

## **O nouă amenințare: rațiunea limitată produce monștri** **Un exercițiu de construcție teoretică** Cătălin Zamfir

### **Rezumat:**

În primul rând, prezintă o ipoteză fundamentală: configurația cunoașterii reprezintă un factor determinant al *multor fapte sociale*. Întreaga construcție se bazează pe *dihotomia certitudine/ incertitudine*. În interiorul ei se propune o diferență între incertitudinea ireductibilă și incertitudinea reductibilă. Acceptată această tipologie, se argumentează, se deschid importante oportunități explicative. În final se prezintă o analiză care demonstrează că situația de certitudine/ incertitudine generează opțiuni strategice diferite ale actorilor sociali.

În al doilea rând, propun un exercițiu de construcție a unei teorii. Pentru a o dramatiza, prezint o mulțime de Propoziții, în fapt ipoteze deduse logic din modelul inițial. Această încercare trebuie luată mai mult ca o provocare. Sunt convins că sociologia trebuie, în momentul actual, să acorde un interes mult mai mare construcției de teorii.

**Cuvinte cheie:** Rațiune limitată, certitudine/ incertitudine, consens/ dissens, autoritate, democrație.

### **Abstract:**

*The present study has two objectives. First, it presents a fundamental hypothesis: the configuration of knowledge represents a determinant factor of many social facts. The entire structure is based upon the dichotomy certainty/uncertainty. Inside it we differentiate between irreducible certainty and reducible certainty. If we accept this typology, some very important arguments may be made and other explanatory opportunities may be created. Finally, we present an analysis which proves that the certainty/uncertainty situation generates different strategic options for social actors.*

*Secondly, we propose an exercise for constructing a theory. To dramatize it, we present some so-called Propositions that are actually logically deduced hypotheses from the initial model. This endeavour should be viewed more as a challenge. I am convinced that sociology should, at this time, give more credit to building theories.*

**Keywords:** limited rationality, certainty/uncertainty, consensus/dissents, authority, democracy.

Un celebru ciclu de desene al lui Goya are ca titlu „**Somnul rațiunii naște monștri**”. Această formulare exprima încrederea nelimitată a epocii în rațiune. Era o epocă fundată pe o logică binară „totul sau nimic”: rațional sau irațional, adevărat sau fals. Dacă rațiunea nu doarme, **monștrii** nu apar.

Ne place să credem cu toții că lumea modernă este mult mai rațională decât acum câteva secole. Iraționalitatea provenită din „nebulie” poate fi tratată eficient cu pilule. Psihoterapeuții ne ajută să devenim mai raționali. Școala formează o raționalitate bazată pe știință. S-a însămătoșit oare lumea eliberându-ne de *monștri*? Evident că nu. Experiența de

zi cu zi ne probează că suntem înconjurați de *monștri* și chiar mai periculoși decât cei din trecut. Actorii sociali, nu numai persoane, dar și instituții, demonstrează o surprinzătoare fragilitate a rațiunii.

Studiul aduce argumente că trebuie să căutăm sursa „monștrilor” nu în „iraționalitate”, ci în rațiunea însăși. Trebuie însă să reconsiderăm paradigma raționalității. Raționalitatea actuală este bazată pe o logică cu mai multe valori, polyvalentă: raționalitatea are grade. Nici nebunii nu sunt total iraționali. Dar nici oamenii „normali” nu sunt pur și simplu raționali, ci raționali cu limite. Celebra formulă a lui Goya trebuie actualizată: „*Rațiunea limitată naște monștri*”. Și monștri umani sunt periculoși pentru că iau forma rațiunii.

### Un model teoretic al rațiunii limitate

Analiza propusă aici este o construcție teoretică sectorială. Ipoteza fundamentală este că, pornind de la tipurile de raționalitate, se poate construi o teorie explicativă a unei largi varietăți de fenomene sociale. Pe larg, teoria este prezentată în altă lucrare<sup>1</sup>. Aici voi reda modelul raționalității limitate într-o formă sintetică.

Rațiunea cunoașterii și rațiunea acțiunii. De cele mai multe ori, când ne referim la rațiune avem în minte doar rațiunea cunoașterii, rațiunea filozofilor/ a oamenilor de știință, cu valoarea centrală ADEVĂRUL. Știința este modelul tipic al rațiunii cunoașterii. Există însă și un alt tip de rațiune: rațiunea acțiunii, cu valoarea centrală SOLUȚIILE BUNE, care rezolvă problemele practice. În centrul rațiunii acțiunii stă decizia. Rațiunea acțiunii guvernează viața socială, rațiunea actorilor sociali. Această paradigmă deschide o perspectivă nouă asupra unui set larg de fenomene sociale. În altă lucrare am argumentat că paradigma rațiunii cunoașterii este un caz particular al rațiunii acțiunii.

Rațiunea acțiunii, rațiunea practică, nu este guvernată de logica totul sau nimic (adevăr/ fals, rațiune/ iraționalitate), așa cum pare a fi dominantă (?) în paradigma rațiunii cunoașterii, ci de logica gradelor de raționalitate. Problemele cu care ne confruntăm atunci când trebuie să luăm decizii nu au doar o singură soluție bună, restul fiind proaste, ci o mulțime nedefinită de soluții, cu grade variate de corectitudine. Teoretic, la orice problemă există o soluție **optimă**, *soluția cea mai bună posibil în condițiile date*, care nu este neapărat soluția „perfectă”; „sub” ea se plasează mai multe soluții satisfăcătoare/ bune în grade diferite: soluții „suboptimale”. Sub limita satisfăcătorului se plasează soluțiile proaste.

**Certitudine/ incertitudine.** Actorul, confruntat cu alegerea unei soluții, de a lua decii o decizie, are nevoie de un stoc larg de cunoștințe. Cunoștințele disponibile sunt însă, cel mai adesea, *incomplete și fragile*. Rațiunea noastră practică nu este, de regulă, **completă**, care funcționează în condiții de deplină certitudine, ci este o **rațiune limitată**, care funcționează în incertitudine. Incertitudinea este o condiție fundamentală cu care decidentul se confruntă.

