Calcul sau Credinta? Aplicatii ale teoriei alegerii rationale in studiul religiei

MIHNEA VASILESCU

Ph.D. candidate, Pittsburgh University, USA

The theory of rational choice is one of the most recent paradigms for the study of religion that strongly argues against previously dominant approaches such as the secularization thesis. The theory relies on more or less acceptable assumptions drawn from economic models of rational behavior, and offers interesting explanations or predictions supported by an impressive amount of data. The innovative approach introduced by the advocates or rational choice is a shift in focus from the demand side to the supply side of religion, emphasizing religious entrepreneurs and competing churches that act rationally in a religious market. In spite of the criticism directed to their assumption, the ambiguousness of the utility concept, the male centered perspective, or the total disregard of the influence of emotions when making decisions, the theory of rational choice remains one of the most serious challenges to alternative theories of religious behaviour.

introducere

Pana nu de mult studiul religiei a fost dominat de teoria secularizarii. Conform acesteia, modernitatea, cu aspectele ei de industrializare, urbanizare, si rationalitate, era perceputa ca reprezentand principala cauza a un prezumtiv proces de secularizare. Pietatea individuala si trairea religioasa privata ar fi trebuit sa devina principalele forme de practica religioasa. Impactul stiintei asupra religiei s-a presupus ca va avea un efect covarsitor iar secularizarea a fost vazuta ca un proces ireversibil. In fine, teoria secularizarii ar fi trebuit sa poate fi aplicata la nivel global. Multi autori astazi considera toate aceste reprezentari si predictii ca fiind nefondate si eronate (Stark 1999).

Una dintre alternativele cele mai coerente, mai inclusive din punct de vedere explicativ, si mai usor de supus unei investigatii critice bazate pe date empirice, masurabile, este cea a teoriei alegerii rationale. Vazuta de unii ca o forma de colonialism intelectual practicata de economisti sau de cei care sustin modelele economice, sau, si mai specific, de economisti barbati, modelul alegerii rationale are in mod indiscutabil, cred, rezultate provocatoare care merita cel putin supuse atentiei.

obiective

Sutinatorii interpretarii religiei bazate pe comportamentul rational al actorilor sociali isi propun cateva obiective foarte indraznete, poate prea indraznete. In mod declarat, ei incearca crearea unei unitati in stiintele sociale, unitate ce ar gravita in jurul modelului alegerii rationale si reintroducerea in stiintele sociale a modelelor deductive. De asemenea ei spera in abandonarea completa a teoriei secularizarii si in inlocuirea ei cu explicatiile lor care, din punctul lor de vedere, au capacitatea de a face predictii corecte despre procesele sociale la orice nivel, fie el individual, al gospodariei, organizational sau societal. Avand o viziune popperiana a stiintei, avocatii alegerii rationale reproseaza majoritatii celorlalte modele explicative ale dinamicii religioase faptul ca nu sunt decat clasificari *post hoc* ce nu reusesc decat sa descrie un proces dupa ce a fost observat. In opinia lor, orice teorie explicativa trebuie sa porneasca de la afirmatii abstracte si generale in baza carora sa se poate deriva prin inferente logice propozitii care raspund la intrebarea „de ce?" iar apoi predictiile oferite de aceste propozitii sa poate fi coroborate sau invalidate empiric (Young 1997, Stark 1997). Elementul cel mai novator si mai provocator dupa parerea mea este schimbare cu 180 de grade a analizei de la cererea la oferta de natura religiosa.

Si fiindca vorbim de cerere si oferta, asa cum va asteptati de la orice discurs inradacinat in teorii economice, vocabularul acestuia este colorat de o terminologie economica; astfel, „bunul" credincios devine un actor rational in cautarea maximizarii utilitatii, preotul sau misionarul devin antreprenori religiosi, biserica devine o organizatie religioasa orientata spre profit, iar relatia dintre biserici devine o competitie intr-o economie religioasa care se supune legilor pietei.

Din deja impresionantul volum de literatura care a fost publicat de catre teoreticienii alegerii rationale in sfera religiei, am ales sa va prezint cateva propozitii mai generale, iar apoi ma voi apleca asupra recompenselor si a compensatorilor religiosi, asupra magiei si religiei, asupra schimbului dintre oameni si zei si, in cele din urma, asupra economiei religioase

propozitii generale

Primele propozitii pe care Stark si Finke le ofera in volumul intitulat „Acte de credinta. Explicarea laturii umane a religiei" publicat in anul 2000 sunt:

P1. Oamenii incearca sa faca alegeri rationale in limitele informatiei si intelegerii lor, constransi de optiunile disponibile, si ghidati de preferintele si gusturile lor.

