

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1.	
Przekonania społeczne	13
Przekonania, postawy i opinie	19
Opinia publiczna	20
Rozdział 2.	
Podstawowe założenia teoretyczno-metodologiczne	26
Indywidualizm metodologiczny i pojęcie sensu	26
Racjonalność	35
Rozdział 3.	
Racjonalność kognitywna a przekonania społeczne	41
Przekonania deskryptywne w modelu kognitywistycznym	47
Przekonania normatywne w modelu kognitywistycznym	54
Silne argumenty	57
Przekonania a system społeczny	63
Rozdział 4.	
Logika wnioskowania społecznego	66
Teoremat Bayesa	67
Wzór i zastosowanie	69
Od czego zależą przekonania?	73
Czy ludzie wnioskujeją bayesowsko?	77
Racjonalność bayesowska a myślenie potoczne	83
Racjonalność bayesowska a struktura pamięci	90
Racjonalność bayesowska a model kognitywistyczny	95
Rola ram logicznych w racjonalności bayesowskiej	104
Rozdział 5.	
Rodzaje racji stojących za przekonaniem	111
Argumenty instrumentalne	111
Argumenty aksjologiczne	119

Argumenty poznawcze	130
Pozaracjonalne mechanizmy powstawania przekonań	142
Rozdział 6.	
Kognitywistyczny model przekonań społecznych	145
Kontekstualność analizy	145
Podstawowe założenia modelu	153
Rozdział 7.	
Przykłady zastosowania kognitywistycznego modelu przekonań społecznych w praktyce badawczej	159
Mikrokontekst	160
Rola argumentów kognitywnych	160
Przykład I. Skąd się wziął człowiek?	160
Przykład II. Czy głosowanie to obowiązek obywatela?	168
Rola argumentów instrumentalnych	176
Przykład I. Adaptacja do zmian systemowych	176
Przykład II. Przekonania na temat podatków	181
Rola argumentów aksjologicznych	183
Mezokontekst	185
Efekt grupy przynależności	185
Samospełniające się proroctwo	189
Makrokontekst	191
Ocena sytuacji w skali makro	191
Podsumowanie	196
Aneks	202
Spis ilustracji	206
Spis tabel	207
Spis wykresów	208
Bibliografia	209

Wstęp

Przekonania społeczne stanowią jedno z fundamentalnych pojęć pozwalających zrozumieć działania ludzkie i zjawiska społeczne. Właściwie każda akcja i interakcja jest oparta na tym, co wie (choć niekoniecznie sobie uświadamia) podejmująca ją jednostka. Głównym celem książki jest próba socjologicznego wyjaśnienia tego, w jaki sposób owe przekonania społeczne się tworzą. Formułuję hipotezę, że znaczna ich część jest konsekwencją racjonalnego procesu wnioskowania jednostki. W tym znaczeniu ludzie posiadają określone przekonania, bo mają ku temu mocne racje. Argumentuję jednocześnie, że socjologia dostarcza narzędzi do ich możliwie pełnego wyjaśnienia, tj. takiego, które jest akceptowalne, satysfakcjonujące i nie generuje dodatkowych pytań, które pozwalałyby jeszcze bardziej zrozumieć dane przekonanie.

Punktem wyjścia dla prezentowanego przeze mnie podejścia teoretycznego jest uczynienie z jednostki i jej umysłu podstawowego elementu analizy. Argumentuję w pracy, że przekonania powstają, zmieniają się, są podzielane, a także zanikają w wyniku rozumowania opartego na logicznych przesłankach. W tym sensie przekonanie jest konsekwencją procesu wnioskowania – powstaje, ponieważ jednostka funkcjonująca w danym środowisku informacyjnym świadomie lub nieświadomie opiera się na posiadanych racjach.

Logika przekonań społecznych to w moim rozumieniu jednakże coś więcej niż teoretyczny model wnioskowania jednostki. Nie skupiam się na wyjaśnianiu rozmaitych przekonań pojedynczych osób, ale formułuję podstawy koncepcji, która pozwoliłaby wyjaśnić przekonania współdzielone przez duże zbiorowości. Naukowym truizmem jest twierdzenie, że człowiek to istota społeczna. Ale właśnie

to zdanie stanowi jedno z podstawowych założeń mojej koncepcji. Każda jednostka wnioskuje sama, opierając się na informacjach, do których ma dostęp. I choć bez wątpienia nie ma dwóch osób, które współdzieliłyby dokładnie te same doświadczenia, zaś to, co jest w umyśle każdego człowieka, jest niepowtarzalne, to jednak człowiek jako istota społeczna współdzieli szereg informacji i doświadczeń z innymi. Wyjaśnienie przekonań społecznych wymaga zatem wskazania nie na idiosynkratycznie mocne racje, ale na racje, które są ważne dla wszystkich znajdujących się w określonym kontekście społecznym.