**Certitudinea** = existența tuturor cunoștințelor necesare procesului de decizie și toate sunt corecte.

Mobilizând cunoștințele pe care le posedă, decidentul poate identifica, **prin calcul**, soluția cea mai bună, și o adoptă. El este **cert** luând această decizie.

---

<sup>1</sup> Catalin Zamfir, **Incetitudinea. O perspectivă psiho-sociologică**, Editura Stiințifică, București, 1990, 297 pag. Republicată în 2005. Acolo sunt prezentate multe teorii și experimente care par să aducă suport pentru diferitele elemente ale analizei și consonează cu acestea.

Am văzut că problemele complexe au, de regulă, mai multe soluții posibile, bune în grade diferite. Decidentul experimentează incertitudinea, oscilând între soluțiile posibile, fiindu-i dificil a ști cu siguranță care dintre ele este cea mai bună și care este proastă.

**Incetitudinea** = decidentul nu posedă toate cunoștințele necesare identificării soluției corecte și este nesigur de corectitudinea unora dintre cunoștințele pe care le are. În consecință, nu știe care dintre soluțiile pe care a reușit să le formuleze este cea mai bună. El poate să amâne decizia și să caute mai multe cunoștințe. Dar amânarea deciziei pentru a obține mai multe cunoștințe are costul ei. Și nu este sigur că va ajunge la o cunoaștere relevantă mai bună. Ca actori, ne confruntăm mereu cu incertitudinea.

Certitudinea/ incertitudinea este o *stare cognitivă obiectivă* - raportul dintre cunoștințele existente și cunoștințele necesare pentru a găsi cea mai bună soluție - care poate fi măsurată de un eventual observator extern, el însuși cu o cunoaștere completă. Este poziția lui Dumnezeu, dar și a profesorului în relația cu elevii săi.

Certitudinea/ incertitudinea este și o *stare subiectivă*, un fapt psihosocial: incertitudinea „trăită” a actorilor, care însoțește mereu procesul de decizie.

Decidentul nu trebuie doar să ia o decizie de care nu este sigur. Totodată, el trebuie să se confrunte cu efectele multiple ale incertitudinii sale: ezitare, amânare, nesiguranță, diferențe de opinii (dissens) și tensiunile sociale asociate.

**Incetitudine reductibilă/ ireductibilă.** În fața presiunii de a lua o decizie, în condițiile în care nu deține toate cunoștințele necesare, decidentul se află, deci, în situația de a lua o altă decizie preliminară:

- a. să continue căutarea de noi cunoștințe, prin cercetare sau prin comunicare (obținerea de cunoștințe de la ceilalți actori sociali), în speranța de a obține o decizie mai bună, sau
- b. să stopeze continuarea procesului de căutare și să ia, totuși, o decizie pe o bază cognitivă fragilă.

Această decizie preliminară se bazează pe estimarea tipului de incertitudine cu care decidentul se confruntă: e dificil de știut dacă amânarea deciziei și angajarea în proceduri de acumulare de cunoștințe suplimentare duc sau nu la un rezultat mai bun.

În funcție de nivelul și configurația cunoștințelor de care decidentul dispune, sunt, deci, două tipuri de incertitudine:

**Incetitudine reductibilă** – prin efort de completare a cunoașterii, stocul de cunoștințe necesare deciziei crește, sporind capacitatea de a identifica o decizie mai bună. În aceste condiții, decizia corectă este de a continua efortul de obținere de noi cunoștințe. Efortul de cunoaștere nu duce decât excepțional la eliminarea completă a incertitudinii, dar duce, de regulă, la o decizie mai bună. Din acest motiv este mai productiv pentru decident să accepte incertitudinea, să stopeze la un moment dat efortul de cunoaștere (la limitele probabile ale creșterii cunoașterii) și să ia o decizie.

**Incetitudine ireductibilă** – efortul de cunoaștere nu duce la o îmbunătățire a stocului de cunoștințe necesare deciziei. În aceste condiții, decizia cea mai bună este să nu mai ezite, să ia o decizie acceptând incertitudinea.

**Consens/ dissens.** Când la luarea unei decizii participă, într-o formă sau alta, mai mulți actori sociali, apare o nouă problemă: **consensul/ dissensul**.

Consens = acord asupra unei decizii. Colectivitatea interesată în decizia respectivă cade de acord/ consideră că decizia propusă este bună și o acceptă.

Dissens = dezacord asupra unei decizii. Colectivitatea interesată în decizia respectivă nu cade de acord/ nu consideră că decizia propusă este bună și nu o acceptă.

Sunt două metode de a spori cunoașterea:

**a. „Căutarea” de mai multe cunoștințe.** Mai multe cunoștințe cresc probabilitatea unei decizii mai bune. O decizie mai bună poate crește, totodată, și consensul, dar acest efect nu este necesar. Mai multă cunoaștere nu elimină, neapărat, incertitudinea, ci o poate conserva la un alt nivel cognitiv, putând produce chiar mai mult dissens. Este o „vorbă” tulburătoare: „*cunoașterea produce durere*”.

**b. Comunicarea între decidenți** poate spori stocul de cunoștințe pe care fiecare actor social le posedă. În plus, este o metodă de verificare a corectitudinii cunoștințelor existente. Comunicarea poate însă, doar excepțional, elimina complet incertitudinea și produce consensul. Comunicarea poate duce la creșterea convergenței cognitive a actorilor, dar, aducând alte puncte de vedere, rezultatul poate fi și mai multă incertitudine și mai mult dissens.

Câteva propoziții ale teoriei deciziei în incertitudine

**Propoziția 1:** Certitudinea/ incertitudinea are efecte diferite asupra consensului/ dissensului:

Propoziția 1a. Certitudinea generează consens.

O problemă matematică are, de regulă, o singură soluție, determinată printr-un calcul, asupra căruia există un consens. Rezultatul calculului este acceptat de toți. Descartes a formulat un model celebru al consensului: când doi oameni nu se înțeleg (dissens) să se așeze la masă și să calculeze; va rezulta consensul. Descartes avea dreptate, dar presupunea o situație cognitivă care s-a dovedit mai mult o excepție decât o regulă: cei doi care se așează la masă, au toate datele necesare și o procedură de calcul acceptată de amândoi. O asemenea situație cognitivă este frecventă în matematică și în științele numite „exacte”. În alte domenii, ea este mai degrabă o excepție.