P2. Oamenii sunt fiinte constiente, dotate cu memorie si inteligenta, care sunt capabile sa formuleze modele (explanations) despre modul in care recompensele (rewards) pot fi castigate si costurile (costs) evitate.

D1. Modelele sunt simplificari conceptuale sau reprezentari ale realitatii care adeseori ofera proiecte ce ghideaza actiunea umana.

P3. Oamenii incearca sa evalueze modelele pe baza rezultatelor lor si le pastreaza pe acelea care par a fi cele mai eficiente.

Trebuie remarcate cateva puncte importante continute de aceste propozitii generale. In primul rand ele exprima ceea ce autorii inteleg printr-un comportament rational: o activitate orientata in mod consistent catre atingerea unui obiectiv care este de fapt obtinerea unei recompense si evitarea unui cost. In al doilea rand, alternativele se evalueaza si se compara pentru a fi memorate si utilizate cele mai eficiente. In al treilea rand este recunoscuta o dimensiune subiectiva care limiteaza alegerile. Ea este data de informatia disponibila individului si de puterea lui de intelegere. In ultimul rand, se admit si constangerile de tip structural (cum ar fi pozitia individului intr-o retea sau intr-un grup, constrangeri care, la randul lor, fac unele alegeri posibile in timp ce elimina altele.

recompense si compensatori religiosi

Unul dintre cele mai importante concepte introduse este conceptul de compensator sau inlocuitor (*compensator*). Stark (intr-o lucrare editata de Lawrence Young in 2000 si intitulata „Teoria alegerii rationale si religia") defineste compensatorii ca substitute pentru recompensele pe care oamenii le urmaresc. Compensatori ofera explicatii, metode, sau retete daca vreti, despre cum se pot obtine recompensele sau alternativele lor echivalente. Ceea ce caracterizeaza aceste metode este faptul ca presupun din partea oamenilor actiuni indelungate si laborioase, a caror validitate nu poate fi stabilita in momentul actiunii. Un exemplu simplu este o bicicleta pe care si-o doreste un copil si pe care parintii i-o promit daca de-a lungul unui intreg an isi va face curat in camera si va lua numai note bune. Bicicleta reprezinta recompensa iar modul de comportament dorit de parinti si necesar pentru obtinerea bicicletei este compensatorul. Ceea ce diferentiaza recompensa de compensator este faptul ca recompensa este cea dorita in timp ce compensatorul este modul de a obtine recompensa.

Definitia formala a compensatorilor propusa de Stark si Bainbridge (1987) este:

D18. Compensatorii (compensators) sunt postulari de recompense in concordanta cu modele (sau explicatii) care nu sunt susceptibile imediat la evaluari univoce.

Oamenii prefera intodeauna recompensele si nu compensatorii, dar acestea nu sunt intotdeauna

disponibile pentru toti oamenii iar altele nu sunt disponibile deloc, aici si acum, pentru nimeni. In sfera religioasa un exemplu ar fi imortalitatea, salvarea, sau mantuirea. Multe religii ofera instructiuni cum pot fi atinse aceste recompense ultime. Odata ce un individ credincios isi doreste mantuirea si incepe sa urmeaze metodele propuse pentru obtinrea ei, putem spune ca el a acceptat aceste metode ca si compensatori.

Exista doua tipuri de compensatori: specifici si generali. Compensatorii specifici substituie o recompensa unica, cei generali substituie un grup de recompense sau recompense mai importante si de o anvergura mai mare.

Un ultim lucru ar mai trebui adaugat despre recompense si compensatori: partizanii modelor alegerii rationale nu isi propun sa discute in nici un fel valoarea de adevar a recompenselor si compensatorilor religiosi iar din interpretarile pe care le propun nu se poate deduce validitatea sau falsitatea acestora.

magie si religie

Un prim exemplu de aplicare a teoriei alegerii rationale pe care vi-l propun este despre magie si religie. Mai intai cateva definitii:

D22. Religia se refera la un sistem de compensatori generali bazat pe presupozitii despre supranatural.

