social Psychology: Causes, Consequences, and Cures for the Problem-Seeking Approach to Social Behavior and Cognition. *Behavioral and Brain Science*. Vol. 27, 313-376.
69. Kuhn, Thomas (1999). *Structura revoluțiilor științifice*. București: Humanitas.
70. Lahire, Bernard (2000) [1998]. *Omul plural. Către o sociologie psihologică*. Iași: Polirom.
71. Larionescu, Maria, (1994) Cuvânt introductiv, în Nicolae Petrescu, *Principiile sociologiei comparate*, Editura Științifică, București
72. Larionescu, Sorin (2006). *Teoria sistemelor*. București: Editura Matrixrom.
73. Laszlo, Alexander și Krippner, Stanley (1998). Systems Theories: Their Origins, Foundations and Development. În J. S. Jordan (coord.), *Systems Theories and A Priori Aspects of Perception*. Amsterdam: Elsevier Science. Disponibil on-line pe site-ul Syntony Quest la URL <http://www.syntonyquest.org/elcTree/resources/html>
74. Leeson, Peter T. și Sobel, Russell S. (2006). *Weathering Corruption*. Articol disponibil pe pagina de web a lui Russell Sobel: <http://www.be.wvu.edu/divecon/econ/sobel/fema/>
75. Lenski, Gerhard. [1966] (2002). *Putere și privilegii. O teorie a stratificării sociale*. Timișoara: Editura Amarcord.
76. Levitt, Steven D., și Dubner, Stephen J. (2005). *Freakonomics. A Rogue Economist Explores The Hidden Sides of Everything*. New York: HarperCollins Publishers Inc.
77. Little, Daniel (1991). *Varieties of social explanation*. San Francisco: Westview Press
78. Luhmann, Niklas (1994a). La malice du sujet et la question de l'homme. În *Société*, nr. 43 / 1994, pp. 3-15.
79. Luhmann, Niklas (1994b). „What Is the Case?” and „What Lies Behind It?” The Two Sociologies and The Theory of Society. În *Sociological Theory*, vol. 12, nr. 2, pp. 126-140.
80. Mackie, John L. (1965). Causes and Conditionals. În *American Philosophical Quarterly* vol. 2, pp. 245-265.
81. Malinowski, Bronislaw (1961) [1922]. *Argonauts of the Western Pacific*. London: E. P. Dutton.
82. Margolis, Eric, Soldatenko, Michael, et.al. (2001). Pekaboo. Hiding and Outing the Curriculum. În Eric Margolis (coord.), *The Hidden Curriculum in Higher Education*. London: Routledge. Disponibil on-line în biblioteca Questia la URL: <http://www.questia.com>
83. Marshall, Gordon (ed.). (2003). *Oxford.Dicționar de sociologie*. București: Editura Univers enciclopedic.
84. Marx, Karl [1844] (1978). Contribution to the Critique of Hegel's Philosophy of Right: Introduction. În Robert C. Tucker (editor), *The Marx-Engels Reader*. New York: W.W.Norton & Company.
85. Mărginean, Ioan (2000). *Proiectarea cercetării sociologice*. Iași: Polirom.
86. Merton, Robert K. [1938] (1970). Anomie and Social Structure. În Peter Worsley (coord.) *Modern sociology. Introductory Readings*. Baltimore: Penguin Books
87. Merton, Robert K. [1949] (1967). *On Theoretical Sociology. Five Essays, Old and New*. New York: Macmillan Publishing Co.
88. Mihăilescu, Ioan (2003). *Sociologie generală*. Iași: Polirom.
89. Mihăilescu, Vintilă (2007). *Antropologie. Cinci introduceri*. Iași: Polirom.
90. Milazzo, S., Russell N., și Ernst E. (2006), Efficacy of homeopathic therapy in cancer treatment. În *European Journal of Cancer*, vol. 42, nr. 3, pp. 282-2989.
91. Miller, Gary J. (1992). *Managerial Dilemmas. The Political Economy of Hierarchy*. Cambridge: Cambridge University Press.
92. Mills, C. Wright (1959). *The Sociological Imagination*. Oxford: Oxford University Press.
93. Modell, John, (1992) recenzie la Charles Ragin, *The Comparative Method*. În *Journal of Social History*, vol. 25, nr. 3 / 1992, forma electronică publicată de EBSCO – Academic Search Elite, <http://search.epnet.com>
94. Mucchielli, Alex (2002) [1996] [1]. Abordare empatică. În Mucchielli, Alex (coord.), *Dicționar al metodelor calitative în științele umane și sociale*. Iași: Polirom

