

C. 4. MOTIVACIONS (J. Elster)

4.1 Des del que és visceral fins al que és racional

Motivacions viscerals : Desigs irresistibles que sovint tenen prou força per bloquejar la deliberació, l'intercanvi, o fins i tot l'elecció (addiccions, emocions molt fortes com la gelosia o l'enveja, les necessitats bàsiques)

Motivacions racionals: Cercar els millor mitjans per assolir els objectius, calculant els costos i beneficis, intentant prescindir dels aspectes instintius o afectius.

Es tracta d'un continu amb situacions intermèdies.

4.2 Interès, Passions, Raons

Interès: La recerca d'avantatges per un mateix, diners, fama, poder, salvació.

Passions: Inclou les emocions però també les necessitats bàsiques, la fam, la set, el sexe)

Raons Imparcialitat. Cercar el bé públic més que el benefici privat. També preferir el llarg termini que el curt termini.

4.3 Id, Ego, Superego

Id: Principi del plaer

Ego; Principi de la realitat

Superego: La consciència

Elster diu que és molt interessant però hi manca els mecanismes, que aporta G. Ainslie (C13) Fa notar que un mecanisme important és l'efecte dominó quan no es controlen els impulsos.

4.4. Tenint en compte les conseqüències

Conseqüencialista: S'avalua una acció per les seves conseqüències (Estudio perquè el títol és necessari per trobar feina)

No conseqüencialista; S'avalua una acció per ella mateixa. (Estudio perquè m'agrada) La moral kantiana, "Fes una acció sempre que aniria millor si tots ho fessin igual". Les normes socials. A vegades fins i tot els moralistes no conseqüencialistes han de canviar de parer segons siguin les circumstàncies, per exemple davant d'un xantatge amb conseqüències negatives per a molta gent (tortura o bomba atòmica).

Fet i fet aquests conceptes tenen relació clara entre ells però aporten aspectes nous.

4.5 Desigs i Voluntat

Aquesta distinció és molt important sobre tot si ens fixem amb el component motivacional de les emocions (Si... Llavors)

Una cosa és desitjar una situació i per exemple no fer res o no assumir costos per assolir-la, que voler o decidir assolir un resultat i poder els mitjans per arribar-hi.

Un individu que **vol** venjar-se d'una acció d'un altre no queda satisfet fins que és ell mateix que assumeix l'acció (decideix, vol venjar-se).

En canvi una persona que odia a una altra el que **desitja** és que desapareixi del davant.

El mecanisme de "pensament desideratiu" respon a un desig, per ex. Una persona voldria anar de viatge a Austràlia, però com que no té prou diners, li resulta més a

compte imaginar-se que tanmateix és molt incòmode el llarg viatge en avió i per tant no val la pena.

4.6 Estats que són conseqüències no buscades

Compliquen La distinció entre desigs i voluntat.

Si toco el piano bé segurament impressionaré als altres, però si busco impressionar els altres, no serà fàcil assolir-ho.

4.7. Tirar cap a tu (pull) o tirar cap enfora (push).

Un cas interessant és quan davant d'una situació que genera por, alguns surten corrents (push emoció) i altres és queden prefereixen pensar quina és la millor solució (pull raó).

Les normes socials afavoreixen o inhibeixen el push o pull. En alguns casos incentiven la competència per assolir diners o status mostrant-ho en altres. En altres llocs més aviat valoren menys la competitivitat i la ostentació.

4.8 conflicte motivacional

Ex: Crec que la gent ha de triar l'escola pública perquè és millor pel bé comú, però potser seria millor pels meus fills anar a una privada amb més control.

....

Com es resolen aquests conflictes? No és tant fàcil com dir que guanya la motivació més forta, Tot i que sovint la força de l'emoció (passió), pot guanyar a la veu de la raó. *(ja siguin interessos o imparcialitat).*

Les societats tenen jerarquies de motivacions.

Hi ha exemples de deferència cap a les raons o de deferència cap a les passions.

Els conflictes entre Interessos i passions a vegades mostren **deferència cap a la raó**.

Les raons a vegades condueixen a posar per davant la justícia de les motivacions.

Una persona pot tenir un interès de primer ordre de no donar caritat als necessitats però també pot tenir un desig de segon ordre de no ser percebut com una persona egoista.

Altres vegades **deferència cap a la passió**

Quan per exemple l'amor cap a una persona està més ben considerat que abandonar-la perquè una altra té més recursos,

La teoria de la dissonància cognitiva prediu que quan hi ha conflicte entre motivacions, els individus tendeixen a eliminar el conflicte ajustant les creences o els desigs.

Res és més fàcil per les passions que dominar les raons, una victòria molt més gran és vèncer els interessos.

CV L'INTERÈS PROPI I L'ALTRUISME

1. Motivació i conducta

Motivació altruista

Desig de millorar el benestar dels altres fins i tot en el cas de la pèrdua d'una part del benestar net d'un mateix.

Acte altruista

Una acció per la realització de la qual la motivació altruista dóna una raó suficient.

*(Elster en aquest capítol pretén mostrar com molt sovint a sota d'una motivació altruista hi pot haver una motivació de fet egoista. Considera que és més fàcil identificar **una conducta altruista**)*

Motivacions i accions

Quan veiem una altra que ajuda un pobre al carrer, podem pensar que està fent un acte altruista, encara que de fet no ho sigui perquè el que realment el motiva és les **ganes del reconeixement social** (warm glow efect).