Propoziția 1b. Incertitudinea generează dissens<sup>2</sup>.

De unde provine dissensul? Decidenții au experiențe diferite, dețin cunoștințe diferite, prezentând, deci, configurații cognitive diferite. În aceste condiții, dissensul este rezultatul cel mai probabil.

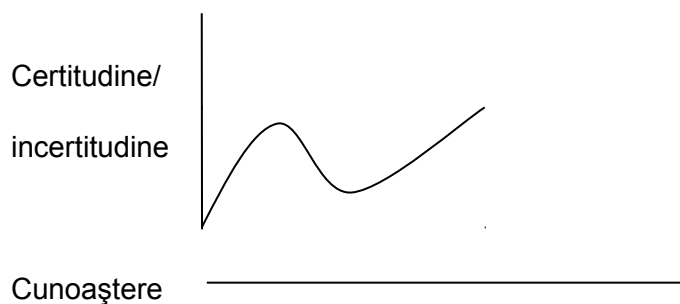
Dissensul este un important fapt social, cu efecte distructive asupra procesului de decizie și asupra acțiunii colective: blocarea luării deciziei, tensiuni și conflicte sociale, demotivare.

---

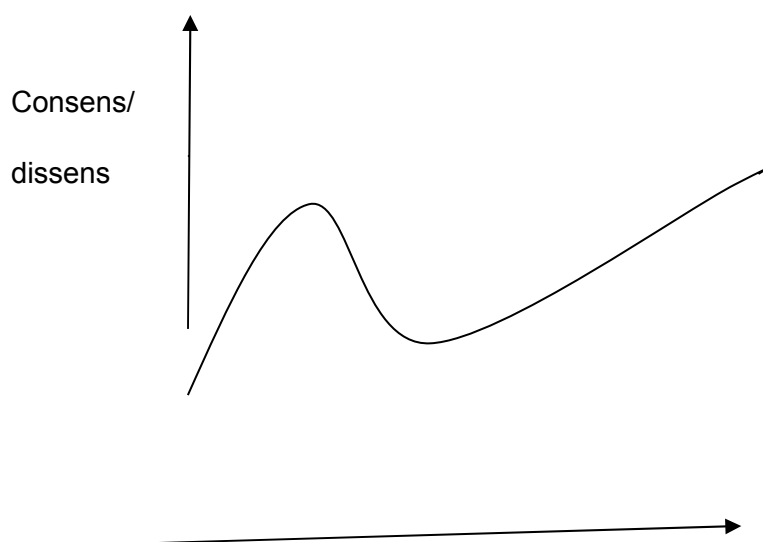
<sup>2</sup> În cartea mea asupra deciziei în incertitudine m-am confruntat cu o problemă lingvistică: care este complementul lingvistic al *consensului*? În limba română există termenul de *dezacord*. Dar cuplul *consens/ dezacord* nu mi-a sunat bine. Mi-am asumat riscul de a produce un termen construit într-o opoziție elegantă lingvistic cu *consens/ dissens*. Desigur, limba română îl poate accepta sau nu.

Aceste Propoziții se bazează pe o altă propoziție fundamentală a teoriei:

**Propoziția 2:** Între cunoaștere, pe de o parte, și incertitudine și dissens, pe de altă parte, relația nu este liniară. Vezi Grafic 1 și 2<sup>3</sup>.



**Grafic 1.** Relația dintre cunoaștere și certitudine/ incertitudine



**Grafic 2.** Relația dintre cunoaștere și consens/ dissens

**Strategiile de decizie în incertitudine.** Luarea unei decizii se confruntă, deci, cu o triplă problemă:

Să ajungă la o decizie cât mai bună.

Să reducă/ tolereze incertitudinea.

Să creeze un minimum de consens.

<sup>3</sup> În alt studiu (**Decision-making under persistent uncertainty. A New paradigm of decision-making and its multiple explanatory capacity**, în *Calitatea vieții. Revistă de politici sociale*, Anul XIX, nr. 1-2, 2008) am argumentat că relația dintre cunoaștere pe de o parte și incertitudine/certitudine și consens/dissens, pe de altă parte, este sinusoidală.

**Propoziția 3.** În incertitudine nu este utilizată strategia calculului, utilizabilă doar în condiții de certitudine, ci alte tipuri de strategii, care combină procesele cognitive cu mecanisme sociale de a face față incertitudinii și dissensului.

**Propoziția 4.** *Cele două tipuri de incertitudine, ireductibilă și reductibilă, generează strategii de decizie diferite.*

### **Strategii de decizie în incertitudinea ireductibilă.**

**Propoziția 5.** În incertitudinea ireductibilă, continuarea cercetării și promovarea comunicării prezintă riscul major de a nu avea rezultate pozitive, ci distructive: creșterea incertitudinii și a dissensului.

Pe lângă eșecul de a spori stocul cunoștințelor relevante, este chiar probabil să crească incertitudinea și divergența cognitivă, scoaterea în evidență a pluralității ireductibile a punctelor de vedere, accentuarea, deci, a **dissensului ireductibil**.

În incertitudinea ireductibilă, actorii sociali se confruntă cu probleme agravate:

Incapacitatea de a lua decizii prin acceptarea condiției de incertitudine.

Sunt copleșiți de efectele distructive ale incertitudinii pe care nici nu pot să o diminueze și nici să o tolereze.

Sunt blocați de dissens, pe care nu-l pot nici diminua, nici tolera.

**Propoziția 6.** Incertitudinea ireductibilă recurge la un set de mecanisme noncognitive de luare a deciziei care constau dintr-o combinație de producere artificială a certitudinii și de realizare cu mijloace sociale a consensului: exercitarea puterii, autorității și manipulării cognitive (ideologia).

Toate aceste mecanisme au ceva în comun: evită/ neagă incertitudinea și soluționează dissensul prin mijloace ale puterii.

**Puterea** este un mecanism primitiv, dar des utilizat, de a impune o decizie. Decidentul impune, cu mijloacele puterii, decizia pe care o consideră potrivită, obținând, astfel, o acceptare (consens) forțată.

