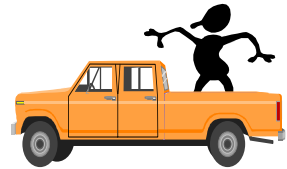


9. RACJONALNOŚĆ DZIAŁANIA



9.1. Pojęcie racjonalności

Racjonalizm – (łac. rationalis), rozsądny, rozumny oraz odnoszący się do rachunku, wyliczenia. Racjo – rozum, racjonalizować – iść po rozum do głowy.

Ludzkie działanie jest przede wszystkim działaniem rozumnym. Tym się różni człowiek od zwierząt, że posiada rozumienie celu działania i środków prowadzących do celu. Pionierem w badaniach racjonalności działań był niemiecki socjolog Max Weber. Według niego możemy zidentyfikować kilka rodzajów racjonalności, np. wyróżnia: psychologiczną, teoriopoznawczą (epistemologiczną), metodologiczną, aksjologiczną i prakseologiczną. Z racji naszych rozważań, skupimy się na racjonalności prakseologicznej, która łączy w sobie cechy przypisywane racjonalności – z jednej strony zorientowanej psychologicznie, a z drugiej metodologicznie.

Racjonalne myślenie prowadzi do wniosków, które są na ogół prawidłowe, wzięwszy pod uwagę posiadaną wiedzę.

Racjonalność wynika z dwóch form logiki:

- a) **zdroworozsądkowej**, tj. takiego intelektualnego postrzegania rzeczywistości, w którym człowiek potrafi dostrzegać rzeczywiste związki przyczynowo-skutkowe i właściwie na nie reagować.
- b) **uzyskanej w procesie internalizacji (nauczania od autorytetów)**. Prawa i sankcje zewnętrznego autorytetu (rodziców, nauczycieli, Kościoła, władzy) stają się jak gdyby częścią danej osoby, która podejmuje sądy wartościujące w oparciu o tę wyuczoną wiedzę.

Max Weber uważał również za istotne odróżnienie zachowań od działań:

- **zachowania** mają charakter bezrefleksyjny, odbywają się bez zasadniczego udziału świadomości subiektywnej (są mechaniczne). Poznawczo zajmuje się ich charakterystyką przede wszystkim biologia, w mniejszym stopniu psychologia i psychiatria.
- **działania**, w przeciwieństwie do zachowań, nie są w sposób jednoznaczny uwarunkowane przyczynowo, są bowiem modyfikowane pod wpływem szeregu celów i sensów (motywów działań), w których zasadniczą rolę odgrywa subiektywna chęć osiągnięcia celu.

O racjonalnym działaniu mówimy wtedy, kiedy jest podjęte rozmyślnie.

Człowiek jest poddany w swoim życiu nieustannemu wyzwaniu z siebie działania. Należy jednak odróżnić normalne działanie biologiczne, które się dzieje w człowieku, jak: krążenie krwi, oddychanie, od działania specyficznie ludzkiego, które jest: rozumne, wolne, odpowiedzialne i właśnie celowe. Tam, gdzie mowa o racjonalności działania występują więc co najmniej:

- określone procesy myślowe – *sądy wartościujące pewne zdarzenia lub ich związki,*
- procesy woli – *jednostka jest wolna i ma chęć dla ulepszenia działania,*
- czynniki zewnętrzne – *niezależne (lub w małym stopniu) od realizującego, np. podatki.*

Działania pod względem natężenia racjonalności dzielą się na:

- A. tradycyjne** – ich orientację wyznaczają dwie cechy: występują w tych działaniach motywacja emocjonalna oraz są one odniesione w sposób mało refleksyjny do wartości wspólnotowych (działania te są najmniej zindywidualizowane, zapewniają trwanie solidarności międzyludzkiej).
- B. emocjonalne (afektualne)** – ich istotą jest ekspresja indywidualnych przeżyć, wyrażanie spontanicznych takich potrzeb, jak: głód, seks, pragnienie, gniew. Działania te są podejmowane pod wpływem bodźców pierwotnych (w dużej mierze przypominają zachowania).
- C. Wartościowo-racjonalne** – typ działań najbardziej świadomych. Są nastawione na realizowanie wartości. Jednostka nie działa spontanicznie. Przyrodzony rozum wskazuje odpowiednie do okoliczności wartości do realizacji, a także „podpowiada” najlepsze sposoby ich realizacji.
- D. Celowo-racjonalne** – w tym rodzaju działań cechą charakterystyczną jest to, że podejmując je jednostka uwzględnia ich możliwe konsekwencje. Poprzez działania celowo-racjonalne jednostki realizują swoje indywidualne cele (interesy) w sposób najbardziej dla tych jednostek optymalny. W ten sposób działająca jednostka, nadaje swojemu życiu sens.

