

Abordări economice asupra comportamentului religios

Religion and religious conduct have been studied from different perspectives, of which, the economic approach will be subject to this article. The paper will present some applications of the economic model in the study of religious belief and institutions: religion as informational shortcut, religious household production, religious human capital, Churches as clubs, Churches as firms, religious markets. Against this background, there will be presented some limits of the economic modeling of religion: the weakness of the maximizing assumption in explaining religious phenomena or behavior and religious behavior as choice under uncertainty. The article suggests, as a response to the problem of religious uncertainty, to focus on the institution of sanctity.

economic models, religious conduct, Church, sect, sanctity

Introducere

În literatura de specialitate se consideră că abordarea religiei cu instrumente specifice științei economice are rădăcini foarte adânci, prima analiză de acest tip (1776) aparținându-i chiar „părintelui” economiei clasice, Adam Smith. După cum arată și Iannaccone, studiul religiei din perspectivă economică își propune: să ofere informații despre comportamentul actorilor în afara pieței¹; să arate că modelele economice pot fi adaptate pentru a oferi explicații referitoare la credințe, norme și valori; să exploreze modul în care religia, morala și cultura influențează atitudinile și activitățile economice ale indivizilor, grupurilor și societăților². În lucrarea de față vor fi prezentate câteva aplicații ale modelelor de tip economic (din teoria alegerii raționale) în studiul credințelor și al instituțiilor religioase.

Ștefan Colbu

Religia, înțeleasă ca „orice set împărtășit de credințe, activități și instituții care se bazează pe încrederea în forțe supranaturale”, este studiată din perspectivă economică prin „aplicarea teoriei și tehnicilor [specifice] microeconomiei pentru a explica tiparele de comportament religios [existente] între indivizi, grupuri și culturi”³. O primă dificultate în această abordare o constituie, însă, baza empirică, deoarece datele referitoare la religie sunt limitate și nu întotdeauna pot fi de încredere.

Relevanța și chiar necesitatea studierii religiei sunt date de importanța crescută a acesteia la nivel global, precum și de rezultatele cercetărilor sociologice – de tipul sociologiei religiei, căreia i se reproșează faptul că, în ciuda bogăției datelor pe care le deține, este foarte săracă în teorii despre religie – care descriu o realitate religioasă foarte dinamică în lumea contemporană, contrară teoriilor care preziceau declinul fenomenului religios odată cu avansarea științei și tehnologiei și cu creșterea nivelului de educație – în special în domeniul științelor⁴. De asemenea, studiile empirice arată faptul că ratele ridicate de implicare și activism religios sunt asociate cu sănătatea mentală, reducerea stresului și satisfacții de viață crescute, contrar teoriilor psihologice și antropologice. În general, religia este importantă, dar impactul ei nu este uniform, ci afectează unele comportamente (precum activitățile generatoare de venituri, cele educative și atitudinile economice) mai mult decât pe altele⁵. În demersul nostru vom avea în vedere analiza economică a religiei, cu raportare la credințele și instituțiile religioase, în vederea identificării limitelor acestui tip de analiză și a deschiderii către noi direcții de abordare.

1. Analiza economică a religiei

Esența abordării economice o constituie accentuarea unor elemente precum comportamentul maximizator al indivizilor, echilibrul de piață și preferințele stabile, motiv pentru care acest tip de analiză se poate aplica oricărui fenomen care implică alocarea resurselor limitate (materiale, timp și energie, funcții și voturi sau putere și prestigiu) între competitori⁶. Comportamentul religios se califică, astfel, pentru un asemenea tip de analiză.

1.1. Adam Smith despre religie

În cartea sa *Avuția națiunilor*, Adam Smith încearcă să explice, pe de o parte, de ce indivizii raționali, auto-interesați/egoiști participă la viața religioasă, care sunt stimulentele economice care îi determină pe indivizi să practice religia, afirmând că participarea activă la viața congregațiilor religioase este un mecanism prin care indivizii își măresc valoarea capitalului uman. Pe de altă parte, cea de-a doua problemă principală analizată de către Adam Smith în cartea menționată o constituie efectul economic al instituțiilor religioase asupra comportamentului social și individual – abordare cunoscută și sub denumirea de economia religiei⁷. În acest sens, el susține că „propriul interes îi motivează pe clerici la fel ca și pe producătorii laici; că forțele pieței constrâng Biserica la fel ca și pe firmele laice; și că beneficiile competiției, povara monopolului și riscul reglementărilor guvernamentale sunt la fel de reale pentru religie ca și pentru orice alt sector al economiei”, subliniind astfel aspectele contingente ale instituțiilor religioase. Precizăm, în acest context, faptul că Biserica, deși se manifestă în plan social ca orice altă organizație (economică), are și un alt tip de ofertă – credința într-o realitate transcendentă – pe baza căreia cere modificări comportamentale membrilor ei⁸.

Credința într-o ființă supremă reprezintă, conform lui Adam Smith, un mecanism de întărire morală/la nivel intern a regulilor necesare funcționării optime a societății (ordinea socială). Auto-monitorizarea și auto-controlul comportamental sunt posibile datorită capacității indivizilor de a efectua judecăți morale; ele sunt, totodată, și eficiente, deoarece societatea nu ar putea suporta costurile unei monitorizări externe⁹. Adam Smith formulează teoria valorii de capital a reputației pentru a oferi o explicație în ceea ce privește

stimulentele indivizilor de a participa la activitățile religioase: persoanele care desfășoară activități a căror remunerație depinde (cel puțin parțial, și uneori benevol) de onorariile primite de la „clienți” (precum medicii, profesorii, preoții etc.) vor tinde să acorde o atenție mai mare calității în activitatea lor. Din această afirmație reiese faptul că venitul și statusul acestor persoane reprezintă indicatori ai calității serviciilor oferite. În aceeași manieră, religia poate reprezenta o „scurtătură informațională” referitoare la istoria morală a indivizilor, foarte utilă potențialilor parteneri de afaceri, care – cu ajutorul ei – pot evalua riscurile eventualelor tranzacții. De aceea, apartenența indivizilor la secte religioase care impun reguli stricte de comportament propriilor membri poate fi considerată o investiție rațională a persoanelor care nu dețin un venit, un status social sau relații care să le permită începerea unor afaceri¹⁰.