Exercitarea puterii are însă importante efecte disfuncționale, cum sunt: demotivare, contestare, nesupunere, tensiuni sociale, conflict. Pentru diminuarea acestor efecte, puterea este cel mai adesea însoțită de alte mecanisme, complementare: autoritatea și ideologia.

**Autoritatea** reprezintă delegarea dreptului de a decide (a) unei persoane/ instituții/ centru de luare a deciziei, asociat cu diferite forme de coerciție. Autoritatea creează o structură social-cognitivă distinctă:

a. Diferențierea netă între actorii sociali care au dreptul de a decide și actorii sociali care nu au dreptul de a participa la decizie, ci trebuie să accepte decizia și să o execute.

b. Dreptul de a decide este asociat cu dreptul de a conduce execuția deciziei și de sancționa neacceptarea și neexecutarea deciziei.

c. Generarea unei acceptări pasive-forțate a deciziei de către comunitate.

d. Decizia este investită cu *plus-valoare socială*: este asociată cu certitudinea corectitudinii sale, deși a fost luată în condiții de incertitudine. Plus-valoarea socială ia forma tradiției, normelor sociale, prestigiului legii, mitului conducătorului providențial etc.

e. Forțarea acceptării deciziei este realizată și cu mijloace cognitive: forțarea acceptării cognitive a deciziei, crearea unei certitudini artificiale în jurul deciziei, mijloace de manipulare cognitivă (ideologia), controlul comunicării. Comunicarea „de sus în jos” nu mai are funcția de furnizare de cunoaștere, ci de convingere. Dreptul de a lua decizia este completată cu limitarea accesului la cunoaștere a executanților și cu eliminarea funcției de cunoaștere a comunicării dintre decident și executanți.

f. Dreptul de a decide este asociat cu prestigiu social, cu poziția socială superioară și, inevitabil, cu avantaje social-economice.

Sistemul autorității este, deci, un complex sistem social, una dintre relațiile sociale constitutive ale vieții sociale.

**Ideologia** este un mecanism social-cognitiv de creare, cu ajutorul mijloacelor de comunicare, a unei certitudini artificiale în jurul deciziilor luate (argumentarea deciziilor luate; negarea incertitudinii). Ideologia are ca obiectiv crearea acceptării și a consensului în jurul decidentului. Eficiența ideologiei este mereu susținută de mecanismul autorității și prin utilizarea mijloacelor de putere. **Ideologia** este o formă de comunicare, nu cu funcția de a transmite cunoștințe corecte și pertinente, ci de a convinge despre corectitudinea punctului de vedere al comunicatorului. Ideologia este un mesaj înalt structurat, promovând o certitudine artificială. Având funcția de a convinge, nu de a spori cunoașterea organică, riscul ei este de a avea o credibilitate scăzută.

**Propoziția 7.** Utilizarea mecanismelor noncognitive de creare a consensului/ acceptării (puterea și/ sau autoritatea) sau manipulativ cognitiv (ideologia) are un triplu efect:

\* Blochează recurgerea la mecanismele cognitive de obținerea de noi cunoștințe prin cercetare și comunicare.

\* Descurajează asumarea incertitudinii, promovând asumarea unei certitudini artificiale.

\* Creează artificial o lume a consensului pe care o menține cu mijloacele puterii.

Sistemul reușește, deci, să obțină o stabilitate prin mijloace noncognitive, dar cu prețul limitării drastice a capacităților de dezvoltare a cunoașterii. Incertitudinea ireductibilă, prin mecanismele sociale pe care le generează, se consolidează ca incertitudine ireductibilă.

Istoria a inventat și o strategie alternativă la cele de mai sus: construcția deciziilor complexe, „din aproape în aproape”.

Atunci când problemele de rezolvat au un grad atât de ridicat de complexitate încât decidentul nu poate nici măcar să formuleze o soluție, tehnica alternativă la decizie este **construcția deciziilor complexe, „din aproape în aproape”**. Sistemele sociale complexe nu sunt construite printr-o decizie globală, ci pe o pluralitate de „mici” decizii, parțiale, care se cumulează, se corectează cu „feedbackul” dat de experiență, prin „încercare și eroare”, și se cumulează într-o construcție pe care nimeni nu a conceput-o de la început. Deciziile construite din aproape în aproape au două mari avantaje. În primul rând, incorporând feedback-uri numeroase, au un grad ridicat de adecvare. În plus, sunt însoțite de un grad scăzut de incertitudine. Și, în fine, se caracterizează printr-un consens ridicat. Cultura

reprezintă un imens set de soluții la problemele comunității. Marele avantaj al său este că se caracterizează printr-o certitudine ridicată, conferită de certitudinea soluției unice și suportul tradiției și asigură consensul prin mijloace non-coercitive. Există și o mare problemă: nu sunt rezultatul unei alegeri dintre alternative, ci sunt „dependente de cale”, sunt construcții pe opțiuni inițiale.

În acest context devine explicabil un paradox. Lumea a evoluat într-o stare de incertitudine accentuată, dar s-a caracterizat printr-un nivel ridicat de certitudine asumată. Pe imensul ocean de incertitudine am construit o lume de certitudini artificial construite. Dar orice iluzie se plătește și omenirea o plătește.

### **Strategiile deciziei în incertitudinea reductibilă**

**Propoziția 8.** În incertitudinea reductibilă, este probabilă continuarea cercetării de noi cunoștințe și adoptarea de strategii decizionale de tip cognitiv.

Continuarea cercetării este probabil să ducă la creșterea bazei de cunoaștere a deciziei și, în consecință, să crească calitatea deciziei, și să reducă incertitudinea, atât obiectivă, cât și subiectivă, promovând, totodată, consensul.

**Propoziția 9.** În incertitudinea reductibilă, comunicarea sporește cantitatea de cunoaștere deținută de fiecare actor social și crește calitatea probabilă a calității deciziei și a consensului.

Crește funcția cognitivă a comunicării, complementar, scade funcția ei ideologică. Actorii sociali se așteaptă ca în procesul comunicării să obțină noi cunoștințe și să-și verifice propriile opinii. Totodată, prin comunicare se produce o creștere a convergenței cognitive și, deci, a consensului.

