

»Mjesto pod suncem: modeli aktera i refrakcija racionalnosti«

KORALJKA MARINKOVIĆ
Nezaposleni sociolog
ALEKSANDAR ŠTULHOFER
Odsjek za sociologiju
Filozofski fakultet u Zagrebu

UDK: 316-75
Izvorni znanstveni rad
Primljeno: 28. 11. 1993.

Rad nastoji testirati dva klasična modela aktera: 1) »homo economicus« model, koji ponašanje sagledava kroz racionalnu kalkulaciju dobitaka-i-gubitaka; te 2) »homo sociologicus« model, koji naglašava konformiranje društvenim normama. Da bismo »izmjerili« realističnost tih analitičkih konstrukcija krenuli smo od svojevrsnog kontinuuma društvene akcije, na čijim su polovima optimizacijsko (u smislu poštivanja normi) i maksimizacijsko ponašanje. U eksperimentu smo 220 studenata (jednako zastupljenih po spolu) suočili sa zadatkom rješavanja strateškog problema »prodaje sladoleda na plaži«. Pri tome smo varirali intenzitet pritiska društvenih normi na ispitanike. Naši rezultati potvrđuju hipoteze o refrakciji racionalnosti (u sučeljavanju s normama), o povezanosti optimizacijskog ponašanja i procesa socijalizacije, te onu o stratejskom ponašanju. U zaključku se ukazuje na realističnost trećeg modela aktera — tzv. »Z-modela«, bliskog H. Simonovom konceptu »ograničene racionalnosti« i teoriji »rezonirajuće akcije«. Prema mišljenju autora, koncept adaptivnog egoizma — ponašanja koje strateški reagira na društvene norme — zaslužuje detaljniju sociološku razradu.

*To act rationally is to do as well
for oneself as one can.*

(J. Elster)

Uvod: Trebamo li uopće model aktera?

Misliti društvo kao *objektivnu realnost* može biti dosadan, avanture lišen posao*. Posebno ako se, malo po malo, pretvori u mišljenje *realnosti objekata*. Jesmo li time napustili teren sociologije, kao što su neki spremni tvrditi? Nikako. Uzmimo, samo, radikalni strukturalizam za primjer, i odgovarajuće makro-analitičko »čišćenje« visokoškolskog sustava od raznorodnih interpretacija (njegovih) aktera: predavača i studenata, administrativnog osoblja, čistačica, noćnih čuvara, ministara itd. Uskoro, razmatranje postaje nalik noćnoj snimci zgrada i u njima pohranjenih predmeta. Uprostorene knjige, laboratorijska oprema, testovi, programi, stipendije, diplome, prijave, molbe, zakoni i sl. nisu više samo dovoljan razlog za oživljavanje mjesta od ranih jutarnjih sati već i temeljni materijal za rekonstrukciju sociokulturnog »scenarija«. Izučiti, drugim riječima, u predmetima skrivenu *ideologiju* ili matricu dominantnih (konsenzusom prihvaćenih te socijaliziranih) vrijednosti-i-normi koje »zidaju« zgrade i »reguliraju« njihovu posjećenost, prema autorima ove orijentacije znači objasniti društveno ponašanje unutar zadanog podsistema.

Akteri su pritom od sporednog značenja. Za ocrtni **metodološki kolektivizam**, na manje karikiran način prisutan i u funkcionalizmu, individualna akcije nije do ponašanje obli-

* Primjedbe i uvidaji mojih studenata bili su nezaobilazan prilog oblikovanju ovog eksperimenta (A. Š.); autori se zahvaljuju kolegicama/kolegama Jasni Garun, Davorki Matić, Vesni Pusić, Benjaminu Čuligu, Nikši Dubreti, Nenadu Fanuku, Radi Kalanju i Antonu Vukeliću na pomoći pri okupljanju uzorka, te Krešimiru Kufrinu na kompjutorskoj obradi podataka.

kovano i usmjereno postojećim vrijednostima — *konformirajuće* tumaranje od jedne do druge norme (DAHRENDORD, 1989; BRUNNER & MECKLING, 1990). Činjenica da neki predavači satori, novac, političku karijeru ili seks pretpostavljaju znanstvenom otkriću, odnosno a pojedini talentirani studenti odustaju od studija, uzima se iznimkom od pravila ili socijalizacijskim propustom uvjetovanim devijantnim ponašanjem. Takav pristup, koji svijet motri s *dirkemijanskog vidikovca*, nazivamo **peristaltičkom sociologijom**, potcrtavajući njezino inzistiranje na primatu »kolektivnih sila« (društvenih struktura) na koje pojedinac ne može utjecati.

Unutar tih i takvih analitičkih okvira, potpuno je valjano tvrditi da (povrh *sustava uloga*) sociologiji ne traba nikakav poseban model aktera. Pitati se o »transkulturnoj biti« ljudske akcije u najboljem slučaju podrazumijeva uvođenje *nedokazljivih elemenata* iz socijalne antropologije, a u najgorem — i sasvim neoprostivom — sklonost sociobiološkim fantazijama. Pretpostaviti konformizam, kao što to Parsons čini u *sistemske* fazi, čini se dovoljnim za podizanje makro-nadgradnje.

No, dominacija je ocrtanog koncepta odavno ukinuta. Suprotstavljajući se »predruštvenom« programu sociologije (WRONG, 1961; HOMANS, 1964), »nominalisti« — poput simboličkih interakcionista, etnometodologa, teoretičara »razmjene« i »racionalnog izbora« (RCT) — izvršili su *veberijansku rekonstrukciju* socijalnog svijeta u kojem sve počinje i završava s individualnim intencijama. Budući da je svakodnevnica (»Lebenswelt«) uzburkani skup značenja koja se stvaraju u procesu »situacione interpretacije«, *Društvo* je samo etiketa koja označava prostor individualnih akcija i njihovih (povijesno kumuliranih) rezultata; norme su, primjerice, rezultat nagodbe među ciljno-usmjerenim pojedincima (BECKER, 1986).

Multidimenzionalnost društvene stvarnosti, kao zbroj iskustvenih realnosti, logična je posljedica »autorstva« *situacionih interpretacija* — njihove vezanosti uz posebnosti strukture ličnosti, individualna iskustva i preferencije. No, iako su u ovoj tvrdnji svi »nominalisti« jedinstveni, slijedeći ih korak — razmatranje normi — dijeli u dva tabora. »Psihološka« struja zastupa ideju »konstrukcije realnosti normi« prema kojoj ljudi koriste norme kao paravane iza kojih, prurušeni u dobre (ili pak »loše«, buntovne) građane, ostvaruju svoje interese (GOFFMAN, 1971) i osmišljavaju život (LYMAN & SCOTT, 1970). S druge strane, »ekonomijska« struja drži da norme utječu na ponašanje isključivo kao troškovi (negativne sankcije), odnosno dodatne dobiti (nagrade), koje akteri uključuju u svoje kalkulacije. Norme se, dakle, poštuju ne zato jer su korisne, nama prijetvoricama, već zato jer njihovo nepoštivanje košta (HECHTER, 1989; COLEMAN, 1990)¹.