1.2. *Producția religioasă de tipul gospodăriei*

Azzi și Ehrenberg, în lucrarea *Household Allocation of Time and Church Attendance*, propun un model explicativ pentru modul în care gospodăriile se implică în viața religioasă prin participare la slujbe și prin contribuții bănești. Conform acestui model, „indivizii investesc din timpul și bunurile lor în mărfuri religioase¹¹ și laice/lumești pentru a-și maximiza utilitatea¹² atât în timpul vieții, cât și după aceasta¹³, preocuparea lor fiind aceea de a alege combinația de input-uri care să le maximizeze utilitatea de ansamblu – lumească și cerească. Acest tip de analiză presupune că rolul gospodăriilor este acela de a maximiza o funcție de utilitate interpersonală, care implică atât consumul de bunuri lumești din fiecare perioadă, cât și consumul de bunuri asociate vieții de dincolo. Așa cum consumul lumesc poate fi analizat prin raportare la investițiile de timp și la achiziționarea de bunuri, dobândirea recompenselor în cealaltă viață depinde de cantitatea de timp și de bunuri ce au fost dedicate activităților religioase pe parcursul întregii vieți. Acest model, pe de o parte, „conduce la concluzia formală că activitatea religioasă ar trebui să se intensifice odată cu vârsta, datorită faptului că resursele dedicate mântuirii în cealaltă viață se presupune că nu acumulează dobândă de-a lungul unui ciclu de viață, pe când investițiile standard o fac¹⁴ și, pe de altă parte, prezice posibilitatea substituirii între timpul și banii dedicați religiei. Se poate vorbi, în acest context, despre primul model formal privind participarea religioasă, care oferă baza pentru aproape toate modelele economice ulterioare referitoare la comportamentul religios.

Iannaccone demonstrează, prin modelul explicativ pe care-l propune, „de ce caracteristicile asociate în mod comun cu Bisericile și cu sectele tind să se coreleze și cum derivă ele din considerații fundamentale” asupra comunităților religioase¹⁵. Noutatea pe care o aduce modelul propus de Iannaccone este considerarea *comportamentului* ca element explicativ central în analiza religiei (lucrările anterioare concentrându-se asupra variabilelor *timp* și *bani*). În acest sens, rezultatele empirice referitoare la „standardele comportamentale stricte, convertirile categorice, rezistența la schimbarea socială, nivelul ridicat de participare religioasă și apelul la clasele sociale inferioare și la minorități sunt mai degrabă consecințe decât cauze ale orientării sectare¹⁶. Conform acestui model, sectele folosesc – pentru a atrage membri – un mesaj religios mai puternic decât cel al Bisericilor și, impunând un comportament religios mai strict propriilor credincioși, ele se diferențiază de Biserică și implicit se izolează. Ca urmare, pe lângă mesajul lor referitor la lumea cealaltă, sectele trebuie să dispună de un sistem mai amplu și mai diversificat de

recompense lumești pentru membrii lor, precum oferirea unui anumit status social, facilitarea dezvoltării de relații între membrii sectei, oferirea de bunuri materiale etc.¹⁷

Modelul propus de Iannaccone pentru analiza Bisericilor și a sectelor presupune câteva asumptions care facilitează analiza:

1. bunurile religioase și cele lumești pot fi măsurate fiecare ca bunuri compozite, unidimensionale;
2. bunurile religioase și cele lumești depind doar de comportament și de experiență (pentru analiza formală se vor ignora input-urile de timp și donații);
3. se va considera că individul este asociat cu un grup religios particular și că dorește să determine comportamentul optim care să-i asigure rămânerea în acest grup;
4. comportamentul indivizilor variază continuu, pe un spațiu multidimensional de atribute comportamentale (dietă, comportament sexual, îmbrăcăminte etc.);
5. pentru fiecare grup religios există o manieră proprie de comportament, care maximizează bunurile religioase (la fel întâmplându-se și cu cele lumești). Aceasta va fi considerată „poziția grupului” sau „norma de comportament”. Cu cât un individ deviază mai mult de la norma aceasta, cu atât se aplică sancțiunile grupului sau se retrag recompensele. Astfel, bunurile religioase descresc pe măsură ce comportamentul individual se îndepărtează de norma grupului religios;
6. participarea la grupul religios se presupune a fi voluntară, adică indiferent cât de deviant va fi comportamentul individului față de norma grupului, grupul va putea cel mult să-și retragă sprijinul, prin ostracizare și excomunicare¹⁸.

Pe baza asumpțiilor de mai sus, Iannaccone a construit un model de optimizare a comportamentului folosind metodele matematice standard în domeniu; raționamentul este următorul: dacă normele lumești și cele religioase nu sunt identice, atunci individul se confruntă cu un schimb implicit între bunurile religioase și cele lumești în sensul că, pentru a le crește pe unele, trebuie să adopte o poziție mai apropiată de norma corespunzătoare, ceea ce implică îndepărtarea de cealaltă normă și reducerea bunurilor care îi sunt atașate¹⁹. De aici rezultă că alegerea comportamentală optimă se va găsi (spațial) între cele două norme de referință – cea religioasă și cea lumească.