Sunt importante și alte consecințe.

**Propoziția 10.** În incertitudinea reductibilă crește acceptabilitatea incertitudinii, estimată ca provizorie, ca o precondiție a deschiderii spre continuarea cercetării și promovarea comunicării cu funcții de cunoaștere.

**Propoziția 11.** În incertitudinea reductibilă crește acceptabilitatea dissensului, considerat ca provizoriu și productiv cognitiv.

În aceste condiții, incertitudinea și dissensul nu mai au, dominant, efecte distructive, ci sunt tolerate ca provizorii și chiar productive; oricum inevitabile.

**Propoziția 12.** Continuarea cunoașterii și promovarea comunicării au un set de consecințe:

Asumarea caracterul deschis al cunoașterii și stimularea efortului de cunoaștere.

**Asumarea incertitudinii.** Decizia de a continua cercetarea implică asumarea incertitudinii.

**Relativizarea atitudinii față de decizie.** Se acceptă posibilitatea schimbării deciziei, produse de acumularea de noi cunoștințe și de feedbackul experienței.

Sporește funcția comunicării de creștere/ verificare a cunoașterii și scade funcția manipulativă. Decizia este produsul comunicării.



Dezvoltarea de noi structuri sociale de luare a deciziilor, diferite de cele produse de autoritate, fondate pe centralitatea mecanismelor cognitive și comunicaționale și de incorporare continuă a noilor cunoștințe și a mecanismelor de corecție.

Crește probabilitatea realizării consensului, prin sporirea cunoașterii și prin comunicare.

Se reduce, în consecință, tendința de recurgere la mijloacele de instaurare a consensului prin utilizarea puterii/ autorității/ ideologiei.

**Dissensul cognitiv, posibil, dar nu inevitabil, este completat de un consens procedural.** Crește acceptabilitatea unor mijloace sociale de instaurare a unui consens provizoriu (bazat pe convenții procedurale), acceptat și el însă ca provizoriu, deschis reconsiderării.

Diferitele forme ale **voțului** sunt procedura frecventă de luare a deciziei.

Teoria prezentată aici are o concluzie care se poate dovedi a fi crucială pentru teoria sociologică.

**Propoziția 13.** Metodele de tip democratic sunt generate de incertitudinea reductibilă.

De multe ori, democrația este redusă la funcția de exprimare a diversității de interese. Ea funcționează însă și în contexte de omogenitate a intereselor, cu rolul de sporire a cunoașterii și de procedură de decizie în incertitudine reductibilă. Rezum principalele argumente:

a. Comunicarea este un mecanism esențial al tehnicii democratice: sporește setul de cunoștințe la nivelul fiecărui actor și verifică unele cunoștințe. Decizia își îmbunătățește calitatea. Este o susținere teoretică solidă, susținută de multe experimente, că decizia colectivă este mai bună decât deciziile individuale<sup>4</sup>.

b. Creează probabilitatea unui consens procedural: în condiții de dissens cognitiv, procedura democratică asigură acceptarea deciziei.

c. Incertitudinea și dissensul cognitiv sunt estimate a fi provizorii, reduse parțial prin continuarea cercetării și comunicare, și tolerate prin mecanismele procedurale ale democrației.

Este importantă o consecință socială a considerării democrației ca procedură de decizie în incertitudine:

**Propoziția 14.** Adoptarea metodelor de tip democratic exclude utilizarea metodele delegării autorității și a ideologiei.

Acceptarea socială a unei decizii se fundează nu pe raporturi de forță, ci pe metodele democratice de decizie și pe consensul procedural.

**Propoziția 15.** Metodele democratice se fundează pe un complex de valori și norme sociale:

---

<sup>4</sup> Cătălin Zamfir, **Cooperare și incertitudine**, în Septimiu Chelcea (coordonator), *Psihosociologia cooperării și a întraajutorării umane*, București, Editura Militară, 1990. În acest studiu se poate găsi descrierea unui experiment care aduce date clare în sprijinul ideii.

Acceptarea diversității de opinii ca o situație normală.

Disciplina execuției este bazată mai mult pe includerea motivațională, asumarea responsabilității sociale și mai puțin pe mecanismele coercitive.

Produc mai multă **egalitate socială**.

O concluzie. Modelul teoretic propus aici are o concluzie importantă: independent de contextul social (pluralitatea intereselor actorilor), democrația este produsul avansului în cunoaștere.

Intră în paradigmă diversitatea intereselor actorilor

Conform *Propoziției 1*, incertitudinea este o sursă distinctă de dissens ca stare socială. Să presupunem o comunitate formată din „sfinți”, persoane fără interese personale, animați doar de interesul global, existenți probabil doar în „rai”. Dacă nici ei nu dețin de o cunoaștere completă, atunci când vor trebui să ia decizii, este probabil să aibă totuși opinii diferite. Dissensul nu este o stare socială doar pe „pământ”, ci probabil și în „rai”. Deciziile vor fi luate, și acolo, fie prin autoritatea supremă, fie prin proceduri democratice.

Dar oamenii nu sunt sfinți. Ei au interese personale potențial divergente. Distribuția resurselor mereu limitate generează o competiție între participanți: cine câștigă îi exclude pe ceilalți. Este vorba în primul rând de resursele financiare, dar nu numai: prestigiul social, poziția socială, acces la resursele sociale și organizaționale. Să luăm exemplul organizațiilor. Poziția în ierarhie este și ea o resursă limitată, înalt dezirabilă. Nu toți pot obține poziții de „șefi”.

**Propoziția 16.** Cele mai multe decizii sociale sunt asociate și cu accesul la resurse.

Autorul deciziei adoptate primește o serie de premii: pe lângă frecvente recompense financiare, obține prestigiu social, certificare a competenței, promovare ierarhică. Poziția de autoritate conferă mai multă putere socială și aceasta este, la rândul său, un instrument de acces suplimentar la diferite resurse.

**Propoziția 17.** Deciziile sociale au o dublă valoare: pentru soluționarea problemei propriuzise (valoare intrinsecă), dar și pentru interesele participanților (valoare personală).