D23. Organizatiile religioase sunt institutii sociale al caror principal scop este de a crea, mentine si oferii la schimb compensatori generali bazati pe supranatural.

D52. Magia se refera la compensatori specifici ce promit sa ofere recompensele dorite fara a implica dovezi despre mjloacele folosite.

Pornind de la presupozitiile si definitiile prezentate anterior Stark si Bainbridge, in volumul intitulat „O teorie a religiei" publicat in 1987, au propus urmatoarele propozitii:

P91. Magia este mult mai vulnerabila decat religia la invalidari.

P92. Nu este in interesul specialistilor religiosi sa riste invalidarea compensatorilor pe care ii ofera.

P93. In timp, specialistii religiosi vor tinde sa reduca volumul de magie pe care il ofera.

P94. Atat timp cat cererea de magie continua dupa ce specialistii religiosi au incetat sa o mai ofere, altii se vor specializa in oferirea ei.

Se observa in cazul acestei propozitii gandirea de tip economic conform careia acolo unde este cerere se creeaza si oferta care sa vina in intampinarea ei.

P96. Magicienii nu pot cere altora sa se angajeze in forme de schimb stabile si de durata.

Pe de alta parte, specialistii religiosi pot cere aceste forme de angajament.

P97. In absenta unor forme de schimb stabile si de durata, o organizatie compusa din magicieni si membri laici nu poate mentinuta.

P98. Magicienii servesc clienti individuali; ei nu vor conduce organizatii.

P99. Magicienii sunt mult mai putin puternici decat specialistii religiosi.

Ultimele propoziti enuntate sunt in concordanta cu faimoasa teorie durkheimiana despre biserica si magie. Durkheim sustinea la inceputul secolului trecut ca nu exista biserica a magiei. Magia, pentru el, era compusa din rituri, mituri si dogme, la fel ca si religia. Ceea ce diferentiaza magia de religie este accentul pus pe obictivele tehnice si utilitare care ii sunt specifice si absenta interogatiilor de tip teologic. Intre magicieni si reprezentantii bisericilor exista o ostilitate declarata. Durkheim mai scotea in evidenta si faptul ca magicienii nu au decat relatii accidentale si tranziente cu clientii lor, la fel ca cele dintre doctori si pacientii lor (Stark 1997, Durkheim 1912).

schimburile cu zeii

As dori sa va prezint in continuare un grup de propozitii si definitii care, impreuna cu alte deductii asupra carora nu vom avea timp sa ne aplecam, sugereaza explicatii si predictii foarte interesente legate de evolutia reprezentarii zeiilor si a relatiei oamenilor atat cu zeii cat si cu reprezentantii lor pe pamant. Aceste explicatii si predictii se sprijina in mare parte pe „schimbul" care exista intre oameni si zei si pe disponibilitatea cunoscuta a oamenilor de a evita sau amana pe cat posibil costurile, pe de o parte, si de a mari pe cat posibil recompensele, pe de alta parte. Urmatoarele propozitii au fost propuse de Stark si Finke in 1987.

P4. Oferta de recompense, incluzand si pe cele care nu tin de universul observabil, este intotdeauna limitata.

P5. *In masura in care recompensele sunt rare sau nu sunt disponibile deloc, oamenii vor tinde sa formuleze si sa accepte modele pentru obtinerea lor intr-un viitor indepartat sau intr-un alt context ce nu poate fi verificat.* (cu alte cuvinte, vor alege compensatori).

P6. In cautarea recompenselor oamenii vor incerca sa utilizeze si sa manipuleze supranaturalul.

P7. *Oamenii nu vor recurge la supranatural daca alternative mai ieftine si mai eficiente sunt cunoscute si disponibile.*

Aceste propozitii sunt consistente cu teoria lui Malinowski conform careia pescarii din insulele Trobriand folosesc magia numai cand ei nu au la dispozitie alte mijloace de a-si atinge scopurile intr-un mod direct. Ei nu foloseau magia ca sa curete pamantul de buruieni insa o foloseau atunci cand vremea era nefavorabila. De asemenea, cand pescarii studiati de Malinowski porneau la pescuit in laguna unde nu existau riscuri iar pestele se gasea cu siguranta ei nu simteau nevoia recurgerii la magie. Cand, insa, urmau sa pescuiasca in largul marii, ceea ce presupunea riscuri mari si incertitudinea succesului, ei recurgeau intotdeauna la magie (Stark 1997, Malinowski 1948).