Iz gornje perspektive, modeli aktera su, očito, *conditio sine qua non* sociološkog pothvata². Njihova aktuelnost, zamjetna i kroz obnovljeno zanimanje za interdisciplinarnost i evolucionistički pristup (AXELROD, 1986; MACY, 1991), ne dovodi, dakako, u pitanje klasični postulat (WEBER, 1986) o »metarealnosti« socioloških modela (ideal-tipova). *Njihova snaga nije u zrcaljenju stvarnosti, već u »uplivu« na istu: modeli aktera korisni su upravo u mjeri u kojoj nam omogućuju predviđanje*. Mjeri koja je, istodobno, i uteg validnosti.

Problem: Kontinuum društvene akcije

Na stranicama »Crvenog i crnog«, Stendhalov je Julien Sorel u jednom trenutku umislio da je Don Juan, da nema toga što od žena ne bi mogao uzeti . . . — i grubo pogriješio. Je

¹ U ovom radu ispitujemo »ekonomijsku« varijantu metodološkog individualizma. Ipak, zaključni odjeljak posredno uključuje i stanovište »psihološke struje«.

² Kao što Wippler i Lindenberg (1987) tvrde: »(...) analitički primat ima društvo, no teorijski (eksplanatorni — op. A. Š.) individuum.«

Brojni su autori ukazali na bitna ograničenja ljudske racionalnosti — »kognitivne nesavršenosti« koje stvarnost udaljuju od modela (ULEN, 1990)⁵. Nemogućnost »čistog« racionalnog ponašanja izvire iz nepotpunih informacija (HAYEK, 1969), »wishful thinking« prakse (BABAD & YOSI, 1991), utjecaja emocija (intrinzična motivacija; MOREH, 1990; CHONG, 1991) ili nepostojanosti hijerarhije preferencija (MUELLER, 1986). Također, racionalnost se pokazala ovisnom o kvaliteti interpersonalnih odnosa (pitanje povjerenja; v. GRANOVETTER, 1985), te količini nesigurnosti i rizika koju određena situacija sadrži (HARSANYI, 1986). Odgovarajući na kritike⁶, ekonomisti su ponudili nekoliko varijacija temeljnog modela. Simonov (1983) model »ograničene racionalnosti« polazi od pretpostavke da se u visoko-složenoj društvenoj okolini racionalni akter »zaustavlja« nalaženjem *zadovoljavajućeg*, a ne najboljeg mogućeg rješenja (tzv. »satisficing« princip). Leibenstein (1976) predlaže *situaciono uvjetovani* model »selektivne racionalnosti«, koji Frohock (1987) proširuje u tzv. »rezonirajuću racionalnost« — takvu koja uključuje samo društveno prihvatljive (ili poželjne) preferencije. Naposljetku, Mueller-ov (1986) model »adaptivnog egoizma« uvodi *prosocialnu* orijentaciju u maksimizirajuću racionalnost, tumačeći je kao posljedicu *učenja kooperativnosti*.

Navedene ekstenzije neoklasičnog modela, očito je, nastaju iz prilično paradoksalne potrebe da se »razjasni« truzizam prema kojem je individualno ponašanje uvjetovano društvenom okolinom. Slijedeći tu ideju, smatrali smo nužnim da i pokušaj empirijske provjere socioloških modela aktera slijedi istu logiku. Eksperimentalnim variranjem društvenih pritisaka — u idealnom slučaju o 0 do 100% — pokušat ćemo otkriti *princip uvjetovanosti* i tako protumačiti odgovarajuće promjene u ponašanju. Analizom ponašanja aktera u situacijama s različitim društvenim nabojem doći ćemo, dakle, do ocjene validnosti sučeljenih modela.

Vraćajući se iz teorijske idealnosti u manje idealnu svakodnevnu realnost, te odatle u vrlo ne-idealne eksperimentalne uvjete, odlučili smo se za slijedeća operativna načela (koja uvažavaju obje pozicije)⁷:

HIPOTEZA 1. — *Maksimizacijsko ponašanje opada s uvođenjem društvenih ograničenja*; što su, drugim riječima, društvene vrijednosti i norme u određenoj situaciji prisutnije, individualno će ponašanje iskazivati niži stupanj racionalnosti;

HIPOTEZA 2. — *Sklonost optimizacijskom ponašanju funkcija je socijalizacije (učenja)*; optimizacijsko ponašanje bit će izraženije kod aktera čija socijalizacija naglašava kooperativnost i solidarnost (OAKLEX, 1972: Ch. VII);

HIPOTEZA 3. — *Maksimizacijsko i optimizacijsko ponašanje nisu međusobno isključivi tipovi, već sučeljeni modeli koje karakterizira kompleksan odnos uzajamnog ograničavanja.*

Eksperiment: Plaža, sladoled i konkurencija

Istraživanje o kojem ovdje izvještavamo provedeno je tokom prva tri mjeseca 1993. godine, na uzorku od ukupno 220 studenta I. i II. godine Filozofskog fakulteta te Fakulteta strojarstva i brodogradnje. Ispitanici su podijeljeni u pet skupina s jednakim učešćem muškaraca i žena. Svako od njih prezentirana je slijedeća priča:

⁵ Odatle i poznati »kao da« (*as if*) princip koji paradigmu *racionalnog izbora* brani logikom prema kojoj počnemo li od toga da su sve akcije racionalne lakše možemo uoiti i (pokušati) objasniti one slučajeve u kojima se akteri ne ponašaju racionalno (HINDESS, 1988:3).

⁶ Za pregled empirijski utemeljenih kritika *supstantivne racionalnosti* vidi Hogarth & Reder (1986); teorijsku pak kritiku nude Hollis & Nell (1975). Aporije individualne i tzv. »kolektivne racionalnosti« raspravljaju se u Barry & Hardin (1982).

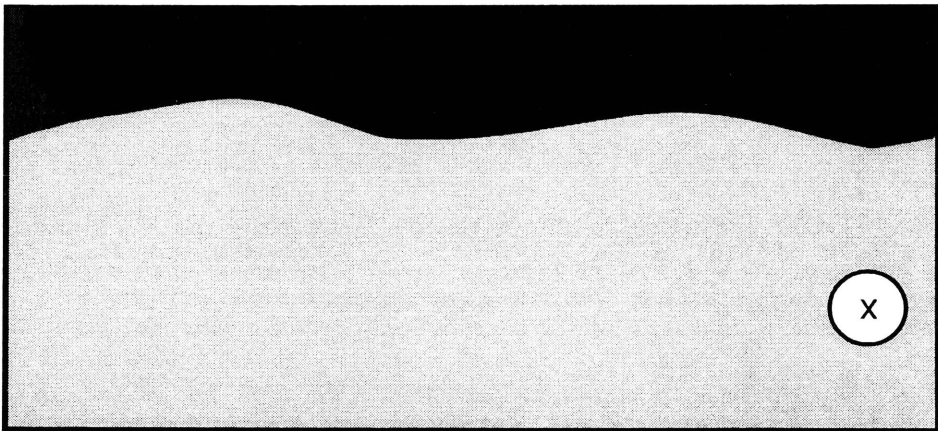
⁷ Pri stvaranju hipoteza rukovodili smo se jednostavnom eksperimentalnom logikom prema kojoj svaki otklon (u ponašanju ispitanika) od jednog modela valja tumačiti u prilog drugom i vice versa.