Concluziile la care conduce modelul propus de Iannaccone sunt următoarele:

Propoziția 1. Membrii Bisericilor tind să adopte poziții relativ apropiate față de normele sociale; ei se conformează schimbărilor societății, tinzând să se miște odată cu ea și, în funcție de preferințele și caracteristicile personale, adoptă o gamă largă (dar continuă) de poziții între normele laice și cele religioase. În contrast, indivizii asociați în secte își găsesc pozițiile optime la extreme, fie foarte aproape de normele societății, fie foarte aproape de normele religioase (în măsura în care grupul diferă de și este intolerant față de societate, reprezentarea grafică a acestui raport – între cele două tipuri de norme – are, în cazul sectelor, o formă convexă).

Corolar. Secta creează în mod natural două clase: a) membrii, adevărații credincioși, care respectă cu strictete normele sectei, respingându-le pe cele ale societății, și b) non-membrii, care resping secta și sunt respinși de ea. Pozițiile intermediare fiind de neconceput, intrarea în și ieșirea din sectă se caracterizează prin schimbări comportamentale discontinue. În vreme ce membrii Bisericilor răspund în mod gradual la schimbările de preferințe sau de oportunități (normele și schimbările sociale), membrii sectelor sunt susceptibili de adoptarea unor schimbări bruște, precum convertirea sau apostazia, defectările fiind dese și la fel de abrupte precum intrările²⁰.

Propoziția 2. În contrast cu membrii ei individuali, secta manifestă o stabilitate și o uniformitate remarcabile în fața schimbării sociale și a diversității personale. Indivizii pot să se convertească și să defecteze (apostazieze), însă în orice moment cei care se consideră aderenți vor adopta poziții mai omogene decât credincioșii aparținând Bisericilor – deoarece acestea trebuie să accepte standarde mai slabe și mai inclusiviste de admitere a membrilor și să fie mai adaptabile la schimbările sociale, având în vedere că membrii lor ocupă o serie amplă și variată de poziții. Această propoziție contrazice teza clasică ce prevedea dezvoltarea naturală a sectelor spre Bisericile dominante/principale.

Pe baza modelului, se poate spune că motivațiile care îl determină pe un individ să se înscrie ca membru mai curând într-o sectă decât într-o Biserică țin de satisfacția și sprijinul mai mari, precum și de bunurile religioase pe care le oferă secta. Altfel sectele nu ar putea să ofere potențialilor membri compensații pentru sacrificiile pe care aceștia le fac intrând în sectă (renunțarea la sprijinul social și la bunurile lumești). Având în vedere că majoritatea bunurilor religioase standard (iluminarea spirituală și speranța salvării în lumea de dincolo) sunt substitute relativ sărace ale bunurilor lumești (bunăstare și status), secta trebuie să ofere, de asemenea, o gamă largă de recompense de tip lumesc. Cu cât sunt mai radicale pretențiile din partea sectei, cu atât sunt mai vaste recompensele. În acest fel, sectele tind să devină instituții totale, incluzând/controlând atât viața religioasă, cât și pe cea socială a membrilor lor²¹.

Propoziția 3. O sectă va fi obligată să ofere membrilor ei o gamă largă de recompense, inclusiv multe care sunt, în esență, de natură laică/lumească. Deoarece secta cere respingerea societății, trebuie ca ea însăși să ofere o societate alternativă. Chiar dacă discursul sectei este profund legat de lumea cealaltă, pentru a se distinge de societate ca întreg, recompensa reală pe care o primesc membrii sectelor conține bunuri lumești precum status, prietenie, hrană și adăpost. Studiile empirice arată că membrii sectelor: a) își aleg majoritatea prietenilor apropiați din propria congregație (ceea ce nu se întâmplă în cazul membrilor Bisericilor, care au o rată de participare mai ridicată la organizații non-religioase) și b) se așteaptă ca religia să le satisfacă nevoile materiale, motiv pentru care ei se roagă mai curând pentru sănătatea lor și a altora, pentru evitarea nenorocului și pentru averi materiale²².

Corolar. O sectă, pentru a fi viabilă/pentru a supraviețui, trebuie să impună pretenții serioase asupra veniturilor/resurselor propriilor membri, altfel neputând oferi gama largă de recompense pe care aceștia le cer de la ea. Cercetările arată că membrii sectelor contribuie mai mult din punct de vedere financiar la susținerea sectei (atât ca procent din venit, cât și în termeni absoluți) decât contribuie credincioșii Bisericilor la susținerea acestora²³.

Propoziția 4. Deși sectele nu ar putea să convertească majoritatea unui strat social, ele vor fi mai atractive pentru indivizii cu oportunități lumești relativ scăzute. Costul respingerii societății în favoarea sectei va fi pentru acești oameni mai mic decât pentru cei aflați în „mainstream”/„pe val”. O reducere a oportunităților lumești în raport cu cele religioase (scăderea bruscă a statusului social sau economic al unei persoane sau chiar declinul generalizat provocat de depresiuni economice sau recesiuni) va favoriza convertirea la o sectă.

Modelul identifică existența unei relații între clasa socială și *tipul* de religie. Oamenii săraci tind să participe mai puțin la serviciile religioase sau să fie membrii unei congregații, însă, atunci când o fac, vor tinde mai curând spre denominațiunile sectare. În mod

similar, recesiunile și depresiunile economice s-ar putea să nu ridice participarea la Biserică pe ansamblu, dar s-ar putea să crească atractivitatea sectelor în comparație cu cea a Bisericilor. În plus, religiile sectare se bucură de un sprijin relativ crescut în rândul minorităților și al femeilor²⁴, deoarece ambele categorii au suferit, în mod tradițional, de pe urma oportunităților lumești limitate.