95. Mucchielli, Alex (2002) [1996] [2]. Introspecția. În Mucchielli, Alex (coord.), *Dictionar al metodelor calitative în științele umane și sociale*. Iași: Polirom
96. Nisbett, R. E., și Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
97. University of York - NHS Centre for Reviews and Dissemination (2002). Homeopathy. În *Effective Health Care*, vol. 7, nr. 3. Disponibil on-line pe site-ul University of York la URL <http://www.york.ac.uk/inst/crd/ehc73.pdf>
98. Noble, Rob (2007). *Providing drug treatment for millions*. AVERT. Disponibil on-line pe site-ul AVERT la URL <http://www.avert.org/drugtreatment.htm>
99. Norbert, Elias [1956] (1970). Problems of Involvement and Detachment. În Peter Worsley (coord.) *Modern sociology. Introductory Readings*. Baltimore: Penguin Books
100. Pânișoară, Georgeta și Pânișoară, Ion-Ovidiu. (2005). *Motivarea eficientă. Ghid practic*. Iași: Editura Polirom.
101. Park, Robert (2000). *Voodoo Science. The Road from Foolishness to Fraud*. New York: Oxford University Press. Tradusă în 2006 în limba română ca *Știința voodoo. Drumul de la prostie la fraudă*, București: Humanitas.
102. Petrescu, Nicolae, (1994) *Principiile sociologiei comparate*, Editura Științifică, București
103. Preda, Marian (2002). *Politica socială românească – între sărăcie și globalizare*. Iași: Polirom.
104. Pop, Luana Miruna (2003). *Imagini instituționale ale tranziției. Pentru o sociologie a retro-instituționalizării*. Iași: Polirom.
105. Radcliffe-Brown. [1979] (2000). *Structură și funcție în societatea primitivă*. Iași: Editura Polirom.
106. Rachlinski, Jeffrey (2000). The Limits of Social Norms. În *Chicago-Kent Law Review*, vol. 74, pp. 1537-1567. Disponibil on-line pe site-ul Chicago-Kent Law Review la URL <http://lawreview.kentlaw.edu/articles/74-4/index.htm>
107. Ragin, Charles C., (1987) *The Comparative Method*. University of California Press
108. Ragin, Charles C., (1994) *Constructing Social Research*. Pine Forge Press
109. Ritzer, George (2003) [2000]. *McDonaldizarea societății*. București: comunicare.ro
110. Rughiniș, Cosima (2006). Religiozitate și scepticism religios. În Dumitru Sandu (coord.), *Viața socială în România urbană*. Iași: Polirom.
111. Rughiniș, Cosima (2005). *Intervenții sociale în comunități dependente în România în tranziție*. Teză de doctorat nepublicată, Universitatea din București. Disponibilă on-line pe site-ul autoarei la URL <http://www.basic.ro/>
112. Rughiniș, Cosima (2004). *Cunoaștere incomodă*. București: Printech
113. Rughiniș, Cosima (2003). Mize și strategii ale cercetării comparative. În *Sociologie românească*, nr. 1-2/2003, pp. 129-143. Disponibil on-line pe site-ul revistei Sociologie Românească <http://www.sociologieromaneasca.ro>
114. Rughiniș, Cosima (1997). Discursul conspiraționist, sau cum mai poate arăta lumea. În *Revista Română de Sociologie*, nr. 1-2/1997, pp. 127-131.
115. Russell, Bertrand (1996) [1928]. *Sceptical Essays*. London: Routledge.
116. Ryle, Gilbert (1968). The Thinking of Thoughts. What is 'Le Penseur' Doing? În *University Lectures* nr. 18.1968, University of Saskatchewan. Disponibil on-line pe site-ul The Centre for Social Anthropology and Computing la URL <http://lucy.ukc.ac.uk/CSACSA/Vol14/Papers/>
117. Sandu, Dumitru (2003). *Sociabilitatea în spațiul dezvoltării. Încredere, toleranță și rețele sociale*. Iași: Polirom
118. Schelling, Thomas C. (1971). Dynamic Models of Segregation, în *Journal of Mathematical Sociology*, vol. 1: 143-186.
119. Schwalbe, Michael et.al. (2000). Generic Processes in the Reproduction of Inequality: an Interactionist Analysis. În *Social Forces*, vol. 79, nr. 2, pp. 419-452