Zamislite nešto što jako želite, ali si u ovom trenutku ne možete priuštiti. Razmišljajući kako da to priskrbite, odlučili ste se preko ljeta zaposliti. Posao koji ste našli ima dvije prednosti: nije neugodan, a zarada ovisi isključivo o vašim sposobnostima. Što bolje radite to ćete više zaraditi i prije ostvariti svoju želju.

Zaposlili ste se kao prodavač/prodavačica sladoleda na plaži (usp. sliku 1.). Danas je vaš prvi radni dan. Dobili ste kolica sa različitim vrstama sladoleda na kojima je pričvršćen mali suncobran. Gurajući ih stižete na plažu, no s ulaza opažate da je na plaži, na mjestu na kojem je ucrtana kružnica i upisan križić, već jedan suncobran pod kojim netko — prodaje sladoled. Vaš je zadatak ucrtati još jednu kružnicu i upisati joj križić na mjestu na kojem biste zaustavili svoja kolica i počeli prodavati sladoled. Inače, plaža je pješčana, duga oko 150 m, a posjetitelji su potpuno pravilno raspoređeni po cijeloj njezinoj površini.

Prve četiri grupe (G1, G2, G3 i G4) nalaze se u situaciji prikazanoj na slici 1.

SLIKA 1.



Pod originalno ucrtanim suncobranom varirali smo:

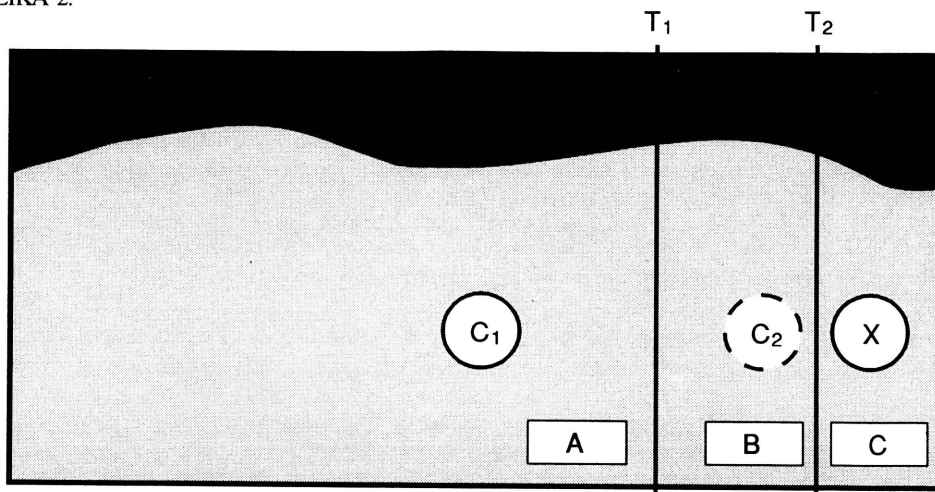
- automat za prodaju sladoleda — G1 (N=38)
- prodavača, muškarca starog 35 godina — G2 (N=38);
- prodavačicu, ženu staru 48 godina — G3 (N=40);
- prodavačicu, djevojčicu od 12-ak godina — G4 (N=44).

Slika 2. prikazuje logiku rješavanja. Pod pretpostavkom da je ispitaniku u interesu prodati što više sladoleda, njegovo razmišljanje nužno polazi od toga da efikasnost trgovine ovisi o fizičkoj dostupnosti⁸. Što je manji broj koraka koje potencijalni kupac mora učiniti do mjesta na kojem se prodaje sladoled, to je vjerojatnost da će ga kupiti veća. Isto vrijedi i za konkurentski odnos između prodavača P1 i P2 koji prodaju istu robu po istim cijenama: bolje će trgovati onaj koji je bliži (dostupniji) većini potencijalnih kupaca.

Odabere li ispitanik poziciju C1 prodat će više sladoleda od zadatog prodavača X jer je više potencijalnih kupaca u prostoru A nego u prostoru B+C. Slijedom, C2 predstavlja

⁸ U eksperimentu nije bila dozvoljena ne-stacionarna prodaja sladoleda, to jest mijenjanje pozicije (šetnja među posjetiteljima).

SLIKA 2.



najisplativiju poziciju jer se pomakom od C1 na C2 X-ovo »tržište« smanjilo s B+C na C; izborom pozicije C2 ispitanik kontrolira »tržište« A+B ostvarujući *kompetitivni maksimum*. Slika 3. prikazuje odgovarajući sustav bodovanja. (Broj bodova za svako polje, odnosno poziciju unutar njega, odgovara veličini potencijalnog tržišta koje takvo pozicioniranje »otima« zadatom prodavaču.)

SLIKA 3.

A1=0,5	B1=1,5	C1=2,5	D1=4	E1=5	F1=0
A2=1	B2=2	C2=3	D2=4,5	E2=5,5	X
A3=0,5	B3=1,5	C3=2,5	D3=4	E3=5	F2=0

Posebnu pažnju valja obratiti na četiri polja koja smo uzeli značajnijim od ostalih u postupku obrade i interpretacije:

1) Polje A2 smatrat ćemo OPTIMIZACIJSKOM POZICIJOM jer označava odanost *normi »ferpleja«* — ili **pravičnosti**⁹ — razdjeljujući potencijalno tržište na dva jednaka dijela. Ova pozicija predstavlja *idealni izbor* za homo sociologicusa.

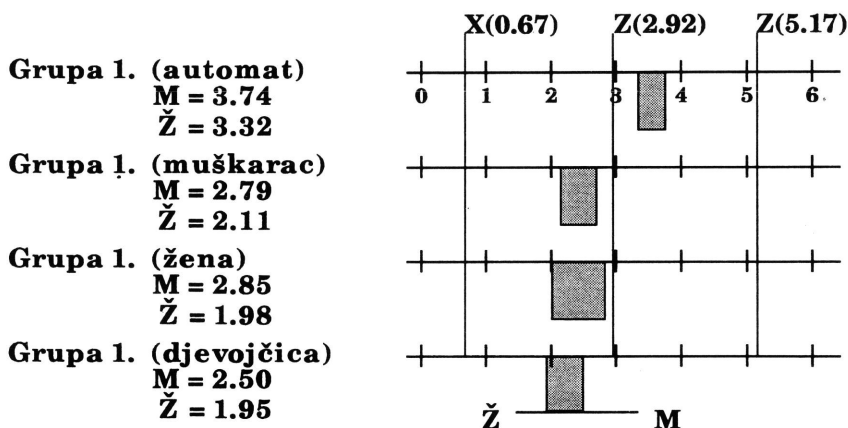
2) Polje E2 smatrat ćemo MAKSIMIZACIJSKOM POZICIJOM; ovo polje, kao što je pokazano na slici 2., »osvaja« maksimum potencijalnog tržišta. Ova pozicija *idealni* je izbor za homo economicusa.