Iannaccone consideră că modelul pe care îl propune în abordarea relațiilor/regularităților dintre Biserică și sectă poate fi folosit/extins și în analiza interacțiunii dintre sistemele normative competitive (care nu trebuie să fie neapărat religioase). Aceleași regularități ar trebui să caracterizeze orice tip de organizație care își recompensează membrii pentru comportamentele aflate în dezacord cu normele societății (antiteza dintre curentul principal/dominant și extremism). Cu titlu de exemplu, în cazul Americii, afirmă Iannaccone, partidele Republican și Democrat reprezintă echivalentul politic al Bisericilor, iar celelalte numeroase partide ar reprezenta echivalentul sectelor²⁵.

1.1. Capitalul religios (al indivizilor)

În mod intuitiv, capacitatea unei persoane de a produce sau de a aprecia mărfurile religioase va depinde nu doar de investițiile de timp și bunuri ale acesteia, ci și de cunoștințele ei religioase, gradul de familiarizare cu ritualul și doctrina Bisericii și de prietenia cu ceilalți credincioși. *Capitalul religios* se referă la experiența acumulată în legătură cu o anumită religie și care depinde de activitățile religioase anterioare ale persoanei. Predicțiile – puternic sprijinite empiric – pe care le face acest model sunt următoarele: a) atunci când copiii ajung la vârsta maturității și pot lua propriile decizii în materie de religie, ei gravitează spre credințele și denominațiunile părinților lor, și chiar dacă își schimbă religia, ei tind să aleagă una similară celei în care au fost crescuți; b) schimbarea religiei, ca și a locului de muncă, va tinde să apară devreme în ciclul vieții, când oamenii caută cele mai bune potriviri între propriile abilități și contextul în care ei produc bunuri religioase, iar aceasta deoarece, odată cu trecerea timpului, costurile unui asemenea schimb cresc pe măsură ce individul dobândește tot mai mult capital specific într-un context particular; c) aceleași forțe care îi conduc pe copii să adopte religia părinților determină alegerea partenerilor de viață din interiorul propriei religii²⁶.

1.2. Grupurile și instituțiile religioase

În mod formal, toate produsele religioase apar la nivelul indivizilor sau al gospodăriilor. În practică, însă, comportamentul religios nu este o problemă individuală. Unele din lucrările care abordează comportamentul religios din perspectivă economică analizează Bisericile având ca premisă teoria cluburilor; alte lucrări realizează această analiză după modelul firmelor neoclasice standard, în care producătorii (preoții) își „vând” bunurile și serviciile religioase consumatorilor (laici).

(a) Bisericile și teoria cluburilor

Modelul cluburilor pornește de la observația că, în ciuda caracteristicilor asemănătoare firmei, o parohie tipică funcționează ca o organizație de beneficii reciproce/mutuale care se dedică producerii colective a slujbelor, a învățământului religios, a activităților sociale și a altor „bunuri de club” cvasi-publice, majoritatea membrilor contribuind atât la produ-

cerea, cât și la consumul acestor mărfuri religioase²⁷. Teoria cluburilor aplicată religiei poate fi privită ca o extindere a abordării de tipul producției religioase a gospodăriei (vezi *supra*: 1.2). Mărfurile religioase care intră în funcția de utilitate a gospodăriilor depind nu doar de input-urile acestora de timp, bunuri și capital, ci și de input-urile celorlalți membri ai Bisericii (câți indivizi mai participă, cât de călduros mă salută, cât de bine cântă, cât de entuziast citesc și se roagă, cât de profundă este implicarea lor etc.). Calitatea grupului reprezintă o funcție a input-urilor primite din partea *altor* membri ai grupului – care pot crește sau diminua utilitatea celorlalți membri în funcție de gradul lor de implicare.

Teoria cluburilor oferă o soluție eficientă de prevenire a „blatiștilor”/călătorilor clandestini prin monitorizarea și controlul comportamentului membrilor fiecărei secte. În același timp, acest model oferă predicții – testate empiric pe organizațiile sectare – care se caracterizează prin:

- standarde comportamentale stricte;
- rate ridicate de participare și donații la Biserică – călătorii clandestini/cei care defec-tează se întâlnesc mai des în Bisericile mari, iar contribuțiile bănești ale membrilor sunt invers proporționale cu mărimea Bisericii cărora aceștia îi aparțin;
- congregații/parohii mici – datorită faptului că trebuie să monitorizeze fiecare membru pentru a-și menține pretențiile/standardele comportamentale;
- convertiri dramatice – explicabile prin faptul că apartenența la sectă presupune ab-stinența totală de la multe bunuri lumești;
- absența compromisului – membrii nu pot decât să respecte regulile sau să treacă la un standard optim, dar de natură ne-religioasă (apostazie);
- un număr relativ mare de membri recrutați din rândul minorităților și al claselor soci-ale inferioare – persoane cu oportunități lumești limitate²⁸.

(b) Bisericile și modelul firmelor

Bisericile sunt analizate, din perspectivă economică, și după modelul firmelor care urmăresc maximizarea profitului. Acest model oferă explicații privind dezvoltarea doc-trinei religioase, structura organizațională a instituțiilor religioase și evoluția practicilor religioase.