Dar sa continuam grupul de propozitii legate de schimbul cu zeii

P8. In incercarea de a obtine recompense, oamenii vor cauta sa intre in relatii de schimb cu zeii sau cu dumnezeu.

D5. Religiile sunt constituite din modele generale ale existentei ce includ si termenii schimbului cu zeii sau cu dumnezeu.

P9. Cu cat este mai mare numarul zeilor venerati de un grup, cu atat este mai mic pretul schimbului cu fiecare dintre ei.

P10. In schimburile cu zeii oamenii vor plati un pret cu atat mai mare cu cat zeii sunt perceputi a fi mai de incredere (dependable).

D6. A fi un zeu de incredere inseamna a te putea baza pe el ca isi va tine promisiunea si va avea un comportament consecvent in relatia sa cu oamenii.

D6a. Zei buni sunt acei zei care vor sa permita oamenilor sa aiba schimburi profitabile cu zeii.

D6b. Zei rai sunt acei zei care vor sa pacaleasca oamenii sau sa impuna schimburi ce rezulta in pierderi pentru partenerii de schimb umani.

D6c. Zei inconsecventi sunt acei zei care alterneaza imprevizibil intre atitudini bune sau rele fata de oameni.

P11. In schimburile cu zeii, oamenii vor plati un pret mai mare in masura in care zeii sunt perceputi a fi mai receptivi (responsive, in original).

D7. A fi receptiv inseamna a fi interesat de oameni, a fi informat despre ei, si a actiona in numele lor.

P12. In schimburile cu zeii oamenii vor plati un pret mai mare in masura in care zeii sunt perceputi a avea o anvergura (scope) mai mare.

D8. Anvergura unui zeu se refera la diversitatea puterilor lui si la aria sa de influenta.

P13. Cu cat anvergura zeilor este mai mare (si cu cat sunt mai sensibili), cu atat este mai plauzibil ca ei vor oferi recompense ce tin de lumea-de-dincolo. In mod contrar, schimburile cu zeii de anvergura mai mica vor tinde sa se limiteze la recompense lumesti.

P14. In cautarea recompenselor lumii-de-dincolo, oamenii vor accepta relatii de schimb extinse.

D9. O relatie de schimb extinsa este una in care oamenii fac plati periodice de-a lungul unei perioade substantiale de timp, adeseori pana in momentul mortii.

P15. In cautarea recompenselor lumii-de-dincolo, oamenii vor accepta relatii de schimb exclusive.

D10. O relatie de schimb exclusiva este una in care oamenii pot face schimburi cu un singur zeu (si cu zei subordonati acceptati, cum ar fi ingerii).

D12. Organizatiile religioase sunt institutii sociale al caror obiectiv primar este de a crea, mentine, si oferi religie unui set de indivizi si de a sustine si monitoriza schimburile lor cu unul sau mai multi zei.

P16. Oamenii cauta sa amane plata costurilor religioase.

P17. Oamenii cauta sa minimizeze costurile religioase.

P18. O organizatie religioasa poate pretinde membrilor un angajament extins si exclusiv in masura in care ofera recompense ce tin de lumea-de-dincolo.

Dati-mi voie sa rezum si sa reformulez ideea care mi se pare esentiala in propozitiile pe care tocmai le-am enumerat. Oamenii sunt cu atat mai dispusi sa plateasca un pret mai mare pentru recompensele dorite si oferite de zei cu cat zeii sunt mai receptivi si mai de incredere. Prin urmare, din punctul de vedere al organizatiilor religioase care administreaza „schimbul”

cu zeii, divizarea zeilor in zei buni si zei rai este necesara. In acest fel, specialistii religiosi pot impune o relatie de schimb destul de costisitoare, indelungata si exclusiva intre credinciosi si zeul cel bun si pot pune pe seama zeului cel rau toate inadvertentele dintre teorie si realitate, dintre efort si rezultat. Supravietuirea si cresterea organizatiilor religioase depinde, in ultima instanta, de disponibilitatea membrilor lor de a accepta costurile acestor schimburi.

economia religioasa

Cu aceste idei am patruns in zona predictiilor legate de economia religioasa. Sfera religioasa, din punct de vedere al organizatiilor si credinciosilor, fie ei deja afiliati sau in cautarea unei afilieri, este conceputa de teoreticienii alegerii rationale ca o piata a carei functionare este supusa legilor cererii si a ofertei. Iannaccone, un economist specializat in studiul economiilor religioase, considera ca la temelia oricaror judecati despre dinamica pietii religioase trebuie sa stea principiile de baza ale teoriei alegerii rationale, si anume: comportamentul in scopul maximizarii, echilibrul pietei si preferintele stabile (Iannaccone 1997).