3) Budući da ispitanici/ispitaniku obećavaju manju zaradu nego li zadatom prodavaču X (osiguravajući tek trećinu ukupnog »tržišta«), polja F1 i F2 nazivamo IRACIONALNIM POZICIJAMA.

Rasprava; Spol, pravičnosti i strategijska racionalnost

Razmotrimo sliku 4. koja prikazuje prosječne skorove ispitanika iz prve četiri skupine. Točka X, prosječni rezultat na optimizacijskim poljima A1, A2 i A3 (usp. sliku 3.), predstavlja eksperimentalni ekvivalent ponašanju homo sociologicusa; na isti način, točka Y (Prosječni skor na maksimizacijskim poljima E1, E2 i E3) odgovara djelovanju homo economicusa. (Točka Z aritmetička je sredina među točkama X i Y).

SLIKA 4.



Dvije su pravilnosti očite. Prva je da ispitanici sustavno teže maksimizacijskom ponašanju više nego ispitanice; usp. »spolni diferencijal racionalnosti« (SDR) — razliku između prosječnog muškog i ženskog rezultata — u tabeli 1. Druga pravilnost (potvrđena i T-testiranjem; usp. tabelu 4. u posljednjem odjeljku) odnosi se na okupljanje rezultata u dvije skupine, koje se razlikuju s obzirom na (ne)postojanje *društvenog konteksta* kompeticije. Ondje gdje ga nema (G1), ponašanje teži *maksimizaciji koristi* i obrnuto — tamo gdje je prisutan (G2, G3, G4) ponašanje naginje *optimizaciji vrijednosti*. Ovi rezultati, mišljenja smo, govore u prilog hipotezama 1. i 2.

Ipak, kako protumačiti činjenicu da je prosječni rezultat (2.67) neznatno na optimizacijskoj strani, to jest ulijevo od točke Z? Uz metodološka ograničenja koja navodimo u zaključnom odjeljku, plauzibilnim objašnjenjem čini se ono o ograničavajućem utjecaju norme pravičnosti na

⁹ Govoreći o individualnoj osjetljivosti na normu fair-playa u radu koristimo termin »pravičnost« koji nam se čini manje opterećen legalističkim i kolektivističkim konotacijama od pojma »pravdnost«.

maksimizacijsko ponašanje (MARWELL I AMES, 1979:1357—8, 1980; SAWYER, 1966)¹⁰. Prihvaćanje te ideje, kao što ćemo kasnije pokazati, podupire našu treću hipotezu.

Vratimo se prvoj hipotetičkoj tvrdnji; tabela 1. pruža dodatnu argumentaciju. Pratimo li dinamiku ukupnih prosječnih skorova (UPS) i *indeksa racionalnosti* (IR) — odstupanja UPS od točke Z na desnu (+) i lijevu (—) stranu — uočiti ćemo *negativnu vezu*¹¹ između pritiska normi-i-vrijednosti (NP) i sklonosti maksimizacijskom ponašanju. Drugim riječima, kako se NP povećava ($NPG2 < NPG3 < NPG3$), sklonost optimizacijskom ponašanju raste¹².

TABELA 1.

	UPS	IR	SDR	MP	FPP	IP
G1/automat	3.53	+0.61	0.42	34.2	10.5	7.9
G2/muškarac	2.45	-0.47	0.68	7.9	15.8	13.2
G3/žena	2.41	-.051	0.87	12.5	20.0	12.5
G4/djevojčica I	2.23	-0.69	0.55	13.6	22.7	6.8

UPS = ukupni prosječni skor

IR = indeks racionalnosti

SDR = spolni dif. rac.

MP = postotak maksimizirajućih pozicija

FPP = post. fair-play pozicija

IP = post. iracionalna poz.

No, dinamika je IP i MP pomalo neočekivana. Pokušajmo je rasvijetliti podacima iz tabele 2.

TABELA 2.

	STUDENTICE			
	IR	MP	FPP	IP
G1	+0.40	21.1	15.8	5.3
G2	-0.81	10.5	15.8	21.1
G3	-0.94	0	30.0	5.0
G4	-0.97	4.5	27.3	0

	STUDENTI			
	IR	MP	FPP	IP
	+0.82	47.4	5.3	10.5
	-0.13	5.3	15.8	5.3
	-0.07	25.0	10.0	20.0
	-0.42	22.7	18.2	13.6

Varijacije u učestalosti IP pokazuju zanimljivu pravilnost. Kada je u eksperimentu zadati prodavač muškarac (G2), broj IP ispitanica odjednom raste. U suprotnom slučaju (G3), isti izbor demonstriraju ispitanici. Naš prijedlog jest da opaženo valja tumačiti kao izraz specifične »društvene« racionalnosti koja *mogućnost druženja* uzima kao **dio** (ukupnih) **koristi** od prodaje sladoleda. Ipak, nije jasno kako objasniti prilično velik broj »muških« IP u slučaju kada se u uloji prodavačice nalazi djevojčica (G4 i G5). »Očinskim« sindromom?

Dinamika MP (i IR) kazuje drukčiju priču. Barem što se ispitanika tiče. Povežemo li, tako, učestalost MP u G2 i G3 s fizičkom snagom zadatog prodavača, ukazuje se jednostavna eksplanatorna logika. Budući da maksimizacijska pozicija zapravo označava »nemilosrdnu konkurenciju«, onaj tko kasnije ulazi na tržište može očekivati (fizički) otpor »starosjedilaca«. Rečeno na drugi način, smanjivanje fizičke snage zadate osobe ima pozitivan utjecaj na

¹⁰ Rasprostranjenost *norme pravičnosti* moguće je vezati uz univerzalnost **recipročnih odnosa** (GOULDNER, 1981: Pog 1. VIII i IX), čiji je simbolički »temelj«. /Za raspravu evolucijske korisnosti reciprociteta usp. Trivers (1978)./

Inače, refrakciju racionalnosti izazvanu utjecajem norme pravičnosti nastojat ćemo detaljnije istražiti u sljedećem eksperimentu (»Ponovo na mjestu pod suncem: Vrijednosti i racionalnost grupnog odlučivanja) koji pripremamo.

¹¹ Doduše, razlike su između G2, G3 i G4 vrlo male i T-testiranje (usp. tabelu 4) im nije pribavilo potporu statističke značajnosti.

¹² Usp. dinamiku učestalosti fair-play (FPP) pozicija ...