De cele mai multe ori, deciziile nu sunt doar soluții la problemele comune, ci, totodată, afectează în mod diferit interesele participanților.

Într-o organizație, cineva poate susține o decizie nu numai pentru că o consideră bună, dar și pentru că ea i-ar facilita o promovare și o gamă largă de beneficii personale. Adesea nu ne este clar din ce motive un coleg susține o decizie: crede că este bună, sau o folosește ca o armă împotriva altui coleg, dorind câștigarea unei poziții de autoritate.

În spatele preferințelor cognitive stau adesea și interese de natură personală.

**Propoziția 18.** Dissensul este de două tipuri: dissens cognitiv, relativ la valoarea intrinsecă a deciziei de luat, și dissens social, relativ la interesele personale ale participanților.

Și de aici, o concluzie importantă:

**Propoziția 19.** Dissensul cognitiv este întărit de dissensul social.

Diversitatea intereselor accentuează deci diversitatea punctelor de vedere și „solidifică” opțiunile participanților. Interesele personale sunt „monștri” care adesea distorsionează comunicarea socială. Nu rareori dissensul cognitiv este o expresie a dissensului social.

Dissensul este deci, la o limită, generat de surse cognitive, expresie inevitabilă a rațiunii limitate, iar la cealaltă limită, generat de interese diferite.

**Propoziția 20.** Pentru actorul social, incertitudinea se diferențiază: incertitudine posibil ridicată cu privire la valoarea intrinsecă a deciziilor aflate în discuție, certitudine ridicată cu privire la valoarea pentru propriile interese.

Soluțiile la problemele complexe (valoarea intrinsecă) necesită o cunoaștere mai vulnerabilă și este mereu afectată de incompletitudine. Problemele personale sunt mult mai simple și, în consecință, valoarea personală a deciziilor este înconjurată de o certitudine ridicată. Decidentul poate, deci, să fie destul de nesigur de cât de bună în sine este o decizie, dar este mult mai sigur de interesele sale implicate.

**Propoziția 21.** Interesele personale implicate în procesul deciziei scade interesul pentru continuarea cunoașterii și a funcției cognitive a comunicării.

Continuarea cercetării nu are o semnificație pentru promovarea intereselor personale, ba chiar poate contraveni acestora, putând susține cognitiv o decizie contrară. Polarizarea socială produce un efect de frânare a interesului pentru cunoaștere.

Comunicarea poate, prin argumente cognitive, să schimbe opiniile participanților, dar ea rareori poate modifica opțiunile care exprimă interesele personale. În condiții de pluralitate de interese, funcția comunicării se diminuează, accentuându-se funcția ideologică.

**Propoziția 22.** Continuarea cercetării și comunicarea poate duce la creșterea înțelegerii valorii intrinsece a deciziilor, dar nu reprezintă, decât poate excepțional, un mecanism de reducere a dissensului social.

În sistemul politic acest lucru este evident. Sistemul pluripartidist instaurează o competiție pentru putere între partide, interesele de partid dublează interesele politice globale. Comunicarea politică are funcția de a susține pozițiile politice. Reprezentantul guvernului va susține/ argumenta opțiunile politice ale guvernului. Prin comunicare, persoana politică nu-și consolidează prestigiul profesional, ci cel politic. Valoarea lui profesională nu este specifică, ci cea politică: știe să argumenteze pentru orice opțiune politică.

**Propoziția 23.** Opțiunile decizionale bazate pe interese au o imunitate mai ridicată la argumente cognitive și nu stimulează cunoașterea.

În acest joc al intereselor, **ideologia** capătă o a doua funcție, mai solidă: ea este o formă de comunicare care promovează deciziile ce exprimă interesele personale ale actorilor angajați în procesul decizional. Pentru că interesele sunt diferite, comunicarea nu poate utiliza „transparența” interesului său în convingerea celuilalt care are alte interese.

**Propoziția 24.** Interesele divergente nu pot fi exprimate explicit în procesul comunicațional, ci ele iau forma unui interes cognitiv/ global acceptat de toți participanții.

Rolul comunicării nu este de a găsi împreună o soluție mai bună, ci de a convinge pe „ceilalți”. Ea nu exprimă o deschidere la mai multă cunoaștere, ci intenția de a convinge, creând o certitudine artificială în suportul propriului punct de vedere.

În acest sens, Marx recomandă: să nu crezi pe cuvânt o persoană, un partid, o instituție. Se discută o decizie politică importantă. Este predictibil ce vor susține cu argumente cognitive deputații de la putere și cei din opoziție. De exemplu, imaginea publică, corectă sau nu, a dlui Hoară, reprezentant al guvernului, este paradigmatică. Publicul se așteaptă cu un grad ridicat de certitudine, cu haz sau enervare, ce puncte de vedere va susține domnia sa.

**Propoziția 25.** Dissensul social se exprimă printr-un grad ridicat de certitudine artificială.

Pentru a convinge pe ceilalți de corectitudinea opiniei tale, trebuie să o prezinți ca fiind bună, *dincolo de orice îndoială*. Comunicarea capătă o componentă ideologică.

Acest studiu propune o perspectivă mai complexă asupra **democrației politice**.

**Propoziția 26.** Democrația politică este rezultatul cuplării mecanismelor de decizie în incertitudine cu procedurile de asamblare a pluralității de interese.

**Propoziția 27.** În condiții de neomogenitate de interese, decizia poate fi realizată fie prin mijloacele puterii/ autorității, fie prin proceduri democratice:

a. Votul este procedura cea mai simplă care produce un consens procedural: decide majoritatea prin vot.