Sustinatorii teoriei alegerii rationale considera ca monopolul religios, asa cum este cazul unei unici biserici nationale, este in detrimentul economiei religioase din punctul de vedere al participarii si al eficientei. Pluralismul religios, conform acelorasi autori, stimuleaza activitatea pietii religioase iar diversitatea religioasa acopera alternativele asteptate de cererea religioasa. In contrast, monopolul religios, mentinut prin reglementarile statului (cum ar fi subventionarile sau interdictiile) are ca si consecinta producerea unor bunuri religioase scumpe si inferioare calitativ. Competitia religioasa inlatura antreprenorii religiosi incompetenti, care altfel ar fi mentinuti in functie in cazul unui monopol, si conduce la o promovare activa a bunurilor religioase care vor fi create in functie de dorintele clientilor religiosi si nu a unor elite religoase impuse ierarhic (Sherkat si Ellison 1999). Din aceste cauze, sustin teoreticienii alegerii rationale, in Statele Unite, unde avem pluralism religios, activitatea religioasa este foarte dinamica, in timp ce in Europa, unde avem monopoluri religioase, nivelul participarii este extrem de scazut. Finke ne reaminteste cum, de exemplu, in Japonia, imediat dupa cel de-al doilea razboi mondial, sau in Corea de Sud, dupa plecarea japonezilor, a avut loc o inlaturare a reglementarilor si interdictiilor. Efectul a fost aparitia, „ca ciupercile dupa ploaie", a nenumarate religii si organizatii religioase noi. In contrast, Germania de dupa razboi nu a renuntat la reglementarile religioase si, prin urmare, nu a trait aceeasi efervescenta religioasa. In Suedia, un alt exemplu, 95% dintre toti suedezi sunt membri bisericii Suedeze, dar numai 2% din populatie participa la slujbele de duminica. Conform unui episcop din Stockholm, biserica suedeza „este ca un oficiu postal... oamenii nu se imbulzesc inauntru cand se deschide... Ei sunt doar fericiti ca exista." (Finke 1997, p.50).

limite ale modelului

Teoria alegerii rationale, in ciuda discursului de o logica impecabila, are cateva puncte nevralgice. Partea cea mai vulnerabila criticii este zona presupozitiilor care, conform naturii lor, sunt considerate adevarate prin conventie. Unele presupozitii sunt, la prima vedere, de bun simt si nu cred ca cineva dintre noi s-ar indoi de valaditatea lor. Altele, insa, sunt foarte discutabile iar importul acestora din teoriile despre comportamentul economic mi se pare abrupt si nejustificat. De exemplu, Iannaccone considera ca bunurile religioase implica un risc iar una din presupozitiile lui de baza este ca prin diversificarea angajamentelor religioase oamenii reduc riscul asociat cu recompensele vizate. Cum ar veni, „duminica te confesezi, luni consulti un medium, si joi mergi la meditatia transcendentala" (Iannaccone 1997, p.36). Dupa parerea mea, diversificarea unui portofoliu este un comportament invatat si nu natural, comportament pe care numai anumite categorii de oameni il practica. In cazul in care avem de-a face cu viziuni religioase despre lume si viata, diversele variante religioase ofera reprezentari diferite si uneori contradictorii si mi se pare improbabil ca un om credincios sa isi poate rezolva disonantele cognitive doar de dragul diversificari. Ideea insasi de crez devina lipsita de semnificatie iar comportamentul religios, cu sau fara existenta celeilalte lumi, nu cred ca poate fi despartit de presupozitia ca o parte dintre credinciosi intr-adevar cred in ceea ce religia lor propovaduieste.