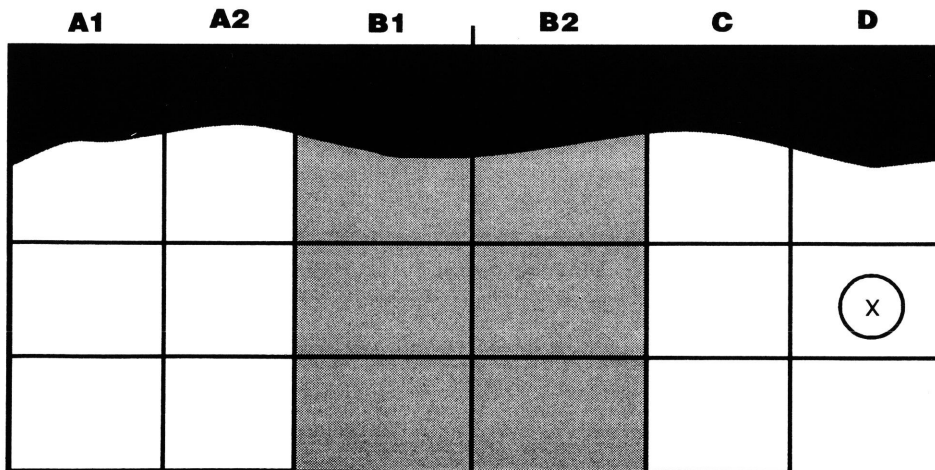
sklonost ispitanika maksimizacijskom ponašanju. Ali kako onda objasniti rezultat G4, koji je »slabiji« od G3 ($IR\ G4 < IR\ G3$)?

Možda su egoisti mudriji no što pretpostavljamo. Uzmimo da su sposobni **strateški rezonirati**. U tom će slučaju brzo uvidjeti da bi beskrupulozna konkurencija pod određenim okolnostima mogla biti *kontraproduktivna*. Da bi ih posjetitelji plaže, drugim riječima, mogli bojkotirati ako tako dožive njihov postupak prema »nezaštićenom djetetu«. (Djeca su bića koja štite imperativne norme-i-vrijednosti!) I doista, lako ih je zamisliti kako »protestirajući nogama« iskazuju solidarnost s djevojčicom. Uz minimalne troškove (energije i vremena) učinit će tih par koraka više — koji maksimizatora (polje E2) dijele od njegove maloljetne žrtve — i kupiti sladoled od djevojčice. Imajući to na umu, *maksimizator-strateg* nastojat će se malo udaljiti i naći »second best« poziciju.

Empirijska kontrola opisanog »strateškog rezoniranja«, koja bi trebala omogućiti temeljitije hvatanje ukoštac s hipotezom 3, zahtijevala je drukčiji pristup. Budući da je unutar osnovnog eksperimentalnog dizajna (slika 1.) bilo nemoguće razlikovati *strategijsku* od *optimizacijske logike*, konstruirali smo novu eksperimentalnu situaciju — također s djevojčicom u ulozu zadate prodavačice sladoleda — koju je u zadatak dobila peta grupa studenata (G5, N=60).

Pješčana je plaža u ovom slučaju (usp. sliku 5.) ograničena na trećinu prvobitne površine (prostor B1+B2) jer se s obje njezine strane nalazi betonirana zaravan bez posjetilaca. Na taj način, smatrali smo, maksimizacijsko se ponašanje neće moći »prikriti«. Iako neće težiti polju C, ono će se svojim smještanjem u polje B2, pa čak i B1, jasno odijeliti od optimizacijskog zaposjedanja »fair-play« polja A1. Način je bodovanja (min. skor = 0.5 / maks. = 5) ponešto različit od onog upotrebljenog u analizi G1-G4 jer je MP sada = B2 ($B1 < C$), $FPP = A1$ ($B1 > A2 > A1$), a $IP=D$.

SLIKA 5.



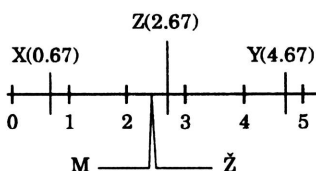
Kao posljedica različitosti dizajna, većina rezultata G5 nije potpuno sumjerljiva s ranijim podacima. Ipak, tabela 3. i priloženi crtež sugeriraju da ispitanici doista koriste *strategijsko*

promišljanje — usp. indeks racionalnosti G5 s IR G2-G4 — iako ne u spektakularnoj mjeri. Veličina IR pete skupine (koju nadmađuje samo rezultat G1) govori u prilog tezi da su ispitanici skloni maksimizaciji koristi ne samo kada je pritisak normi-i-vrijednosti slab već i kada ga mogu na određen način ublažiti. Ovo je vrlo važan moment jer ukazuje da je strategijsko ponašanje u stanju »mijenjati« normativni naboj okoline¹³.

TABELA 3.

(G5/djevojčica)

	PS	IR	SDR	MP	FPP	IP
zajedno	2.40	-0.27	0.10	5	16.7	6.7
studenti	2.45	-0.22	/	6.7	10	10
studentice	2.35	-0.32	/	3.3	23.3	3.3



Zanimljivo je da u ovoj skupini nema bitnih razlika između studentica i studenata; spolni diferencijal racionalnosti (SDR) G5 znatno je niži od vrijednosti za ostale četiri eksperimentalne skupine. To ukazuje, prema našem sudu, da su i žene **strategijski maksimizatori** — neznatno skrupulozniji od svojih kolega. Ako je to točno, odsutnost istovrsnog ponašanja u G3 moglo bi se pripisati »ženskoj solidarnosti«¹⁴.

Zaključak: ograničenja i »tajanstveni Z-čovjek«

Postoje barem dva razloga za vjeru u temeljnu ljudsku racionalnost: onaj empirijski i onaj praktični. Prvi upućuje na svakodnevno iskustvo socijalnih odnosa¹⁵, a drugi na činjenicu da je sociologija, kao znanstvena disciplina, nezamisliva u suprotnom slučaju. Iracionalno ponašanje ne poznaje, naime, sustavnost i stoga je objašnjivo isključivo iz kliničke perspektive. U tom smislu, sociološki se modeli aktera razlikuju *isključivo po tipu racionalnosti* (optimizacijska vs. maksimizacijska) koja upravlja ponašanjem¹⁶.

Naš neveliki eksperiment zamišljen je kao prilog testiranju tih modela. Služeći se jednostavnom situacijom u kojoj je bilo moguće varirati veličinu pritiska društvenih normi-i-vri-

¹³ *Strategijsko rezoniranje* drugi je smjer međusobnog ograničavanja (u paru norme-racionalnost) pretpostavljen hipotezom 3.

¹⁴ Jeste li primijetili da u travnju žene brže prepuštaju mjesto trudnici nego muškarcima? Solidarnost među ženama mogla bi imati evolucijske temelje. Ako, naime, pretpostavimo da je međusobno ispomaganje oko majčinskih zadataka povećavalo vjerojatnost preživljavanja potomstva, što je za matičnu lovačku skupinu značilo više ljudskih resursa — više hrane i više obrambene moći — onda se ta osobina mogla proširiti kroz genetski uspješnije potomke. Za neke indicije usp. Lee (1978:876).