**b. Negocierea este o procedură non-conflictuală de manifestare a puterii pentru a se ajunge la o decizie.** Prin vot, decizia poate fi acceptată procedural de părțile implicate. Negocierea este un mod de manifestare a puterii potențiale și forțează consensul procedural pentru a evita conflictul. Conflictul este instituționalizat pe baza unor reguli de declanșare ordonată a conflictului (conflictele de muncă de exemplu) și de desfășurare a negocierii. Negocierea este o procedură non-cognitivă, de instituționalizare a conflictului și evită izbucnirea conflictului, înlocuindu-l cu compromisul. Există și o componentă cognitivă a negocierii: părțile obțin informații despre puterea celorlalți.

c. Parteneriatul reprezintă o combinație între recunoașterea interesului comun și, pe fondul acestuia, se desfășoară negocierea între interese diferite. Parteneriatul include și o nouă componentă: nu câștigă exclusiv majoritatea puternică, ci sunt acceptate și interesele minoritare. Se caută soluții nondisruptive, prin luarea în considerare a pluralității de interese și accentuarea unui interes comun. În tehnicile de parteneriat, rolul puterii este și mai mult diminuat.

Este necesar de luat în considerare și unele efecte sociale structurale ale democrației:

**Propoziția 28.** În condiția pluralității de interese, mecanismul democratic accentuează dissensul:

Se produce o polarizare a imaginilor cognitive organizate în jurul propriilor interese, datorată ireductibilității acestora.

Comunicarea are o componentă ideologică importantă.

Comunicarea între părți este asociată cu un nivel relativ ridicat de certitudine artificială, asociată cu comunicarea fiecărei părți.

În aceste condiții, democrația este mereu subminată de tendințe de regres la forme autoritare de promovare a intereselor particulare, prin încălcarea normelor jocului democratic și vulnerabilă la forme ilegale, de tipul corupției.

Democrația politică este, cu unele rare excepții istorice, produsul capitalismului, în care primează asamblarea pluralității intereselor. Democrația capitalistă este completată de tehnicile de negociere și parteneriat, la care se adaugă diferitele forme de exprimare a diversității intereselor în forme non-disruptive. Este un uriaș mecanism de instituționalizare a conflictului.

Două exemple de sisteme de decizie în condiții de omogenitate/ diversitate a intereselor

**Sistemul științei** este un sistem paradigmatic de cunoaștere în condiții de incertitudine reductibilă. Cercetarea este procedura fundamentală de creștere a cunoașterii. Și comunicarea este aici un mecanism esențial. Prin comunicare se verifică, în lipsa unor mecanisme mai puternice, opiniile științifice. Este *adevărat*, provizoriu, ce rezistă la critici, la tentativele de falsificare (Popper). Comunicarea este stimulativă pentru eforturi de noi cercetări. Autoritatea este exclusă ca neproductivă și, odată cu ea, ideologia. A devenit o normă esențială a culturii științei ca o ipoteză nouă să fie supusă onest criticii. Este, de asemenea, onest să invoci cu obiectivitate și ipotezele/ teoriile alternative și să indici argumentele pro și argumentele contra. Detașarea personală în discuțiile științifice este o altă normă. Se presupune că cercetătorul nu se implică personal (interesele extracognitive) în susținerea teoriei sale, ci este deschis la critici, la argumente, putând să renunțe la teoria sa. Nu se implică personal în punctul său de vedere. Neimplicarea personală este o normă fundamentală a științei, deși, ca orice normă, ea este adesea încălcată.

Țin să accentuez o concluzie.

Sistemul științei este forma cea mai „pură” a democrației: procedură de avans în cunoaștere, în condiții de omogenitate a intereselor.

**Sistemul economiei de piață.** Societatea capitalistă, fundată pe proprietatea privată ca formă fundamentală a economiei, este cazul tipic de pluralitate de interese particulare legitime. Aici nu există un interes global prioritar. Întreprinzătorul, în situația de a lua decizii cu privire la opțiunile sale economice, se confruntă și el cu un nivel ridicat de incertitudine. El nu știe cum va reacționa piața și în ce direcție va evolua economia. Reacția pieței este mecanismul eficace de validare/ invalidare a deciziilor întreprinzătorului privat. Preferințele cumpărătorului reprezintă o formă de comunicare: sunt de acord cu oferta și o cumpără.

O aplicație: Alegerea conducerii unei organizații pe liste (blocate) *versus* alegeri individuale

Această analiză demonstrează de ce o problemă de procedură de alegere a conducerii unei organizații, în condiții cognitive diferite (certitudine/ incertitudine), va primi soluții diferite.

Recent, alegerea pe liste a conducerii organizațiilor, de exemplu alegerea conducerii partidelor politice, dar poate fi găsit și cazul altor organizații, de exemplu, alegerea conducerii unor facultăți, a devenit o modă surprinzătoare.

Voi lua cazul alegerii conducerii unui partid politic.

Doi candidați la președinție: candidatul **A**, cu șanse mari de a fi ales, și candidatul **B**, și el popular, dar cu șanse mai mici.

Conferința de alegeri are însă de soluționat, preliminar, o problemă procedurală: cum să organizeze alegerea președintelui și a conducerii partidului. Sunt două soluții posibile, **a** și **b**. Soluția **a**: alegerea pe liste. Fiecare candidat la președinție propune o listă cu membrii consiliului director; alegerea urmează a se face pentru președinte, împreună cu lista propusă de el. Soluția **b**: alegerea individuală. Se alege președintele și apoi, separat, fiecare membru al consiliului director.

Electorii preferă soluția **b**. Preferințele candidaților este însă diferită. Candidatul **A** preferă soluția **a**, care nu este însă preferată de electori, iar candidatul **B** preferă soluția **b**, în acord cu electorii.

Care sunt **motivațiile reale** ale acestei diferențe de preferințe procedurale ?

Preferința candidatului **A** pentru procedura **a**. **A** nu este foarte sigur că va obține majoritatea voturilor. Ca să-și sporească șansele, fiind mai influent, poate alcătui o listă puternică de candidați pentru consiliul director, mărindu-și decisiv șansele de alegere. **B** va veni cu o listă mai slabă care îl va trage în jos în preferințe. În plus, ca președinte, **A** vrea să aibă o echipă de conducere coerentă, care nu îi va face probleme. La o alegere pe persoane, e foarte probabil că el va fi ales președinte, dar în conducere va fi ales cu siguranță și **B**, un politician mai incomod, și odată cu el va veni și o „opozitie” în conducerea partidului. Alegerea pe liste îl va elimina definitiv pe **B** și pe adepții acestuia.