Comparând structura denominațiilor religioase contemporane cu cea a francizelor clasice, unii cercetători au sugerat că *teoriile economice ale francizei* ne pot ajuta să înțelegem creșterea Bisericii. Conform acestui model, Biserica Catolică este privită ca o firmă monopolistă „multi-divizională”, caracterizată prin existența unui birou central, care controlează complet alocările și dirijează planificări strategice pe termen lung, dar per-mite diviziilor sale (de obicei regionale) un grad ridicat de autonomie în ceea ce privește operațiunile zilnice²⁹. De exemplu, organizarea financiară a Bisericii (Catolice) medievale amintește de un vast sistem de franciză corporatistă. Clericii plăteau rente Vaticanului pentru a-și păstra beneficiile, iar acei deținători de franciză (parohii, episcopii, fundații bisericești, mănăstiri) care nu reușeau să plătească renta/taxele erau înlocuiți. Biserica Romano-Catolică în perioada anterioară Reformei era furnizorul monopolist al religiei în Europa, fiind condusă de către papa, al cărui rol financiar seamănă cu cel al unui preșe-dinte de consiliu director al unei corporații moderne³⁰.

Același model teoretic oferă explicații pentru *aparitia dogmelor*. De exemplu, doctrina privind camăta a fost explicată prin interesul Bisericii de a obține venituri prin manipu-larea pieței (*rent seeking*). Poziția de monopol a Bisericii centrale a facilitat obținerea

profitului – de către aceasta – atât de pe urma producătorilor (cler), cât și de pe urma distribuitorilor (bănci). Interdicțiile privitoare la camătă permiteau Bisericii să împrumute bani cu dobândă mică și să acorde credite (prin intermediul bancherilor papali) la un curs ridicat. O altă explicație privitoare la aceeași dogmă argumentează faptul că legea privind camăta acționa ca o formă de asigurare socială împotriva șocurilor care nu puteau fi depășite altfel: în toate societățile, dar mai ales în cele agrare, indivizii se confruntă cu riscul unor recolte proaste și al altor dezastre impredictibile. Restricțiile referitoare la ratele de schimb puteau să-i avantajeze pe cei care au resimțit puternic șocurile (și aveau nevoie de împrumuturi) și să-i penalizeze pe cei care au trecut mai ușor peste situațiile de șoc (putând, astfel, să împrumute bani). Acest model explicativ are meritul de a fi primul care a folosit abordarea economică în analiza *conținutului* unei religii.

1.1. Piețele religioase

Dacă acceptăm ideea conform căreia denomițiile particulare funcționează ca niște firme religioase, atunci ele împreună alcătuiesc o piață religioasă. În ceea ce privește reglementările vizând piața religioasă, Adam Smith este adeptul politicii *laissez-faire*. Pe de altă parte, David Hume susținea organizarea Bisericii și reglementarea pieței religioase de către guvern pentru a diminua numărul de predicatori care ar face apel la valori anti-sociale pentru a-și atrage „clienții” (minciună, indecență, imoralitate etc.). Răspunzându-i lui Hume, Adam Smith argumentează că piețele libere în domeniul religios/al predicării vor tinde să genereze doctrine religioase eficiente din punct de vedere social, iar competiția va tinde să restrângă, nu să încurajeze fanatismul și intoleranța religioasă³¹. Cercetările empirice vin să confirme afirmația lui Adam Smith referitoare la beneficiile competiției religioase: frecvența rugăciunilor, credința în Dumnezeu și încrederea în religie sunt mai mari în țările cu Biserici numeroase și aflate în competiție decât în țările dominate de o singură Biserică recunoscută. Chiar și în interiorul fiecărei țări se observă că nivelul mediu al credinței și al participării religioase este considerabil mai scăzut în Bisericile recunoscute, care se bucură de sprijinul financiar al statului, decât în denomițiile mici, care își desfășoară activitatea la periferia pieței religioase a țării. Chiar și la nivel local, diversitatea religioasă este corelată pozitiv cu participarea religioasă³².

Dintre implicațiile în domeniul politicilor se poate aminti faptul că atât teoria, cât și datele empirice sugerează că reglementările guvernamentale referitoare la religie tind să reducă bunăstarea individuală, sufocând inovația religioasă prin limitarea opțiunilor și restrângând aria mărfurilor religioase. Adam Smith susținea că prin competiție religioasă se poate ajunge la o ofertă religioasă mai bogată și superioară calitativ, politica *laissez-faire* în acest domeniu fiind cel mai bun mijloc de a satisface cererea de instrucție religioasă/învățământ religios și de a reduce conflictul religios³³.

2. Limite și direcții de abordare

Prin raportare la ideile și exemplele prezentate în prima parte a articolului de față, considerăm utilă ilustrarea limitelor abordării de tip economic asupra religiei și comportamentului religios: astfel, asumția maximizării este insuficientă, iar informația religioasă, percepută ca nesigură, ridică probleme pentru acest tip de model explicativ. În încercarea de a depăși cea de-a doua limită identificată (nesiguranța religioasă), propunem concen-

trarea analizei asupra instituției sfințeniei, care poate oferi o nouă perspectivă asupra raportului incertitudine – certitudine, credință – cunoaștere.

1.1. Asumpția maximizării este slabă

Analizând abordările de tip economic/Rational Choice asupra comportamentului religios, Mark Chaves afirmă că asumpția fundamentală a abordării alegerii raționale, aceea a maximizării utilității, este foarte slabă atunci când se aplică religiei³⁴. Dat fiind că „oamenii abordează toate acțiunile în același fel, evaluând costurile și beneficiile și acționând astfel încât să-și maximizeze beneficiile nete”, rezultă că și comportamentul religios va fi analizat tot prin prisma calculului cost – beneficiu. Din această asumpție nu se poate afla, însă, nimic despre fenomenele și comportamentele religioase empirice/reale, decât afirmații formale și goale de conținut de tipul: „indiferent de alegerea religioasă pe care o face un individ, acele alegeri reflectă un proces de maximizare”³⁵. Plecând doar de la presupuziția maximizatoare nu se pot oferi explicații ale fenomenelor religioase prezente, nici nu poate fi anticipată viitoarea situație a lumii religioase. Pentru a reuși aceasta, trebuie – în opinia lui Mark Chaves – să cunoaștem (sau să presupunem) mult mai multe lucruri atât despre conținutul preferințelor indivizilor, cât și despre contextul în care aceștia fac alegerile.