¹⁵ Dobar je primjer Harrisovo (1981:81-3) uvjerljivo tumačenje demografskih trendova — posebno »baby boom« fenomena — utemeljeno na mijenama cost/benefit procjene potencijalnog potomstva. Ova specifična, »reproduktivna« racionalnost upućuje da je i u bitno afektivnim sferama života moguće raspoznati racionalnu »podlogu«.

¹⁶ Do sada je već postalo jasno da se usporedba s Weberovim *Wertrationalität* i *Zweckrationalität* parom ne može izbjeći. Bez ulaganja u dublju raspravu, postoje dvije bitne razlike između Weberovih pojmova i onih predloženih u ovom radu: (a) vrijednosno-racionalno djelovanje isključuje razmišljanje o posljedicama (društvenim nagradama/kaznama), a (b) svrhovito-racionalno djelovanje uključuje strategijsko promišljanje (WEBER, 1976:16-8).

jednosti, analitičke smo konstrukcije pokušali »suočiti« sa stvarnošću. Na tom su putu iskrsnule brojne prepreke.

A) Eksperimentalne su skupine (uzorci) previše male da bi se — bez repliciranja — mogle uspješno podvrgnuti statističkom mjerenju značajnosti, posebno kada je u pitanju delikatna *refrakcija racionalnosti* (G2 — G3 — G4). Testiranje značajnosti razlike u ponašanju ispitanika i ispitanica uspjelo je tek na ukupnom uzorku (N=220).

TABELA 4.

	T-vrijednost	p (%)
M - Ž (ukupno)	2.18	3.1
G1 - G2	2.59	1.1
G1 - G3	2.67	0.9
G1 - G4	3.26	0.2
G2 - G3	0.09	*
G2 - G4	0.56	*
G3 - G4	0.47	*

* = nema statističke značajnosti

B) Svaka simulacija, kao što je dobro poznato, kreira nerazrješivu dilemu o tome kako bi se ispitanici ponašali u *stvarnoj* (životnoj) situaciji. Eksperimentalno zadat sezonski rad (prodaja sladoleda na plaži) ima tu prednost što je formalno uobičajan — većina studentske populacije barem jednom u toku studija dio ljeta provede radeći — i sadržajno zamisliv (vjerojatan).

C) Studenti su, po svojoj prilici, manje racionalan uzorak od onog koji bi uključivao zaposlene odrasle osobe jer se sami ne održavaju, te su utoliko »izoliraniji« od egzistencijalnih kušnji — i možda skloniji idealizmu, altruizmu, te poštivanju normi-i-vrijednosti. U tom smislu, za očekivati je da bi ispitivanje na uzorku zaposlenih osoba rezultiralo višim vrijednostima indeksa racionalnosti.

D) Vrlo je vjerojatno, također, da je sam dizajn eksperimenta (njegova vizuelno-logička zahtjevnost) rezultirao manje racionalnim izborom kod ispitanika koji tijekom obrazovanja nisu »trenirali« takvo razmišljanje¹⁷. To što analiza nekih »dvostrukih« rezultata nije ukazala na razlike u eksperimentalnom ponašanju (muških) ispitanika s Filozofskog fakulteta i njihovih kolega s Fakulteta strojarstva i brodogradnje — iako bi ih, shodno rečenom, očekivali — možda je posljedica dominacije »brucoša« u našim uzorcima.

Uzeti zajedno, ovi prigovori upućuju da eksperiment »potcjenjuje« racionalnost mjereći je **suboptimalno**. Time su, dakako, i odgovori na tvrdnje ponuđene u hipotezama nužno nepotpuni. No, razmotrimo li rezultate u cjelini, čini se da pred sobom imamo barem grube obrise trećeg modela. Nazovimo ga zasad »tajanstvenim Z-čovjekom«. Otkrivanje njegovog identiteta započnimo kratkim razmatranjem hipostaziranih veza.

Hipoteza 1. Prema tabeli 1. sklonost maksimizacijskom ponašanju doista opada s uvođenjem društvenih normi-i-vrijednosti. Snaženjem tog pritiska egoizam se (barem naizgled)

¹⁷ Budući da žene u pravilu postižu nešto slabije rezultate na testovima prostorne orijentacije i matematičke logike od muškaraca (ARCHER & LLOYD, 1980), ovo bi posebno moglo vrijediti za ispitanice. Činjenicu, pak, da je tek svaki treći ispitanik/ispitanica u G1 izabrao MP valja uzeti novom potvrdom *nesavršenosti ljudske kognicije* (v. HOGARTH & REDER, 1986; ETZIONI, 1990).

transformira u koformizam. Suočeni, drugim riječima, s nevidljivim ali djelatnim društvenim ograničenjem, akteri »smanjuju apetite«.

Hipoteza 2. Ispitanice sustavno iskazuju veću sklonost optimizacijskom ponašanju; dok svaki peti ispitanik bira *maksimizacijsku poziciju*, skoro svaka četvrta ispitanica zaokružuje onu *optimizacijsku*¹⁸. U skladu s brojnim teorijskim i empirijskim navođenjima bitnih razlika u socijalizaciji djevojčica i dječaka, slijeđenje norme pravičnosti držimo logičnom posljedicom slabije izražene kompetitivnosti. Razlike bi dijelom mogle biti i biološke (evolucijske; usp. bilješku 14.) — kao što smo predložili u objašnjenju situacije koju karakterizira najveća razlika u ponašanju ispitanica i ispitanika (G3).

Ipak, rezultat pete skupine (G5) — gdje razlike u ponašanju ispitanica i ispitanika praktički nema — kao da dovodi u pitanje ovu hipotezu. Ne osporava li iskazana jednakost »apetita« pretpostavljene razlike u izboru i intezitetu interiorizacije normi? Naš je odgovor negativan i to iz dva razloga. Druga hipoteza ne tvrdi da su žene manje zainteresirane za svojio dobrobit nego muškarci, to jest da su sklonije žrtvovanju vlastite koristi za neku društvenu vrijednost. Zašto bi onda njihova sposobnost strategijskog rezoniranja proturječila ranije iskazanom konformizmu. Argumentaciju takvog smjera neuvjerljivom čine upravo socijalizacijske razlike u spremnosti na rizik (kod djevojčica je znatno niža; SLOVIC, 1969). Izraženiji konformizam tako je logična posljedica zaziranja od rizika, pri čemu rizik možemo izjednačiti s prijetnjom društvenih osuda i kazni.

Hipoteza 3. Vidjeli smo da društveni pritisci (norme) ograničavaju racionalnost (maksimizaciju koristi), ali i da slijeđenje vlastitih interesa ograničava djelovanje normi¹⁹. Prvi smjer utjecanja nazvali smo *refrakcijom racionalnosti*, a drugi *strategijskim rezoniranjem*. Simbolički, njihov međuodnos izgleda ovako:

$$\begin{aligned} \text{NPA} &= \text{S:Ys} < \text{Ymax} = \text{RR} \\ \text{EPA} &= \text{S:Xs} < \text{Xmax} = \text{SE} \\ \text{Ys Xs} &= \text{RR SE} \end{aligned}$$

gdje je

- NPA = pritisak normi-i-vrijednosti na akciju A
- S = društvena situacija
- Y = individualna dobit, pri čemu je Ys = situacijski ograničen Y
- RR = refrakcija racionalnosti
- EPA = utjecaj egoizma na akciju A
- X = važenje normi-i-vrijednosti, pri čemu je Xs = situacijski ograničen X
- SE = strategijsko rezoniranje.