Un alt exemplu ar fi presupozitia numarul 12 a aceluiasi autor despre reprezentantii biserici, ea constituind una dintre presupozitiile pe care se bazeaza modelul economiei religioase. Conform lui Iannaccone, reprezentantii religiosi sunt motivati de aceleasi interese personale ca si indivizii laici (Iannaccone 1997). Aceasta presupozitie necesita o rafinare sau o explicitare pe care inca nu am gasit-o in lucrarea sa. Despre ce interese sau motivatii este vorba? Cu cat ne apropiem mai mult de nivelul biologic si ereditar al fiintei umane, cu atat presupozitile noastre legate de motivatiile umane pot capata o generalitate mai mare. Dar, oare, instinctele si nevoile noastre sunt cele la care se refera Iannaccone? Putem, pornind de la ele, sa deconstruim comportamentul social si modelele culturale pe care le observam, in special in economia religioasa?

In general, tipul de critica adus de marea majoritate a autorilor pe care i-am consultat nu invalideaza teoria alegerii rationale in mod integral ci o considera corecta, in parte, dar cu importante limite. Principalele corectii ce se aduc sunt legate, in primul rind, de natura umana care este mult mai complexa decat este ea presupusa in modele alegerii rationale, emotia fiind unul din cele mai importante elemente de personalitate ignorate complet. In al doilea rand, valorile, bunurile, si deciziile religioase pot fi si de o alta natura decat cele obisnuite, „lumesti". In al treilea rand, teoria alegerii rationale graviteaza in jurul unei conceptii despre om care se potriveste mai curand barbatului decat femeii. Dar sa le luam pe rand.

In primul rand, noile teorii in stiintele sociale incep sa faca din ce in ce mai mult loc emotiei in explicarea comportamentul uman. Noile modele vorbesc despre un tip diferit de inteligenta, o inteligenta emotionala, despre cum emotiile pot fi generate de actiuni rationale, despre cum actiuni rationale pot deriva din emotii, sau despre cum deciziile rationale si emotiile pot fi legate de procese mult mai adanci in fiinta umana. De exemplu, in cazul angajamentelor religioase, emotiile folosesc pentru a oferi credibilitate sau stabilitate acestor angajamente. Emotiile pot bloca actiuni ce par rationale pe termen scurt dar care pot fi in detrimentul nostru pe termen lung.

In al doilea rand, conceptul de utilitate nu este definit si ambiguitatea sa face imposibila observarea si masurarea sa. Utilitatea, in conceptia avocatilor alegerii rationale, se refera la orice actorii sociali aleg ca sa maximizeze. Randall Collins scoate in evidenta faptul ca modul in care preferintele individului se formeaza nu este luat in considerare suficient si sugereaza ca actiunea rationala este generata, din nou, de emotie. Pentru Collins principala utilitate care trebuie maximizata este energia emotionala degajata de legaturile stranse si densitatea de interactiune dintre membrii unui grup. Comportamente ce altfel ar parea irationale pot fi explicate prin nevoia de maximizare a acestui tip specific de utilitate (Collins 1993). Michael Hechter considera ca exista doua tipuri diferite de bunuri sau valori: cele instrumentale (cum ar fi puterea sau bogatia) care sunt folosite pentru a obtine alte bunuri, si cele imanente care reprezinta bunuri in sine care sunt dorite pentru ele insele, neavand o valoare de schimb. Luind in considerare aceasta distinctie, Hechter scoate in evidenta faptul ca presupozitia universalista conform careia actorii rationali au aceleasi agende utilitare este corecta numai in cazul bunurilor instrumentale insa ea este eronata in cazul celor imanente. Autorul invocat sustine ca fiecare actor rational are o agenda utilitara diferita si ca anumite bunuri imanente nu se pot obtinute contra unor bunuri instrumentale, iar bunurile religioase intra exact in aceasta categorie. Daca orice bunuri imanente ar putea fi obtinute din bunurile instrumentale, atunci primele nu ar avea nici o consecinta pentru comportamentul uman. Un exemplu de influenta a bunurilor imanente asupra deciziilor este modul in care oamenii fac alegeri atunci cand se confrunta cu dileme: valorile instrumentale devin secundare si decizia finala este luata in concordanta cu ierarhia personala a bunurilor imanente (Hechter 1994).