Preferința candidatului **B** pentru procedura **b**, alegerea individuală. Dincolo de rațiunile intrinseci, el va prefera soluția **b** și din motive personale: presupune că nu va fi ales președinte, dar cu procedura alegerilor individuale va fi și el ales în conducere și va avea un cuvânt de spus aici, împreună cu adepții lui.

Care sunt însă motivațiile declarate?

Electorii (cu siguranță, cei mai mulți dintre ei) știu care sunt motivele reale care stau în spatele opțiunilor procedurale, dar acestea nu pot fi declarate.

Candidatul **A** va argumenta: coeziune, eficacitate, unitatea de conducere etc. Ceea ce este adevărat, dar nu va indica și teama sa de a nu fi ales și nici de dificultatea de a colabora cu **B**.

La rândul său, candidatul **B** va invoca importanța diversității de opinii și valoarea unei conduceri colective din persoane independente, dar nu va pomeni dorința sa de a-și asigura o poziție în conducere.

Lupta pentru cele două soluții sunt împachetate în argumente acceptabile. În acest fel, cei doi nu-și „pierd fața”. Motivele reale care stau în spatele argumentărilor intrinseci, nedeclarate, sunt „balaurii” care orientează comportamentul, dar din subsolurile ideologiei.

În aceste condiții, conferința se confruntă cu o dilemă: preferințele pentru *soluții* este diferită de preferințele pentru *candidați*. Cei mai mulți delegați preferă soluția **b** ca procedură de alegere, dar pe **A** ca președinte.

Ca să iasă din impas, conferința propune disjungerea votului: să aleagă mai întâi procedura și apoi alegerea președintelui.

Separarea votului pentru cele două probleme – vot separat pentru procedura de alegere și votul pentru președinte - convine conferinței și, de asemenea, lui **B** (va fi aleasă soluția **b**), dar evident nu-i convine lui **A**.

Cum va reacționa previzibil conferința? Membrii responsabili din conferință vor încerca să preseze, în culise sau în plen, pentru separarea voturilor pentru cele două decizii, argumentând pentru **b**, dar nu prea puternic pentru a nu-l pune într-o situație neplăcută pe **A**.

Cum va reacționa candidatul **A**? El ar putea să se lase convins să accepte și el soluția **b**. Sau ar putea adopta o strategie de forțare a votului și să arunce cartea decisivă: dacă nu se adoptă soluția **a** a lui, el nu mai candidează. **A** mizează pe faptul că majoritatea, care îl preferă decisiv, pentru a nu rămâne în alegeri doar candidatul **B**, va accepta, contrar preferințelor, soluția **a**.

În această situație, conferința se află într-o dilemă: dacă alege procedura preferată **b**, prin retragerea anunțată a lui **A**, singurul candidat rămas va fi **B**.

Care va fi strategia aleasă de conferință? Or, dacă totuși îl preferă pe **A**, va trebui să „înghită” soluția **a**, care nu îi place. Or, dacă e mai importantă procedura de alegere, datorită consecințelor ei, va alege **b**, pierzându-l pe **A**.

Întrebarea este: este complet impredictibilă alegerea în această situație? Desigur, totul va depinde și de gradele de preferințe: în primul rând, cât de mult este preferat **A** și respins **B**.

Dar configurația cunoașterii – certitudinea/ incertitudinea privitoare la efectele adoptării unei proceduri de alegere sau a alteia – se dovedește a fi un factor causal puternic.

#### Certitudine

Ce înseamnă, în acest caz, certitudinea completă? Toți participanții știu, cu certitudine, că alegerea pe liste va avea, inevitabil, consecințe distructive pentru partid: o conducere autoritară, lipsa suportului oferit de diversitatea de opinii, scindarea partidului; iar alegerea individuală asigură o reprezentare în conducere mai echilibrată și o democrație de partid productivă.

Electorii au o înțelegere certă a motivelor personale ale celor doi candidați, dar și a consecințelor inevitabile ale celor două soluții procedurale de alegere a conducerii.

În certitudine, deci, alegerea este dramatică: este avantajul imediat al unui președinte preferat, cu prețul sigur al unei soluții care va crea mari probleme pentru partid în viitor, sau alegerea unui președinte mai slab, dar o procedură cu efecte bune în viitor.

În condiții de **certitudine**, preferința strategică va fi pentru **pachetul b + B**.

#### Incertitudine

Pentru toți electorii, interesele personale ale celor doi candidați, care stau în spatele preferințelor lor procedurale, sunt certe. Dar consecințele alegerii unei proceduri de alegere sau a alteia este incertă. Alegând procedura **a** poate avea sau nu consecințele de care toți se tem; s-ar putea totuși să fie bine, până la urmă.

Preferințele electorilor vor fi motivate diferit.

Unii au preferințe clare pentru un candidat sau altul și vor opta și pentru soluțiile propuse de aceștia, valoarea intrinsecă a soluțiilor fiind incertă.

Alții vor acorda prioritate considerării procedurilor de alegere aflate în discuție și o preferință mai nedefinită pentru candidați. Dar nici ei nu sunt siguri că soluția **a** va duce la scindarea partidului și se va produce un fel de dictatură internă, ineficientă în viitor și nici că, inevitabil, va fi un deficit de democrație în partid. Și nici că procedura **b** va asigura o evoluție bună. În consecință, ei vor fi mai receptivi la argumentele intrinseci, la „ideologia” celor doi candidați. Cei nehotărâți sunt ținta discursurilor candidaților.

Incertitudinea privitoare la efectele în viitor ale procedurilor de alegere va determina, deci, ca preferința pentru candidați să treacă pe primul plan în raport cu preferința pentru procedura de alegere.

În condiții de **incertitudine**, este mai probabil ca preferința pentru candidați, mult mai certă, să fie dominantă, și se va vota **pachetul A + a**.

Deci:

Certitudine → pachetul b + B

Incertitudine → pachetul A + a

**O concluzie mai generală:** Incertitudinea facilitează proiecția intereselor „imorale” asupra alegerilor și le face mai probabile. Balaurii iraționalității năvălesc pe scenă cu masca unei false raționalități.

Incertitudinea + interese divergente produce „monștri” morali și sociali.