De cele mai multe ori, „acțiunea” din explicațiile de tipul alegerii raționale asupra comportamentului religios real va decurge din alte asumpții, iar acceptabilitatea oricărei explicații de tipul alegerii raționale va depinde în mod crucial de acceptarea acelor asumpții adiționale. Dat fiind faptul că asumpția alegerii raționale (analiza cost – beneficiu și alegerea pe principiul maximizării utilității) poate fi adevărată pentru majoritatea comportamentelor umane, și pentru că puterea predictivă a acestei asumpții este atât de mică, va fi mult mai productiv ca analiza explicațiilor de tipul alegerii raționale să se facă evaluând presupunerile suplimentare inevitabile care sunt invocate³⁶.

Asumpția principală în modelul de analiză a Bisericii și sectelor pe care îl oferă Iannaccone (vezi *supra*: 1.2) o constituie faptul că practica religioasă anterioară crește rezerva de capital religios destul de consistent pentru a afecta alegerile religioase prezente și viitoare. Este important de observat, consideră Chaves, că această asumpție despre relația dintre practica religioasă și capitalul religios nu derivă în niciun fel din asumpția alegerii raționale și nici nu este de la sine evidentă.

1.2. „Informația” religioasă este nesigură

Modelele economice folosite în explicarea religiei se confruntă cu o limitare legată de faptul că activitățile religioase implică o mare cantitate de risc, comportamentul religios fiind considerat o alegere sub imperiul incertitudinii. Răsplata promisă s-ar putea să nu se materializeze vreodată, credințele se pot dovedi a fi false, sacrificiile să fi fost în van. Din acest punct de vedere, „problema nesiguranței religioase a primit puțină atenție [din partea cercetătorilor] și abia i s-a conturat o analiză formală”³⁷. Mai mult, Montgomery consideră că „informația” religioasă obiectivă s-ar putea să nu existe, credințele religioase formându-se prin procese nonraționale, iar astfel nu ar fi rațional posibil să se stabilească probabilități în ceea ce privește majoritatea afirmațiilor/pretențiilor religioase. El afirmă că „nu există niciun semnal care să permită indivizilor să facă estimări obiective referitoare

la probabilitatea că Dumnezeu există. Indivizii sunt obligați să ia decizii în situații de incertitudine, chiar dacă le lipsesc informațiile de care au nevoie pentru a-și forma credințe obiective³⁸. Religia implică nu doar necunoscutul, ci incognoscibilul; dacă actorii nu pot evalua în mod obiectiv probabilitățile, problemele lor legate de maximizarea utilității așteptate nu sunt bine specificate și abordarea economică nu poate fi folosită pentru a le prezice comportamentul. Deoarece abordarea economică presupune faptul că probabilitățile sunt cognoscibile, economiștii ar trebui să identifice semnale care transmit informații despre realitatea ultimă.

2.3. Posibilitate de depășire a incertitudinii – analiza instituției sfințeniei

În demersul de față considerăm că problema „riscului” informațional în ceea ce privește religia (inclusiv cea referitoare la formarea credințelor prin procese nonraționale sau la alegerea în situații de incertitudine) poate fi depășită dacă ne concentrăm analiza asupra instituției sfințeniei. Sfinții sunt acele persoane considerate „prieteni” sau „comesenii” lui Dumnezeu, care sunt deja în rai, unde stau alături de/împreună cu Dumnezeu. Simplificând maniera de abordare a acestei problematice, putem afirma că sfinții ajung în rai fiindcă au respectat niște reguli (au împlinit poruncile Decalogului, s-au comportat conform fericirilor, au împlinit porunca iubirii). Totuși, trebuie menționat faptul că toți sfinții au avut ca element comun o atitudine similară față de Iisus Hristos – îl considerau Dumnezeu. Este importantă din punct de vedere practic/formal analiza sfinților care l-au cunoscut personal pe Iisus Hristos, din rațiunea de a oferi un posibil model teoretic, prin care să demonstrăm că, în cazul sfinților, informația religioasă nu mai apare ca „nesigură”.

Presupozitia 1: creștinii consideră Biblia o carte care conține adevărul despre istoria mântuirii, inclusiv indicii despre modul de a o obține fiecare (nu este pentru ei doar o carte de povești).

Presupozitia 2: când analizăm (pentru modelul explicativ) relatările din Biblie, le considerăm descrieri adevărate și normative (pentru credincioșii creștini).

Precizare metodologică: Analiza va include, pentru argumentare, și alte persoane care sunt considerate exemple de comportament, în afara celor canonizate/considerate deja sfinți.

(1) Optând pentru o prezentare cronologică, vom analiza în primul rând atitudinea lui Petru, care, fiind chemat de Hristos Care mergea pe mare (în episodul cu potolirea furtunii), pășește afară din corabie, merge pe apă, dar imediat se îndoiește de faptul că ceea ce trăiește este adevărat și că este posibil, iar atunci ezită și se afundă în apă, strigând după ajutor către Hristos, Care îl muștră pentru îndoială după ce-l ridică.

(2) Al doilea moment este cel în care Hristos, fiind răstignit între doi tâlhari, este privit cu aroganță de unul dintre ei, care îi cere să se mântuiască dacă este profet și poate face minuni, în timp ce al doilea tâlhar își recunoaște greșelile, le regretă și vede în Hristos o persoană răstignită pe nedrept, muștrându-l pe cel dintâi. Hristos îi promite tâlharului care s-a pocăit că în acea zi va ajunge în rai.