Prostym przykładem może być bieżące przekonanie na temat stanu gospodarki. Dlaczego najczęściej występują tutaj znaczące podziały, tj. część osób jest przekonana, że sytuacja jest dobra, część że zła, a jeszcze inni, że ani dobra, ani zła? Wszakże w przypadku badań ankietowych wszyscy udzielają odpowiedzi w podobnym czasie, a więc funkcjonują także w obiektywnie identycznych warunkach makroekonomicznych. Inaczej na to pytanie będą jednak odpowiadali ekonomiści, którzy mogą znać aktualne wskaźniki pozwalające szacować stan gospodarki, a inaczej przeciętni obywatele. Nie oznacza to, że ich przesłanki są gorsze, a jedynie to, że są one innego rodzaju. Przeciętni obywatele opierają się na tym, czego dostarcza im zwykle, codzienne doświadczenie. Ma to miejsce wtedy, kiedy dostrzegają zmiany cen podczas zakupów, tankując samochód, płacąc rachunki itd. W swoim otoczeniu słyszą historie o tym, jak łatwo albo trudno znaleźć pracę. Czasem sami borykają się z taką trudnością. Znajdą mniej więcej kondycję swojego zakładu pracy. To tylko kilka przesłanek, na bazie których można zbudować przekonania dotyczące gospodarki (por. Popkin 1994). Różnice biorą się z tego, że ludzie żyją w różnych środowiskach i mają w związku z tym odmienne racje, aby posiadać określone przekonania (por. Zerubavel 1999). Skrajnie odmienne przekonania na temat gospodarki mogą mieć przedsiębiorcy, których firmy się rozwijają i którzy przebywają w otoczeniu bardzo podobnych osób odnoszących sukcesy, oraz pracownicy o niskich kompetencjach, którzy od czasu do czasu znajdują tymczasowe zajęcia bez żadnej umowy, które nie gwarantuje im ani stabilizacji, szans na

awans, szans na podwyżkę, ani regularnego godziwego wynagrodzenia. W takim ujęciu przekonania są warunkowane społecznie, co czyni je właściwym przedmiotem badań socjologii.

Książka rozpoczyna się od uporządkowania kwestii pojęciowych. W rozdziale pierwszym definiuję, czym są przekonania, wyróżniam przekonania deskryptywne i preskryptywne, a także opisuję ich właściwości. W dalszej kolejności uzasadniam różnice między przekonaniem a postawami i opinią publiczną.

Podobnie jak pierwszy, drugi rozdział również należy traktować jako wprowadzający we właściwą problematykę. Moim celem było przekazanie czytelnikowi założeń oraz aparatu pojęciowego, które są filarami prezentowanej przeze mnie koncepcji. Omawiam tutaj koncepcje indywidualizmu metodologicznego, sensu i racjonalności. Nie kształtują one dominującego stylu uprawiania socjologii, dlatego uznałem, że czytelnikowi należy się wyjaśnienie, dlaczego do nich nawiązuję i w jaki sposób je wykorzystuję w swojej pracy. Mam nadzieję, że ułatwi to jej zrozumienie i krytyczną weryfikację.

W rozdziale trzecim prezentuję ostatni program badawczy, na podstawie którego buduję swoją koncepcję. Jest to kognitywistyczny model działania zaproponowany przez Raymonda Boudona. Wyjaśniam w tym miejscu, czym jest racjonalność kognitywna i dlaczego stanowi istotne uzupełnienie do typologii Maxa Webera. Rozpatruję te kwestie przez pryzmat wprowadzonego wcześniej podziału na przekonania deskryptywne i preskryptywne.