9. 2. Model racjonalności działania

Życie człowieka musi być kierowane rozumem. Jeśli bowiem jest stałym procesem doskonalenia siebie jako osoby, nie może być ślepy trafem czy dziełem przypadku. Przeciwnością działania racjonalnego jest zachowanie irracjonalne. Irracjonalizm jest ojcem rozmaitych „-izmów” filozoficznych. Istotą irracjonalizmu stanowi to, że odrzuca rozum w jego roszczeniu do prawdziwości, co prowadzi do tego, że kieruje nie rozum, lecz inna władza - wola bądź zmysły, jakies inne źródło wiedzy czy dyspozycja (a więc uczucie, intuicja czy akt wiary, itp.).

**Im bardziej racjonalne jest określone działanie,
tym łatwiej możemy ustalić jego przyczyny i przewidzieć skutki.**

Termin „**racjonalny**”, służący w prakseologii do opisu środków wybranych do realizacji celów wyraża ocenę przydatności i trafności wyboru określonej metody. Osoba oceniająca czyjeś postępowanie uznaje metodę za właściwą lub niewłaściwą w zależności od tego, czy dobrze się ona nadaje do osiągnięcia zamierzonego celu. Człowiek nie jest nieomylny, bardzo często popełnia błędy przy wyborze i zastosowaniu metod. Działanie niedostosowane do zamierzonego celu nie doprowadzi do jego realizacji. Jest niezgodne z celem, ale racjonalne, to znaczy stanowi wynik rozumnego – choć obciążonego błędem – namysłu i próby – wprawdzie nieudanej – osiągnięcia założonego celu, np. *lekarze, którzy sto lat temu stosowali zarzucone obecnie metody leczenia raka, mieli – z punktu widzenia współczesnej patologii – za mało wiedzy i dlatego ich metody były nieskuteczne. Nie postępowali jednak nieracjonalnie, lecz robili, co było w ich mocy. Prawdopodobnie za sto lat lekarze będą dysponowali znacznie skuteczniejszymi metodami leczenia raka niż dziś. Będą działali skuteczniej, ale nie będą bardziej racjonalni niż dzisiejsi.*

Algorytm modelu racjonalności działań

Człowiek racjonalnie działający :

1. Przystwaja (w pakiecie edukacyjnym) niezbędny zasób wiedzy intersubiektywnie komunikowalnej i sprawdzalnej.
2. W oparciu o tę wiedzę rozpoznaje aktualną dla niego sytuację w otoczeniu (w przybliżeniu stabilnym). W ten sposób wiedza jest wykorzystywana na sposób poznawczy.
3. W oparciu o właściwe rozpoznanie dokonuje wyboru tych pożądaných stanów rzeczy (wartości), które są realizowalne w aktualnej sytuacji, następnie dokonuje hierarchizacji realizowalnych stanów ze względu na maksymalną dla niego użyteczność (ważność).
4. W oparciu o przyswojoną wiedzę, dokonuje realizacji maksymalnie użytecznych wartości. W ten sposób wiedza wykorzystywana jest na sposób instrumentalny (technologiczny).
5. Przejawia konsekwencję w swoim postępowaniu (zgodnie z p.1- 4,) ,tj. przyswajanie wiedzy – rozpoznanie w oparciu o dostępną wiedzę aktualnej sytuacji – wybór realizowalnych wartości – ich realizacja przy wykorzystaniu dostępnej wiedzy).

Wdrażanie w działania o charakterze racjonalnym prowadzi więc (z czasem) do schematyzacji tychże działań (do powstawania skutecznych nawyków w działaniach). Przekłada się to na:

1. Ugruntowanie wiedzy,
2. Automatyzm w rozpoznawaniu ważących elementów aktualnej sytuacji,
3. Stałe preferencje wyboru określonych wartości,
4. Kanon realizacyjny w odniesieniu do preferowanych już zwyczajowo wartości , utrwalenie konsekwencji występowania powyższych zjawisk.

Stuart Sutherland w swojej książce „*Rozum na manowcach dlaczego postępujemy irracjonalnie*” daje wiele przykładów na to, że człowiek nie zawsze w swych działaniach postępuje racjonalnie. Stawia hipotezę, że „ludzie z pewnością jedynie sporadycznie, jeśli w ogóle, zachowują się i myślą racjonalnie”. I jeden z jego wielu dowodów na to: palenie zwiększa dziesięciokrotnie ryzyko zachorowania na raka płuc i dwukrotnie ryzyko śmiertelnej choroby serca, a ludzie przestają palić?

9. 3. Dlaczego postępujemy irracjonalnie?