(3) Al treilea exemplu îl constituie înfățișarea lui Hristos, după Înviere, ucenicilor care se aflau împreună cu Toma. Acesta din urmă nu-i crezuse pe ceilalți Apostoli că Hristos li se arătase înviat din morți, motiv pentru care Iisus îl cheamă personal pe Toma, îndemnându-l să se convingă de adevărul Învierii atingând cu mâna urmele cuielor cu care a

fost răstignit. Hristos îl mustră pe Toma, spunându-i că experiența l-a făcut să creadă, dar că mai „fericiți sunt cei ce nu [L-] au văzut și au crezut” în Învierea Lui.

(4) Ultimul episod pe care îl folosim pentru această exemplificare este cel al Arhidiaconului Ștefan, care, în timpul martiriului, vedea cerurile deschise și pe Iisus stând de-a dreapta lui Dumnezeu și, fiind lovit cu pietre, Îl ruga pe Dumnezeu să nu le socotească, celor care-L lapidau, și acel păcat.

Exemplele de mai sus au în comun același tip de atitudine față de Hristos: (1) atât timp cât Petru, privindu-L pe Hristos, Îl recunoaște ca Dumnezeu, poate merge pe apă, însă imediat ce-și pierde încrederea/credința și analizează rațional, în termeni de posibilități logice/fizice problema, se afundă în apă; (2) tâlharul, în ultimul ceas de viață, Îl întâlnește pe Hristos, în care vede nevinovăția și condamnă nedreptatea situației în care Acesta se află; (3) în cazul lui Toma, întâlnirea cu Hristos (după Înviere) reprezintă testul empiric al Învierii și, implicit, al divinității Lui; (4) în cazul Sfântului Ștefan putem vorbi deja de credința-certitudine, care a depășit stadiul de credință-încredere sau credință-dorință/speranță prezentate anterior. În plus față de cele deja menționate, în exemplul (2) se observă din partea tâlharului o schimbare radicală a atitudinii/comportamentului: își recunoaște greșelile, le regretă, se pocăiește/se convertește, iar pentru aceasta primește promisiunea mântuirii, chiar dacă în timpul vieții nu a urmat „regulile” menționate anterior; iar faptul că pocăința lui este autentică este dovedit prin contra-exemplul tâlharului arogant, a cărui atitudine arată că nu disperarea și apropierea sfârșitului au condus la remușcări. Un alt aspect legat de efectele credinței reiese din exemplul (4), care aruncă mai multă lumină asupra atitudinii care i se cere creștinului față de lumea aceasta și față de cea de dincolo: deși nu este rea, lumea aceasta nu este ultima realitate, ci este pregătitoare și calitativ inferioară în raport cu realitatea spirituală și cu viața veșnică. Astfel se poate explica atitudinea atâtor martiri creștini, care în timpul supliciuului erau detașați față de propriul trup supus torturilor: ei aveau o percepție reală a divinității cu care urmau să se întâlnească.

Se observă din cele prezentate supra că, în cazul sfinților, „nesiguranța” religioasă (nesiguranța informațională privind religia și veridicitatea promisiunilor ei) devine, prin prisma credinței, „certitudine”; credința, în cazul sfinților, devine cunoaștere. Din această perspectivă, putem înțelege mai bine rostul privațiunilor și al practicii religioase: post, abstenență, rugăciuni, meditații etc. – ele au rolul de a-l sensibiliza pe credincios, de a-l face atent și permeabil la realitățile care depășesc lumea strict materială, de a-l ajuta să nu o absolutizeze. În felul acesta înaintarea în viața spirituală/duhovnicească aduce cu sine, pe treptele mai înalte, o comunicare reală cu Dumnezeu în timpul rugăciunii, o experiență a prezenței Lui și chiar o „vedere” a Lui. Aici se află motivația practicii religioase: te ajută să-L întâlnești pe Dumnezeu (în meditație) fără să fii contemporan cu Iisus (persoana istorică) și să ajungi la credința-convingere.

O astfel de abordare a instituției sfințeniei poate oferi input-uri valoroase în ceea ce privește problema „nesiguranței” informaționale în analiza de tip economic asupra religiei.

Concluzii

Fenomenul religios este deosebit de important, dovadă fiind diferitele tipuri de abordări teoretice care încearcă să înțeleagă și să explice implicațiile pe care acesta le are în viața publică. Abordările de tip economic asupra religiei își găsesc originile în opera părintelui acestei discipline, Adam Smith, și au devenit tot mai bogate în ultimii ani. Cercetătorii ana-

lizează cu instrumentele specifice științei economice teme precum: motivația participării indivizilor la activități religioase, influența credințelor religioase asupra comportamentului economic, influența reglementărilor normative și a competiției asupra ofertei religioase etc. Modelele explicative asupra comportamentului religios, care vin din perspectiva alegerii raționale, se dovedesc foarte pătrunzătoare și pot fi aplicate în numeroase domenii de tip non-piață.

Interesul comunității științifice pentru domeniul religios și influența modelelor explicative adaptate din domeniul economic reies și din criticile aduse unora dintre aceste modele. În acest context am prezentat – în lucrarea de față – câteva tipuri de analiză asupra fenomenului religios din perspectivă economică, făcând, de asemenea, trimiteri la unele critici care au fost aduse modelelor explicative și oferind, în final, o perspectivă asupra modului în care poate fi depășită problema nesiguranței în ceea ce privește alegerea religioasă.