Sumirajući rezultate, provedena eksperimentalna analiza — bez obzira na metodološka ograničenja — pruža potporu našim hipotezama. Ipak, to nam još ništa ne govori o njezinoj teorijskoj korisnosti; ekstremne varijante homo sociologicusa i homo economicusa ionako više nitko razuman ne koristi. Pravo je pitanje, stoga, ukazuje li istraživanje na alternativni model ponašanja?

Strogo se pridržavajući statističkih ograničenja (usp. bilješku 11.), jedino što bismo mogli tvrditi jest da su i homo economicus i homo sociologicus potpuno *nestvarni*. Ipak, imajući u vidu zaključak koji proizlazi iz ocrtanih metodoloških ograničenja, predložili bismo tumačenje koje za težište uzima fenomen *strategijskog rezoniranja*. Ako je, naime, ono nalik *gofmanesknom lažiranju* — kao što sugerira naš eksperiment — onda se u sjeni Z-točke (oko koje

¹⁸ Usp. sljedeću tablicu, u kojoj su prikazane ukupne (G1-G5) frekvencije MP i FPP po spolu:

¹⁹ Norme i egoizam, jednostavno rečeno, *koegzistiraju* u paralelogramu akcije (ELSTER, 1989:106).

su okupljeni svi rezultati) nalazi prije adaptivni egoist nego moralni konformist. Iako ljudi nisu maksimizatori koji norme hladno iskorištavaju za ostvarivanje svojih ciljeva (da bi to mogli, netko u njih mora i vjerovati!), očito su u stanju racionalno reagirati na društvene pritiske — i, katgod je moguće, strategijski ih **zaobići**²⁰. U tom smislu, »Z-ponašanje« je vrlo blisko ranije spomenutim ekstenzijama homo economicusa, to jest modelu na kakvog nailazimo u RCT, a prilično udaljeno od konkurentskog modela (ETZIONI, 1990) koji postulira dominaciju *normativno-afektivne komponente* humanog dualizma nad *logičko-empirijskom* (instrumentalnom).

Ilustrirajmo, pri kraju, *Z-ponašanje* jednostavnim primjerom. Uzmimo da se na tržnici T nude tri vrste mesa: tunjevina, koja je najskuplja, teletina, te svinjetina, koja je jeftinija od teletine. Za kupca islamske vjere izbor je sveden na dvije mogućnosti, čime je i maksimizacijska logika (»moram štedjeti svaki dinar da bi . . .«) bitno ograničena. No, jednom kada je svinjetina »izvan igre«, između tunjevine i teletine izbor će uistinu biti maksimizacijski; bilo prema preferencijama (ukusu koji, primjerice, ribu pretpostavlja teletem pečenju), bilo prema kućnom budžetu. Primjer upućuje da *društveni kontekst* moramo sebi predočiti kao skup struktura koje sadrže akteru dostupne izbore, kao zbir ograničenja postavljenih pred egoističnu individualnu akciju. (Način na koji pojedinac postaje »svjestan« tih ograničenja jest dvojak. *Socijalizacija* normi uvjetuje /poput »nevidljive moralne ruke«/ ne-situacijsko i ne-instrumentalno slijeđenje normi — osjećaj »dužnosti«. Za razliku od te »instinktivne« refrakcije racionalnosti, *percepcija* /normativnih/ *pritisaka* — snažnije prisutna u ovdje prikupljenim podacima — situacijskog je i instrumentalnog karaktera.)

Jesu li onda obveze prema drugima ili zajednici, osjećaj »dužnosti«, djelatni čimbenik samo ako ne podrazumijevaju ozbiljne troškove? Budući da smo prisiljeni svoje interese ostvarivati unutar ograničenja postavljenih od strane drugih aktera, naša bi primarna orijentacija (barem ona kratkoročna) mogla biti nastojanje da se izbjegnju gubici, a ne ostvare dobiti. Ako bi se ta pretpostavka pokazala točnom, *altruističko ponašanje* — koje samo rijetki ne osjećaju kao trošak — moglo bi biti ključem razumijevanja ljudskog ponašanja. Barem u eksperimentalnom svijetu . . .²¹

²⁰ Naš »Z-model« vrlo je blizak i socijalno-psihološkoj »teoriji rezonirajuće akcije« (*theory of reasoned action* — TORA; Ajzen & Fishbein) prema kojoj ponašanje određuje kombinacija *individualnih preferencija* i *pritisaka okoline*, s time da akter obje komponente procjenjuje istom, cost/benefit analizom (FISHBEIN, 1992). Tokom posljednjih godina, TORA je pribavila brojne terenske potvrde svojih hipoteza, i to u različitim istraživačkim kontekstima (usp. GALLOIS, 1992).

²¹ Dakako, neizbježnu *ne-realističnost* modela aktera ne treba uzeti prevelikim grijehom; kao što Dahrendorf primijećuje (1989:181): »Svakome tko ne može podnijeti melankoliju insuficijentnosti sociološke znanosti o čovjeku valjalo bi dignuti ruke od ove discipline.«

LITERATURA

1. ARCHER, John & Barbara LLOYD (1980) »The Significance of Sex Differences in Developmental Psychology«, in J. Sants (ed.) **Developmental Psychology and Society**. London: Macmillan.
2. AXELROD, Robert (1986) »An Evolutionary Approach to Norms.« **American Political Science Review** 80(4):1096-111.
3. BABAD, Elisha & Yosi KATZ (1991) »Wishful Thinking — Against All Odds.« **Journal of Applied Social Psychology** 21 (23):1921-38.
4. BARRY, Brian & Russell HARDIN (eds.) (1982) **Rational Man and Irrational Society?**. Beverly Hills, CA: Sage.
5. BECKER, Gary (1986) »The Economic Approach to Human Behavior«, in J. Elster (ed.) **Rational Choice**. New York: New York University Press.
6. BRUNNER, Karl & William H. MECKLING (1990) »The Perception of Man and the Conception of Government«, in S. H. Baker & Elliot, C. S. (eds.) **Readings in Public Sector Economics**. Lexington, MA: D. C. Heath.
7. CHONG, Dennis (1991) »All-or-nothing Games in the CR Movement.« **Social Sciences Information** 30(4):677-97.
8. COLEMAN, James S. (1986) **Individual Interests and Collective Action**. Cambridge: Cambridge University Press.
9. _____ (1990) **Foundations of Social Theory**. Cambridge, Mass.: The Belknap Press.
10. DAHRENDORF, Ralph (1989) **Homo sociologicus**. Niš: Gradina.
11. ELSTER, Jon (1989) **The Cement of Society**. Cambridge: Cambridge University Press.