120. Sen, Amartya (1987). *Food and Freedom*. Sir John Crawford Memorial Lecture, Washington, D.C. Disponibil on-line pe site-ul Băncii Mondiale la URL <http://www.worldbank.org/html/cgiar/publications/crawford/craw3.pdf>
121. Simmel, Georg (1904). The Sociology of Conflict I. În *The American Journal of Sociology*, vol. 9, nor. 4, pp. 490-525.
122. Simmel, Georg (1893). Moral Defficiencies as Determining Intellectual Functions. În *International Journal of Ethics*, vol. 3, no. 4, pp. 490-507
123. Simmel, Georg. [1904] (1957). Fashion. În *American Journal of Sociology*. Vol. 62, Issue 6, 541-558.
124. Sims, David (2003). The Organization of Hypocrisy: Talk, Decisions, Actions in Organizations, 2nd edn - Book Review. În *Organization Studies*, July 2003. Disponibil on-line la 10 aprilie 2006 pe site-ul <http://www.findarticles.com>
125. Sommerville, John (1982). *The Rise and Fall of Childhood*. London: Sage Publications.
126. Sorokin, Pitrim A. și Merton, Robert K. (1937). Social Time: A Methodological and Functional Analysis. În *American Journal of Sociology*. Vol. 42, Issue 5, pp. 615-629.
127. The Economist (2006). Ethical Food – Good Food? În *The Economist*, 7 dec. 2006
128. The Economist (2005). The Paradox of Plenty. În *The Economist*, 20 dec. 2005.
129. Turner, Jonathan H. și Maryanski, Alexandra R. (1988). Is „Neofunctionalism” Really Functional? În *Sociological Theory*. Vol 6, Issue 1, pp. 110-121.
130. Tversky, Amos și Kahnemann, Daniel (1982). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. În Daniel Kahnemann, Paul Slovic și Amos Tversky (Coord.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
131. Veblen, Thorstein (1899). *The Theory of the Leisure Class*. Disponibil on-line la data de 11.11.2006 la adresa <http://xroads.virginia.edu/~hyper/VEBLEN/veblenhp.html>
132. Veenhoven, Ruut (2004). *Hapiness as an aim in public policy*. Disponibil on-line pe pagina prof. Veenhoven din site-ul Erasmus Universiteit Rotterdam, la URL <http://www2.eur.nl/fsw/research/veenhoven/Pub2000s/2004c-full.pdf>
133. Veenhoven, Ruut (2006). *Theories of happiness*. Lucrare prezentată la conferința „New Directions in the Study of Happiness: United States and International Perspectives”, University of Notre Dame, SUA, octombrie 2006. Disponibilă on-line pe site-ul University of Notre Dame la URL http://www.nd.edu/~adutt/activities/documents/Veenhoven_paper.pdf
134. Vlăsceanu, Lazăr (2007). *Sociologie și modernitate. Tranziții spre modernitatea reflexivă*. Iași: Polirom.
135. Voinea, Maria și Bulzan, Carmen (2004). *Sociologia drepturilor omului*. Universitatea din București. Disponibilă on-line pe site-ul Universității din București la URL <http://www.unibuc.ro/eBooks/Sociologie/voinea.index.htm>
136. Voicu, Mălina și Șerban, Monica (2002). Între toleranță și prejudecăți. În Cătălin Zamfir și Marian Preda (coord.), *Romii în România*. București: Expert.
137. Ylikoski, Petri (2001). *Understanding Interests and Causal Explanation*. Dizertație, Universitatea din Helsinki. Disponibilă on-line pe site-ul Universității din Helsinki la URL <http://ethesis.helsinki.fi/julkaisut/val/kayta/vk/ylikoski/understa.pdf>
138. Youde, Jeremy (2005). The Development of a Counter-Epistemic Community: AIDS, South Africa, and International Regimes. În *International Relations* 2005, vol. 19, pp. 421-439.
139. Weber, Max (1993) [1920]. *Etica protestantă și spiritul capitalismului*. București: Humanitas.
140. Weston, Anthony (1987). *A Rulebook for Arguments*. Indianapolis: Hackett Publishing Company.