Referințe

- 1 Abordarea de tip economic aplicată în afara domeniului economiei este considerată de unii autori drept „imperialism economic” – vezi Radnitzsky și Bernholz *apud* Gary Anderson, „Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations”, *The Journal of Political Economy* 96, No. 5 (Oct., 1988), 1067.
- 2 Laurence Iannaccone, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1465–6.
- 3 *Ibid.*, 1466–7.
- 4 De fapt, potrivit studiilor empirice, lipsa de religiozitate este mai pronunțată în cazul celor care studiază sau au absolvit științe umaniste sau sociale – psihologie, antropologie și sociologie – „tocmai datorită faptului că ele reprezintă disciplinele *cele mai puțin științifice*” – vezi Roger Finke, Rodney Stark, Laurence R. Iannaccone. „Religion, Science, and Rationality”, *The American Economic Review* 86, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association San Francisco, CA, January 5–7, 1996 (May, 1996) –, 436, în timp ce absolvenții de științe ale naturii și științe exacte – fizicieni, chimiști, biologi – tind mai curând să participe la slujbele bisericești, să profeseze credința și să aprobe religia – vezi Laurence Iannaccone, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1471.
- 5 Christopher Ellison *apud* Laurence Iannaccone, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1476–8; Laurence Iannaccone, „A Formal Model of Church and Sect”, *The American Journal of Sociology* 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* (1988), S241.
- 6 Peter Berger *apud* Laurence Iannaccone, „A Formal Model of Church and Sect”, *The American Journal of Sociology* 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* (1988), S244–S245.
- 7 Gary Anderson, „Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations”, *The Journal of Political Economy* 96, No. 5 (Oct., 1988), 1066–8.
- 8 Adam Smith *apud* Laurence Iannaccone, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1478.
- 9 Gary Anderson, „Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations”, *The Journal of Political Economy* 96, No. 5 (Oct., 1988), 1069.

- 10 *Ibid.*, 1070–2.
- 11 Între bunurile religioase sunt considerate: asigurarea mântuirii personale, prietenia cu alții, siguranță, iluminare spirituală etc.
- 12 Maximizarea utilității nu înlătură comportamentul altruist, deoarece bunăstarea celorlalți poate fi inclusă în funcția de utilitate a individului – vezi Howard Becker *apud* Laurence Iannaccone, „A Formal Model of Church and Sect”, *The American Journal of Sociology* 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* (1988), S245 (notă).
- 13 Laurence Iannaccone, „A Formal Model of Church and Sect”, *The American Journal of Sociology* 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* (1988), S245.
- 14 Laurence Iannaccone, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1479.
- 15 *Idem*, „A Formal Model of Church and Sect”, *The American Journal of Sociology* 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* (1988), S244.
- 16 *Ibid.*
- 17 *Ibid.*, S263.
- 18 *Ibid.*, S247–S248.
- 19 *Ibid.*, S248–S250.
- 20 *Ibid.*, S256–S257.
- 21 *Ibid.*, S257–S259.
- 22 *Ibid.*, S259–S260.
- 23 *Ibid.*, S259–S260.
- 24 Proporția femeilor în rândul denominațiilor creștine crește pe măsură ce ne îndreptăm spre sectele mici. În unele secte din Anglia numărul femeilor îl depășește mai mult de trei ori pe cel al bărbaților – vezi Laurence Iannaccone, „A Formal Model of Church and Sect”, *The American Journal of Sociology* 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* (1988), S262.
- 25 Laurence Iannaccone, „A Formal Model of Church and Sect”, *The American Journal of Sociology* 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* (1988), S263–S264.
- 26 *Idem*, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1481–2.
- 27 *Ibid.*, 1492–3.
- 28 *Ibid.*, 1483–4.
- 29 *Ibid.*, 1484.
- 30 Gary Anderson, „Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations”, *The Journal of Political Economy* 96, No. 5 (Oct., 1988), 1078–9.
- 31 *Ibid.*, 1071–3.
- 32 Laurence Iannaccone, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1485–7.
- 33 Adam Smith *apud* Laurence Iannaccone, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1488–9.
- 34 Mark Chaves, „On the Rational Choice Approach to Religion”, *Journal for the Scientific Study of Religion* 34, No. 1 (Mar., 1995), 99.
- 35 *Ibid.*

- 36 *Ibid.*, 100.
- 37 Laurence Iannaccone, „Introduction to the Economics of Religion”, *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1491.
- 38 James Montgomery, „Contemplations on the Economic Approach to Religious Behavior”, *The American Economic Review* 86, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association San Francisco, CA, January 5–7, 1996 (May, 1996), 445.

Bibliografie

1. ***, *Biblia sau Sfânta Scriptură*, tipărită sub îndrumarea și cu purtarea de grijă a Prea Fericitului Părinte Teotist, Patriarhul Bisericii Ortodoxe Române, cu aprobarea Sfântului Sinod (București: Editura Institutului Biblic și de Misiune al Bisericii Ortodoxe Române, 1988).
2. Anderson, Gary M. „Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the Wealth of Nations”. *The Journal of Political Economy* 96, No. 5 (Oct., 1988), 1066–88.
3. Chaves, Mark. „On the Rational Choice Approach to Religion”. *Journal for the Scientific Study of Religion* 34, No. 1 (Mar., 1995), 98–104.
4. Finke, Roger, Rodney Stark, Laurence R. Iannaccone. „Religion, Science, and Rationality”. *The American Economic Review* 86, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association San Francisco, CA, January 5–7, 1996 (May, 1996), 433–437.
5. Iannaccone, Laurence R. „A normal Model of Church and Sect”. *The American Journal of Sociology* 94, Supplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure* (1988), S241–S268.
6. Iannaccone, Laurence R. „Introduction to the Economics of Religion”. *Journal of Economic Literature* 36, No. 3 (Sep., 1998), 1465–1495.
7. Montgomery, James D. „Contemplations on the Economic Approach to Religious Behavior”. *The American Economic Review* 86, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association San Francisco, CA, January 5–7, 1996 (May, 1996), 443–447 ▪