In al treilea rand, presupozitiile modelor alegerii rationale sufera o critica pertinenta si din partea curentelor de gandire feminista. Paula England scoate in evidenta faptul ca modele economice neoclasice privesc lumea prin ochii barbatilor, punand accentul pe rolurile si caracteristicile ce au fost in mod traditional asociate cu barbatii si ignorandu-le pe acelea ce au fost asociate cu femeile. In plus, aceste modele ignora inegalitatile dintre sexe si sursele lor. O distinctie importanta pe care o ofera literatura feminista se refera la cea dintre un sine separat si autonom, specific barbatului, si un sine conectat si relational, specific

femei. Presupozitiile teoriei alegerii rationale il iau in considerare doar pe primul si il ignora pe cel de-al doilea si, impreuna cu el, o intreaga etica a grijii si a raspunderii (*care* – original) fata de celalalt care ar fi asociata cu femeia. De asemenea, constrangerile structurale, care apar in unele presupoziti ca mai apoi sa fie ignorate cu totul, au o influenta mult mai mare asupra deciziilor pe care le iau femeile fata de cele pe care le iau barbatii (England 1989).

In ciuda tuturor criticilor valide aduse teoriilor alegerii rationale, in general, si a aplicarii acestora in explicarea dinamici religiei, in particular, exista cateva aspecte a caror utilitate cred ca trebuie recunoscuta. In primul rand, spre deosebire de vechea teorie dominanta a secularizarii ale caror predictii au fost infirmate, teoria alegerii rationale se bucura de o impresionanta evidenta empirica. In al doilea rand, ea reprezinta o desprindere importanta de la abordarile centrate pe studiul cererii religioase, si ma refer in special la teoriile din psihologie care pun un accent foarte mare pe experientele personale ale individului, cum ar fi anomia, disperarea, frustrarile, starile modificate ale constiintei, etc, ca factori esentiali in intelegerea alegerilor religioase reduse la strategii de a a face fata unor situatii de dezechilibru. In al treilea rand, modelele de alegere rationala aplicate economiilor religioase sunt testabile spre deosebire de modele alternative, cum ar fi cele psihanalitice sau fenomenologice, care nu pot fi falsificate prin raportarea lor la realitate.

bibliografie

COLLINS, RANDALL 1993, Emotional Energy as the Common Denominator of Rational Action, *Rationality and Society*, 5 (2): 203-230

DURKHEIM, EMILE [1912] 1995, *Formele elementare ale vietii religioase*, Iasi: Polirom

ENGLAND, PAULA 1989, A Feminist Critique of Rational Choice Theories: Implications for Sociology, *The American Sociologist*, 20 (1): 14-28

HECHTER, MICHAEL 1994, The Role of Values in Rational Choice Theory, *Rationality and Society*, 6 (3): 318-333

FINKE, ROGER 1997, *The Consequences of Religious Competition: Supply-Side Explanations for Religious Change*, in LAWRENCE A. YOUNG (editor), *Rational Choice Theory and Religion. Summary and Assessment*, New York: Routledge, 45-64

IANNACCONE, LAURENCE R. 1997, *Rational Choice: Framework for the Scientific Study of Religion*, in LAWRENCE A. YOUNG (editor), *Rational Choice Theory and Religion. Summary and Assessment*, New York: Routledge, 25-44

MALINOWSKI, BRONISLAW 1948, *Magic, Science and Religion and Other Essays*, Glencoe

SHERKAT, DARREN E. si CHRISTOPHER G. ELLISON 1999, Recent Developments and Current Controversies in the Sociology of Religion, *Annual Review of Sociology*, 25: 363-394

STARK, RODEY 1997, *Bringing the Theory Back In*, in LAWRENCE A. YOUNG (editor), *Rational Choice*

Theory and Religion. Summary and Assessment, New York: Routledge, 3-24

STARK, RODEY 1999, 'Secularization R.I.P.', Sociology of Religion, 630 (3): 249-273

STARK, RODNEY si ROGER FINKE 2000, *Acts of Faith. Explaining the Human Side of Religion*, Berkley: University of California Press

STARK, RODNEY si WILLIAM SIMS BAINBRIDGE 1987, *A Theory of Religion*, New Brunswick: Rutgers University Press

YOUNG, LAWRENCE A. (editor) 1997, *Rational Choice Theory and Religion. Summary and Assessment*, New York: Routledge