141. Wacquant, Loïc J. D. (1996). Red Belt, Black Belt: Racial Division, Class Inequality and the State în the French Urban Periphery and the American Ghetto. În E. Mingione (coord.) *Urban Poverty and the Underclass* (pp. 234-274). Cambridge: Blackwell.
142. Wallendorf, Melanie și Brucks, Merrie (1993). Introspection in Consumer Research: Implementation and Implications. În *The Journal of Consumer Research*, vol. 20, no. 3, pp. 339-359.
143. Wright, Charles R. (1960). Functional Analysis and Mass Communication. În *The Public Opinion Quarterly*. Vol. 24, No. 4, pp. 605-620.
144. Zamfir, C. (1999). *Spre o paradigmă a gândirii sociologice*. Iași: Cantes (republicată în 2005 la Editura Polirom)
145. Zamfir, Cătălin (1990). *Incertitudinea: o perspectivă psiho-sociologică*. București: Editura Științifică
146. Zamfir, Cătălin (1987). *Structurile gândirii sociologice*. București: Editura Politică.
147. *** Encarta Reference Library Premium 2005.

11 Exerciții și întrebări

11.1 Comprehensiunea

1) O glumă despre fotbal îl descrie ca „un joc în care mai mulți oameni fug după o minge, ca atunci când o obțin să-i dea cu piciorul”. În ce măsură această descriere este corectă...

- a) la nivelul mișcărilor fizice realizate de jucători?
- b) la nivelul semnificațiilor pe care jucătorii le acordă acțiunilor lor?

2) Descrieți, cu diferite niveluri de apropiere față de semnificațiile acordate de actori, diverse interacțiuni sociale:

- a) Un joc de fotbal;
- b) Răspunsul dat de mire și mireasă în fața ofițerului stării civile, în ziua căsătoriei;
- c) Un cadou oferit de naș copilului de ziua lui;

Realizați întâi o descriere „din perspectiva unui extraterestru”, la nivelul mișcărilor corporale, ignorând semnificațiile acestora.

Inserați apoi referințe la semnificații pentru fiecare dintre diferitele mișcări făcute de indivizi.

3) Discutați din perspectiva feministă gesturi precum: a deschide ușa în fața femeilor pentru a le lăsa să treacă primele, a ceda locul în metrou femeilor, a săruta mâna femeilor în semn de salut. Ce ipoteze putem formula cu privire la conținutul simbolic și la semnificațiile acestor gesturi? Cum putem testa aceste ipoteze?

4) În Uniunea Sovietică în perioada lui Stalin, au existat cazuri în care copiii și-au denunțat părinții ca dușmani ai statului, pentru că aceștia aveau cărți interzise sau purtasera anumite discuții cu tentă critică; drept răsplată, acești copii au căpătat statutul de eroi. Aceasta este o situație limită, șocantă din punctul nostru de vedere, în care mecanismul acțiunii este greu de înțeles. Încercați să imaginați sistemul de semnificații care ar putea sta la baza unor astfel de acțiuni extreme: sensul conceptelor de „familie”, „datorie”, „patrie”, „conducător”, „dușman al patriei”, „trădare”, „părinte”, „iubire”, „eroism” – așa cum le-a fost insuflat copiilor de instituțiile politice ale vremii.