Quan un castiga a un individu perquè no ha cooperat (reciprocitat forta segons Gintis) amb la creença que fent això farà que aquesta persona cooperi altres vegades amb altres persones pot ser una motivació altruista, però també és pot moure senzillament per la venjança.

És important per Elster distingir entre els **diners** i el **benestar**. (Portar un fill a la privada pot augmentar el benestar del fill i del pare, encara que a l'últim li costi diners. Aquest no és propiament una motivació altruista, ja que beneficia als dos. En canvi es podria considerar **motivació altruista** quan un pare, que té els diners, envia el seu fill a l'escola pública perquè creu que el fill se'n beneficiarà encara que el benestar pugui disminuir en els dos.

Identificar les conductes o accions és més fàcil: els bombers, les dones sobretot o els homes que tenen cura dels pares malats o vells, participar en una votació, els soldats que s'arrisquen a la guerra.

Aquestes conductes poden encobrir motivacions mogudes **per l'interès o la passió**.-

De fet els vertaders actes motivats per **l'altruisme** són els que quasi mai surten a la llum.

Aprovació i vergonya.

Aprovació: El desig de ser ben vist pels altres.

Es tracta sovint d'actes que superen el què és estrictament normatiu (salvar la vida amb risc de perdre la pròpia)

Vergonya: El desig de no ser mal vist pels altres.

Les normes socials acostumen a induir la gent a abstenir-se de fer segons què.

El que és obligatori en una societat pot no ser-ho en una altra.

El desig de ser apreciats pels altres com a desinteressats pot moure a actuar per exemple als polítics.

En alguns casos la matança dels enemics pot ser avaluada com un honor, en altres casos les segons quines accions a la guerra poden ser avaluades com accions vergonyoses.

És difícil fins a quin punt el desig de ser lloat o per evitar ser criticat està a sota de les accions altruistes.

Transmutacions

Les motivacions autèntiques dels humans poden ser transmutades de l'interès a la raó, a partir del mecanisme de l'amor propi o autoestima. Un exemple és la falsa consciència, segons Marx de la Petita Burgesia, quan creu que els seus interessos coincideixen amb els de tota la societat.

En definitiva esbrinar si les motivacions són sinceres o hipòcrites no és fàcil.

- **Teories acadèmiques plausibles** que ho faciliten com ara les que afirmen que baixar els impostos incrementa la inversió i produeix beneficis per tothom. Això facilita la creença que les accions que beneficien a un mateix sovint beneficien a la societat.
- **Concepcions normatives plausibles.** Com les que afirmen que la mala sort o la falta d'habilitats personals és el que fa que algunes persones no es beneficien d'un bé comú.

A vegades sense que depengin de la hipocresia o la transmutació també és produeix un fenomen semblant per exemple quan en una societat amb una taxa d'atur baixa, però en un període de canvis molt ràpids, un sector de la població vota partits que prometen ajuda als desocupats. "El que sembla solidaritat pot ser només una pòlissa d'assegurances.

La reciprocitat

Lo cooperació en un determinat moment a l'espera de la cooperació de l'altre quan el primer ho necessita.

Reciprocitat directa: A ajuda a B esperant que B ajudi a A

Reciprocitat indirecta: A ajuda a B davant de C esperant que C el consideri un bon col·laborador i per tant l'ajudi (**reputació**).

Elster diferencia entre l'aprovació que es desitja per ella mateixa, per la satisfacció que dona a l'agent de la reciprocitat indirecta que acostuma a ser més instrumental en el sentit que el fet de tenir bona reputació fa que els altres confiïn en una persona i cooperin fins i tot en qüestions lligades als interessos materials.

Elster també reconeix que a vegades es coopera pel altruisme, quan per exemple s'ajuda a algú en algun moment sense esperar cap mena de retorn o en experiments com en **el joc de la confiança**.

Les normes socials, morals i quasi morals.

Motivacions tenint en compte els altres

- Normes morals: Incondicionals. Ajuda els altres quan ho necessiten, comparteix amb els iguals, kantisme quotidià (Fes allò que seria el millor si tothom ho fes)
- Normes socials: Condicionals, Quan algú és observat per altres. Ex. Sobre l'etiqueta, sobre l'ús dels diners, sobre la venjança.
- Normes quasi morals: Condicionals. Quan algú pot veure què fan els altres: Ex. Fes allò que els altres fan. Coopera amb els cooperadors i castiga els que el perjudiquen.

Només es poden identificar les motivacions genuïnament altruistes quan es donen dos condicions:

- L'acció de beneficiar els altres és proactiva, no reactiva.
- És anònima en relació al que en treu beneficis encara que no és anònima en relació a tercers.

Com s'imputen les motivacions

Per explicar la conducta de l'agent cal tenir en compte la seva motivació però també les seves creences sobre la motivació dels altres.

Els perills són que els humans tenim més tendència cap a les creences negatives en relació als altres.

Les xafarderies sovint no són de fiar. Tot i que hi ha conspiracions en la vida real, sovint les teories de la conspiració es recolzen en la tendència en atribuir males intencions a les personalitats públiques.

Els que fan recerca també tenen aquest problema com podem veure en les **hermenèutiques de la sospita**, però hi ha alguns procediments tècnics com la triangulació per protegir-nos d'aquesta predisposició.