Celem rozdziału czwartego jest opisanie wnioskovania bayesowskiego, na którym opieram swoją koncepcję. Teoremat Bayesa nie był do tej pory przedmiotem większej uwagi socjologów pod kątem użyteczności teoretycznej. Znacznie częściej podejście to było wykorzystywane do celów statystycznych, dlatego też omawiam ten typ wnioskovania uwzględniając wszystkie podstawowe informacje, które mogłyby przynieść pożytek osobie spotykającej się z nim po raz pierwszy. W dalszej części rozdziału omawiam wyniki badań z zakresu psychologii poznawczej oraz epistemologii, w których teoremat był aplikowany do problematyki związanej z ludzkim

wnioskowaniem. Moim zamiarem było uargumentowanie, że ten dość prosty wzór może być w dużej mierze użyteczny w socjologicznej analizie przekonań. Zwieńczeniem rozważań jest omówienie koncepcji ram logicznych jako istotnego uzupełnienia koncepcji wnioskowania. Staram się uzasadnić twierdzenie, że wnioski końcowe w postaci przekonań są konsekwencją nie tylko racji, które są brane pod uwagę w procesie wnioskowania, ale także wzajemnych relacji między nimi.

W rozdziale piątym uwagę poświęciłem rodzajom argumentów, które stoją za przekonaniem społecznymi. Nawiązując do myśli Raymonda Boudona, opisuję rolę argumentów instrumentalnych, aksjologicznych i poznawczych. Wszystkie je szczegółowo omawiam, starając się wyjaśnić ich znaczenie dla zrozumienia różnych przekonań społecznych. W końcowym podrozdziale odwołuję się do mechanizmów pozaracjonalnych. Traktuję to jako element dopełniający prezentowaną koncepcję. Według mnie nie da się zignorować faktu, że choć znaczną część przekonań da się uzasadnić, wskazując na ich racjonalność, to istnieją też takie, dla których omawiana koncepcja może nie mieć zastosowania.

Rozdział szósty wprowadza do problematyki kontekstualności analizy przekonań społecznych. Jest to już ostatni wątek prowadzonego przeze mnie wywodu. W drugiej części rozdziału podsumowuję dotychczasowe ustalenia, formułując podstawowe założenia kognitywistycznego modelu przekonań społecznych.

W ostatnim rozdziale przedstawiam kilka przykładowych analiz opartych na zaprezentowanej w książce koncepcji. Moim zamiarem było, po pierwsze, ukazanie, w jaki sposób stosować mój model do realnych empirycznych problemów, a po drugie, przekonać czytelników, że może on być użyteczny i prowadzić do interesujących, socjologicznych wyjaśnień. Jestem zdania, że właśnie poprzez zestawienie teorii z empirią najskuteczniej weryfikowana jest przydatność poszczególnych koncepcji. Jako autor nie podejmuję się jednak rozstrzygnięcia kwestii, czy mi się to udało. Taka ocena powinna w moim przekonaniu pochodzić z zewnątrz.

Tak jak każdy autor, pozostaję pod wpływem różnych tradycji teoretycznych i badawczych, które kształtują mój sposób uprawiania socjologii. W książce, którą oddaję do rąk czytelnika, takich nazwisk jest bardzo wiele. Skracając listę „olbrzymów, na których ramionach stoję”, do niezbędnego minimum, wymieniłbym Maxa Webera. Jego koncepcja racjonalności, sensu oraz dyrektywa uczynienia jednostki punktem wyjścia do wyjaśnienia zjawisk społecznych są rdzeniem tej książki. Nie mniej ważny był kognitywistyczny model działania społecznego i właściwie całokształt twórczości Raymonda Boudona. Nie ukrywam, że to właśnie jego koncepcje stanowią bezpośrednie źródło inspiracji i fundament, na którym bazują moje rozważania. Zmieniam jednak główny schemat wnioskowania jednostki, do którego odwoływał się autor *Sztuki autoperswazji*, z logiki klasycznej na teoremat Bayesa. Uzasadniam to wynikami badań empirycznych przeprowadzonych przez psychologów poznawczych i kognitywistów. Z kolei połączenie wątków dotyczących wnioskowania jednostki z perspektywą socjologiczną nie udałooby się lub zajęłoby znacznie więcej czasu, gdyby nie *Social Mindscapes. An Invitation to Cognitive Sociology* Eviatara Zerubavela.

Powyższa lista nie jest kompletna. Nie umieszczam na niej m.in. bardzo istotnych autorów związanych z socjologią analityczną, do której mniej lub bardziej bezpośrednio nawiązuję w całej książce. Nie sposób jednak każdemu oddać tyle miejsca, na ile zasługuje. To jednak dzięki tym wszystkim badaczom i teoretykom praca ta w ogóle została napisana.