5) În anii '60-'70 s-a dezvoltat mișcarea socială hippy, implicând schimbări în muzică, în artă, în politică, în cultura populară, în percepțiile sociale ale oamenilor (de exemplu, cele referitoare la drepturile femeilor și ale minorităților). Față de sistemul curent, instituționalizat, de semnificații, mișcarea hippy propunea valori și semnificații neobișnuite. Încercați să le descoperiți și să le înțelegeți, din perspectiva articolelor de pe internet, a părinților dumneavoastră și din versurile trupelor populare la acea vreme.

Unii observatori consideră că un echivalent modern al mișcării hippy este mișcarea „new age” și, într-o oarecare măsură, fenomenul „rave”. Sunteți de acord?

11.2 Piața și acțiunea colectivă

1) Adăugați la Tabelul 20 o coloană pe care să analizați producerea teoriilor științifice sau a verdictelor juridice din perspectiva unei piețe. Identificați apoi situațiile de dilemă a acțiunii colective care apar în practica științifică și juridică.

2) Jucați dilema prizonierului cu interacțiuni repetate, într-unul din site-urile de pe Internet dedicate acestui joc.⁷¹ Ce strategie preferați?

3) Formulați un exemplu propriu, inovativ, de dilemă a prizonierului, și exprimați-l într-un tabel de opțiuni.

4) Formulați un tabel de opțiuni pentru dilema acțiunii colective atunci când există doar doi indivizi care doresc să obțină un bun public, iar contribuția ambilor este necesară (de exemplu, cei doi doresc să încheie o tranzacție prin E-Bay, în care unul dintre ei vinde și altul cumpără un volum de benzi desenate dintr-o ediție rară). Cum diferă această situație de cazul tipic în care sunt implicați mai mulți indivizi?

5) Dacă vă gândiți la transportul în comun, ce model se potrivește mai bine pentru a explica de ce unii oameni călătoresc fără bilet: dilema prizonierului sau dilema acțiunii colective? De ce?

11.3 Analiza sistemică

1) Descrieți conținutul următoarelor sisteme sociale, întâi ca sisteme compuse din indivizi și eventual obiecte, apoi ca sisteme compuse din norme sociale:

- a) un spital;
- b) o universitate;
- c) un partid politic;
- d) un joc de fotbal.

2) Descrieți subsistemul de graniță ale fiecăruia dintre sistemele de mai sus, în cele două conceptualizări (sistem de indivizi și sistem de norme).

3) Identificați procesele care contribuie la menținerea graniței acestor sisteme – cum se diferențiază sistemul de mediu, cum filtrează subsistemul de graniță interacțiunile cu mediul?

4) Alegeți o normă socială din fiecare sistem (de exemplu, în cazul spitalului, norma prezentării unui act de identitate la internare) și propuneți o explicație funcțională pentru aceasta. Sunt clare mecanismele prin care funcțiile normei respective în sistem conduc la menținerea ei?

11.4 Asocierea variabilelor

11.4.1 Procente

1) Ce înseamnă, în procente, “un sfert”, “o treime”, “jumătate”, “o zecime”?

2) Calculați în procente: 20 din 80, 340 din 1600, 2 din 18¹

3) Rata șomajului în București a fost de 2,4% în octombrie 2006, și de 2,5% în ianuarie 2006 (www.bucuresti.anofm.ro). a) Ce înseamnă aceste procente? b) Cu cât a scăzut rata șomajului între ianuarie și octombrie 2006?²

4) În ianuarie 2004 (www.bucuresti.anofm.ro) existau 11.071 șomeri femei, iar în decembrie 2004, 12.417 șomeri femei în București. Totalul de șomeri era de 21.973 (ianuarie 2004) și respectiv 23.262 (decembrie 2004). Cum cât la sută a crescut numărul șomerilor femei în 2004? Dar numărul total al șomerilor?