Określenia „racjonalny” i „irracjonalny” w odniesieniu do celów ludzkiego działania są nieodpowiednie i pozbawione treści. Ostatecznym celem działania jest zawsze zaspokojenie jakiejś potrzeby działającego. Ze względu na to, że nie da się zastosować własnych sądów wartościujących wobec działań podejmowanych przez innego człowieka, nie ma sensu wydawać sądów na temat celów i aktów woli innych osób. Nikt nie jest zdolny wskazać, co mogłoby uczynić innego człowieka bardziej szczęśliwym lub mniej niezadowolonym. Jeśli ktoś krytykuje nasze postępowanie, to albo mówi, do czego by dążył, gdyby był na naszym miejscu, albo, nie licząc się z naszą wolą i aspiracjami, oświadcza, że mamy postępować tak, jak jemu się podoba (?).

O irracjonalnym działaniu mówimy wtedy, gdy jest podjęte rozmyślnie. Nieumyślny błąd nie jest irracjonalny, choć jest błędem. T. Kotarbiński rozróżnia **irracjonalność w podwójnym sensie:**

- **rzeczowym** – niewłaściwe (błędne) postępowanie na skutek braku wiedzy,
- **metodologicznym** – niewłaściwe postępowanie ze względu na złe wartościowanie informacji.

Jedno i drugie postępowanie jest racjonalnym błędem praktycznym, na którego popełnianie jesteśmy skazani ze względu na trudność rozumienia wszystkiego w drobnych szczegółach.

Irracjonalność – to wyciąganie wniosków nie mających uzasadnienia przy aktualnym zasobie czyjeś wiedzy.

Podstawowe przyczyny działań irracjonalnych

1. **Brak czasu** – do działania irracjonalnego dochodzi na ogół wtedy, gdy nie poświęcamy dość czasu na gruntowne przemyślenie sprawy, działamy według „widzi mi się”.
2. **Stres, silne emocje i perspektywa nagrody lub kary.** W warunkach stresu lub pośpiechu ludzie działają według utartych wzorów. W życiu codziennym ma to wszystko zgubne skutki. Zaczynamy bowiem wybierać łatwiejsze zadania (iść na łatwiznę) i trzymać się schematów.
3. **Pomijanie faktów** – ludzie kierują się tym, co czyni na nich największe wrażenie, albo co pierwsze przychodzi im na myśl. Postępowanie to wynika z:
 - **błędu dostępności** – oceny na podstawie niewielkiej liczby przypadków (statystyki są mało wyraziste i dlatego większość ludzi nie bierze ich pod uwagę),
 - **błędu pierwszeństwa** – interpretacja materiału poznawanego później jest zabarwiona przez wrażenie jakie wywarł materiał pierwszy,
 - **efektu aureoli (efekt halo)** – jeśli ktoś ma jedną dobrą cechę łatwo rzucającą się w oczy, to inne jego cechy będą oceniane bardziej przychylnie niż na to zasługują,
 - **efekt diabła** – jedna wyraźna zła cecha może obniżyć ocenę wszystkich innych cech.
4. **Nieznajomość statystyki** – opieranie sądów na zbyt małej lub nie reprezentatywnej próbie.
5. **Przeinaczanie faktów** – próbując określić, co się dzieje, prawie zawsze czegoś się spodziewamy, a to wypacza interpretację obserwowanej rzeczywistości.
6. **Przeładowanie informacją** – zbyt dużo informacji zaciemnia obraz.
7. **Nadmierna pewność siebie** – ludzie nie próbują zapoznawać się dowodami podważającymi ich wiarę we własne sądy – nikt nie lubi się mylić.
8. **Mylenie skutków z przyczynami** – zwykle wybieramy czynnik najbardziej rzucający się w oczy, a po wtóre myśl ludzka biegnie raczej od przyczyny do skutku niż skutku do przyczyny.
9. **Przymus działania** – gdy robisz coś pod przymusem- nie musisz szukać uzasadnień działania.
10. **Błąd wsiąkniętych kosztów** – niechętnie wstrzymujemy realizację działania, w które już wiele zainwestowaliśmy. Jest to czasem bezsensowna (irracjonalna) konsekwencja.
11. **Konformizm** – czyli ludzka skłonność do dostosowywania się do zachowań innych ludzi, Konformizm w tłumie może prowadzić do trzech rodzajów skrajnych zachowań: 1) paniki, 2) przemocy, 3) nawrócenia religijnego. Motywem pójścia za większością jest strach przed odrzuceniem (psychologia tłumu). Kiedy się jest w tłumie, zanika poczucie odpowiedzialności.

Tłum ma wiele głów, ale nie ma rozumu!