12. ETZIONI, Amitai (1990) **The Moral Dimension: Toward a New Economics**. New York: Free Press.
13. FISHBEIN, Martin et al. (1992) »Attitudinal and Normative Factors as Determinants . . .« **Journal of Applied Social Psychology** 22(13):999-1011.
14. FROHOCK, Fred M. (1987) **Rational Association**. Syracuse, NY: Syracuse University Press.
15. GALLOIS, Cynthia et al. (1992) »Safe and Unsafe Sexual Intentions and Behavior.« **Journal of Applied Social Psychology** 22(19):1521-45.
16. GIDDENS, Anthony (1982) »Commentary on the Debate.« **Theory and Society** 4:527-39.
17. GOFFMAN, Erving (1971) **The Presentation of Self in Everyday Life**. Harmondsworth: Penguin.
18. GOULDNER, Alvin W. (1981) **Za sociologiju**. Zagreb: Globus.
19. GRANOVETTER, Mark (1985) »Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.« **American Journal of Sociology** 91(3):481-510.
20. HARRIS, Marvin (1981) **America Now: The Anthropology of a Changing Culture**. New York: Simon & Schuster.
21. HARSANYI, John C. (1986) »Advances in Understanding Rational Behavior« in J. Elster (ed.) **Rational Choice**. New York: New York University Press.
22. HAYEK, Friedrich A. (1969) **Individualism and Economic Order**. Chicago: University of Chicago Press.
23. HECHTER, Michael (1983) »Introduction«, in M. Hechter (ed.) **The Microfoundations of Macrosociology**. Philadelphia: Temple University Press.
24. _____ (1989) »Rational Choice Foundations of Social Order«, in J. H. Turner (ed.) **Theory Building in Sociology**. Newbury Park: Sage.
25. HINDESS, Barry (1988) **Choice, Rationality, and Social Theory**. London: Unwin Hyman.
26. HOGARTH, Robin M. & Melvin W. REDER (eds.) (1986) **The Behavioral Foundations of Economic Theory**. Chicago: University of Chicago Press.
27. HOLLIS, Martin & Edward NELL (1975) **Rational Economic Man**. London: Cambridge University Press.
28. HOMANS, George C. (1964) »Bringing Men Back In.« **American Sociological Review** 29(5):809-18.
29. LEE, Richard B. (1978) »Politics, Sexual and Non-sexual in an Egalitarian Society.« **Social Science Information** 17(6):871-95.
30. LYMAN, Stanford M. & Marvin B. SCOTT (1970) **A Sociology of The Absurd**. Pacific Palisades: Goodyear Publishing Co.
31. LEIBENSTEIN, Harvey (1976) **Beyond Economic Man**. Cambridge, MA: Harvard University Press.
32. LUKES, Steven (1968) »Methodological Individualism Reconsidered.« **The British Journal of Sociology** 19(2):119-29.
33. MCY, Michael W. (1991) »Chains of Cooperation: Treshold Effects in Collective Action.« **American Sociological Review** 56(6):730-47.
34. MARWELL, Gerald & Ruth E. AMES (1979) »Experiments on the Provision of Public Goods. I.« **American Journal of Sociology** 84(6):1335-60.
35. _____ (1980) »Experiments on the Provision of Public Goods II.« **American Journal of Sociology** 85(4):926-37.
36. MOREH, Jacob (1990) »Co-operation and Conflict.« **Social Science Information** 29(3):559-81.
37. MUELLER, Dennis C. (1986) »Rational Egoism Versus Adaptive Egoism as Fundamental Postulate for a Descriptive Theory of Human Behavior.« **Public Choice** 51:3-23.
38. OAKLEY, Ann (1972) **Sex, Gender, and Society**. New York: Harper & Row.
39. SAWYER, Jack (1966) »The Altruism Scale: A Measure of Co-operative, Individualistic, and Competitive Interpersonal Orientation.« **American Journal of Sociology** 71(4):407-16.
40. SCHOEMAKER, Paul J. H. (1991) »The Quest for Optimality.« **Behavioral and Brain Sciences** 14(2):205-15.
41. SIMON, Herbert A. (1983) **Reason in Human Affairs**. Stanford, CA: Stanford University Press.
42. SLOVIC, Paul (1969) »Risk-taking in Children«, in H. Lindgren (ed.) **Contemporary Research in Social Psychology**. New York: J. Wiley.
43. ŠTULHOFER, Aleksandar (1992) »Rat i teorija racionalnog izbora«, u O. Čaldarović, M. Mesić i Štulhofer, A. (ur.) **Sociologija i rat**. Zagreb: Hrvatsko sociološko društvo.
44. _____ (1993) »Čudo za tri dana?: Ekološke krize, egoizam i kooperacija.« **Socijalna ekologija** 2(1) /u tisku/.
45. TRIVERS, Robert L. (1978) »The Evolution of Reciprocal Altruism«, in T. H. Clutton-Brock & Harvey, P. H. (eds.) **Readings in Sociobiology**. San Francisco: W. H. Freeman.
46. ULEN, Thomas S. (1990) »The Theory of Rational Choice, Its Shortcomings, and the Implications for Public Policy Decision Making.« **Knowledge** 12(2):170-98.
47. WEBER, Max (1976) (1922) **Privreda i društvo /tom II./**. Beograd: Prosveta.
48. _____ () (1904—1919) **Metodologija društvenih nauka**. Zagreb: Globus.
49. WIPPLER, Reinhard & Siegwart LINDENBERG (1987) »Collective Phenomena and Rational Choice«, in J. C. Alexander et al. (eds.) **The Micro-Macro Link**. Berkeley: University of California Press.
50. WRONG, Dennis (1961) »The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology.« **American Sociological Review** 26(2):183-93.

PLACE UNDER THE SUN: MODELS OF ACTOR AND THE REFRACTION OF RATIONALITY

KORALJKA MARINKOVIĆ

Unemployed sociologist

&

ALEKSANDAR ŠTULHOFER

Department for sociology
Faculty of Philosophy, Zagreb

*In this paper we are trying to test two classical models of actor: 1) the model of »homo economicus«, which views the individual behavior as stemming from a purely rational, cost-benefit calculation; and 2) the model of »homo sociologicus«, which emphasizes norm-oriented behavior. In order to measure the applicability of those two analytical constructions we start from a continuum of social action — its poles being the **optimizing** (here defined as the norm obedience) and the **maximizing** behavior. The data obtained through an experiment in which 110 female and 110 male university students were asked to solve a strategic problem of selling ice-cream on the beach. To be able to test our hypotheses, we varied the intensity of **social pressure**. Our results point out the importance of the third model, closely resembling H. Simon's concept of »bounded rationality« and the theory of »reasoned action«. The core of the model is the notion of **refraction of rationality**, i.e. Ego's ability to avoid (or soften) Alter's norms via »strategic behavior«. We argue, therefore, for a more detailed sociological analysis of the »adaptive egoist« model.*