5) Formulați propoziții cu valorile: 23%, 117%, 300%.³

6) Cu câte zecimale trebuie să reprezentăm procentele?⁴

7) Citiți datele de mai jos; discutați semnificația procentelor referitoare la persoanele rome (ce ne arată aceste cifre?)⁵

Tabelul 45. Structura etnică a populației României, conform datelor de recensământ 1930-2002. Sursă: Institutul Național de Statistică⁷²

Anul	Populație totală (mil. loc.)	Romi (loc.)	Romani (%)	Maghiari (%)	Romi (%)
------	------------------------------	-------------	------------	--------------	----------

⁷¹ De exemplu, site-ul construit de Matt Kane la adresa: <http://people.bath.ac.uk/mk213/ipd> sau site-ul Game Theory.net la adresa: <http://www.gametheory.net/Web/PDilemma/>

⁷² Site-ul Institutului Național de Statistică <http://www.insse.ro>

1930	14,28	242.656	77,9	10,0	1,7
1956	17,48	104.216	85,7	9,1	0,6
1966	19,10	64.197	87,7	8,5	0,3
1977	21,55	227.398	88,1	7,9	1,1
1992	22,81	401.087	89,5	7,1	1,8
2002	21,68	535.140	89,5	6,6	2,5

11.4.2 Tabele de contingență

1) Formulați un tabel ipotetic în care să prezentați relația dintre sex și lungimea părului, în ipoteza în care acestea sunt asociate. Elaborați tabelul cu % pe linii și cu % pe coloane.

2) Este posibil să avem un tabel corect în care procentele să fie simultan calculate pe linie și pe coloană? (vezi, de exemplu Tabelul 46)⁶.

Tabelul 46. Exemplu de tabel simetric

	Sex masculin	Sex feminin	Total
Păr lung	20	80	100
Păr scurt	80	20	100
Total	100	100	-

11.4.3 Coeficientul de corelație

1) Cum sunt corelate vârsta și educația în populația adultă a României? Dar în cadrul populației de vârstă sub 18 ani?

2) Explicați ipotetic corelația dintre vârstă și religiozitate folosind trei semnificații ale variabilei vârstă: vârsta biologică, vârsta ca apartenență la o generație și vârsta ca etapă a dezvoltării psihologice și sociale personale.

3) Explicați diferența dintre conceptele „sex” și „gen”. Care este diferența între variabilele „sex” și „gen”? Cum este asociată empiric variabila „sex” cu variabila „gen”? Găsiți exemple de variabile cu care să fie asociate atât variabila „sex” cât și variabila „gen”.

4) Să presupunem că semnul coeficientului beta al variabilei „sexul respondentului” (0=feminin, 1=masculin) într-o ecuație de regresie (de exemplu, pentru variabila dependentă „frecvența cititului ziarelor”) este pozitiv. Dacă înlocuim această variabilă în model cu variabila „sexul partenerului de viață al subiectului” (soț, soție), ce semn va avea coeficientul?

11.4.4 Întrebări grilă

Pentru fiecare afirmație de mai jos, decideți dacă este adevărată sau falsă:

- 70 din 350 reprezintă 20%.
- 100 din 300 reprezintă 33 la mie.
- 60 din 180 reprezintă 33%.
- 42 din 120 reprezintă 55%.

- Dacă două variabile A și B nu sunt asociate, atunci într-un tabel cu procente pe linie procente pe o linie, adunate, dau 100%
- Dacă două variabile A și B nu sunt asociate, atunci într-un tabel cu procente pe linie coloanele sunt aproximativ identice
- Dacă două variabile A și B nu sunt asociate, atunci într-un tabel cu procente pe linie liniile sunt aproximativ identice
- Dacă două variabile A și B nu sunt asociate, atunci într-un tabel cu procente pe linie procente pe o coloană, adunate, dau 100%

- Asocierea variabilelor este o condiție necesară, dar nu suficientă a cauzalității

- Asocierea variabilelor se referă la gradul în care cunoscând codificarea numerică a unei variabile, o putem ghici pe cea a celeilalte variabile.
 - „Ocupația” e măsurată la nivel nominal.
 - „Județul de rezidență” e măsurat la nivel de interval.
 - Două variabile sunt asociate dacă relației lor îi corespunde un coeficient de corelație semnificativ statistic.
 - Două variabile sunt asociate dacă semnul coeficientului nu se schimbă atunci când se modifică sensul de notare al variantelor de răspuns.
 - Două variabile sunt asociate dacă relației lor îi corespunde un coeficient de corelație mai mare de 50%.
 - Două variabile sunt asociate dacă putem prezice valorile unei variabile în funcție de valorile celeilalte.
 - Două variabile sunt asociate dacă relației lor îi corespunde un coeficient de corelație pozitiv.
 - Atunci când două variabile se află într-o relație de cauzalitate aparentă, putem spune că între ele există un coeficient de corelație pozitiv.
 - Atunci când două variabile se află într-o relație de cauzalitate aparentă, putem spune că o a treia variabilă le influențează pe amândouă.
-
- Coeficientul de corelație nu indică sensul relației de cauzalitate.
 - Coeficientul de corelație cuantifică covariația a două variabile nominale.
 - Coeficientul de corelație este un număr pozitiv.
 - Coeficientul de corelație este un procent.
 - Coeficientul de corelație poate fi aplicat variabilelor metrice.
 - Coeficientul de corelație variază între -1 și 1.
 - Coeficientul de corelație variază între 0 și 1.
 - Coeficientul de corelație variază între -100% și 100%.
 - Coeficientul de corelație măsoară relația dintre un element și sistemul din care aparține.
 - Coeficientul de corelație poate fi nesemnificativ statistic.
 - Un coeficient de corelație mare arată că valorile numerice nenule ale unei variabile sunt însoțite de valori numerice nenule ale celeilalte variabile.
 - Coeficientul de corelație exprimă o relație de cauzalitate dacă este diferit semnificativ de zero.
 - Coeficientul de corelație exprimă o relație de asociere, dar nu de cauzalitate
 - Coeficientul de corelație exprimă o relație de covariație, dar nu de cauzalitate
 - Coeficientul de corelație exprimă o relație de cauzalitate dacă variabilele sunt măsurate la nivel metric.
 - Un coeficient de corelație negativ arată că valorilor numerice mari ale unei variabile le corespund valorile numerice mici ale celeilalte variabile.

11.4.5 Comentarii pe marginea exercițiilor

¹ 2 din 18 nu poate fi exprimat procentual, sunt prea puține cazuri

² Rata șomajului a scăzut cu 0,1 puncte procentuale. Dacă răspundem „cu 0,1%” se înțelege că în octombrie rata a fost 99,9% față de cea din ianuarie, ceea ce nu e corect. În cazul procentelor trebuie să știm întotdeauna din ce anume sunt calculate.

³ Pentru valorile mai mari de 100% în general e vorba despre dinamică: „Numărul studenților la sociologie în 2006/2007 este de 267% față de anul 2005/2006”

⁴ Numărul de zecimale potrivit diferă în funcție de publicul țintă, de eroarea cu care sunt calculate, de relevanța zecimalelor respective pentru discuție etc.

⁵ Cea mai mare proporție a romilor în populație înregistrată oficial de recensămintele României a fost de 2,5% în 2002. Anterior, în mod constant proporția oficială s-a situat sub 2%, atingând minimumul absolut de 0,3% în 1966 (vezi Tabelul 45) – o dovadă a presiunilor de mascare a etnicității exercitate asupra etnicilor romi ca urmare a primului val de politici asimilaționiste inițiat la începutul anilor '60. De altfel, scăderea la mai puțin de jumătate a persoanelor care s-au auto-declarat romi între 1930 și 1956 este o consecință directă a experienței deportării romilor în Transnistria.

⁶ Răspuns: **nu**. Într-un astfel de tabel nu știm din cine sunt calculate procentele, și deci nu e clar de unde au apărut. Aparent putem aduna 20% cu 80% să dea 100%, dar de fapt adunăm mere cu pere: dacă procentele sunt calculate pe linii, 20% dintre cei cu păr lung nu pot fi adunați pe coloană cu 80% dintre cei cu păr scurt. Procentele nu sunt entități independente, ca portocalele – ele sunt felii din entități mai mari.