

Grups a la ment: Les arrels coalicionals de la guerra i la moralitat Tooby i Cosmides.

La lògica del conflicte

Agressió: És l'execució de desordre intencional a un organisme per un altre.

Beneficis que s'assoleixen:

a) Eliminar obstacles per la promoció del propi 'fitness'.
Quan la supervivència de l'altre es perjudicial per l'actor. Si la pervivència de l'altre fa difícil el fitness de l'actor, llavors l'actor incrementa la seves possibilitats adaptatives – fitness—si elimina o neutralitza l'altre. Sovint els membres d'altres grups fora del parentesc o dels grups cooperatius cauen en la categoria de perjudicials per l'ajust adaptatiu de l'actor, per exemple ocupant el mateix habitat o amenacen d'gaver d'abandonar el propi habitat si es queden. Les lluites entre grups de ximpanzés mascles són d'aquest tipus.
Entre els humans aquestes lluites encara són més ferotges.

b) L'agressió com una negociació sobre el poder, que permet modificar la conducta dels altres en benefici propi. Per exemple les amenaces i el mostrar els propis recursos. Les guerres entre grups segueixen aquesta pauta.

Suggereixen que tant l' a) com el b) funcionen a partir de dos mecanismes computacionals evolucionats, que són **programes motivacionals**.
(*programes informacionals de caràcter motivacional*):

Odi.

(1) Generat per la presència de individus o grups estables que imposen costos més grans que els beneficis que generen.

(2) Sobre regulat o sota regulat per el poder relatiu (**formidabilitat**) o com cada un dels grups és senyalat en relació al poder.

–Estan investigant si hi ha un mode emocional designat per al combat--

Còlera: programa emocional evolucionat al servei de la negociació del poder.

(1) L'amenaça de infringir costos

(2) L'amenaça de retirar-los els beneficis.

D'acord amb la teoria de la re equilibració, la còlera és un programa de regulació per posar en marxa eines que permetin decantar la balança de la negociació a favor de A1.

WTRij, Welfare trade-off ratios, formidabilitat i otorgació. (tres variables computacionals)

(1) Welfare trade-off ratios

L'índex medeix la importància que l'individu "i" dóna al seu benestar en comparació al benestar de "j" quan pren decisions que afectem a ambdós.

(2) Formidabilitat

L'habilitat del "mi" i els altres de produir costos.

(3) Otorgació

L'habilitat del "mi" i els altres d'atorgar beneficis.

Atès que els individus estan dissenyats per seguir estratègies efectives. La còlera s'activa quan les condicions de l'entorn atenyen un determinat llindar.

Això és: El nivell de WTR en el qual l'individu es considera en el seu dret – és a dir el nivell de tracte que no li provoca 'còlera' és una funció de la formidabilitat –la relativa habilitat d'infringir costos comparada amb l'altre –objectiu—o en el cas de grups cooperatius, l'habilitat relativa de d'atorgar o retirar beneficis. El programa de la "còlera" motiva l'actor a prendre accions d'equilibrar la situació.

Quan un individu té una alta 'formidabilitat' – la qualitat de fer por a l'altre-- és capaç de crear una situació que l'altre faciliti el seu ajust (fitness).

La formidabilitat i la identitat masculina combatent.

La formidabilitat o habilitat de combatre és la capacitat d'infringir costos als altres. La selecció natural selecciona "característiques" en aquesta direcció com la força, la grandària, les banyes en els animals etc.

Les dades empíriques donen suport a la predicció de la teoria de l'equilibri de manera que els humans més forts se senten dotats per tenir més còlera quan es donen conflictes d'interès i sovint donen suport a les guerres com un recurs per resoldre conflictes.

Els humans tenen un fort dimorfisme sexual i els mascles són més grans i més forts de manera que la violència és pràcticament un monopoli masculí. La formidabilitat és una característica masculina i els homes tendeixen a ser presents en els conflictes de grup. Encara que hi intervinguin factors culturals, aquesta qualitat és fonamentalment masculina i és el resultat de diferents circuits que organitzen emocionalment i racionalment la violència tant individual com col·lectiva.

Això va lligat a la tendència a donar molta importància a l'estatus que es basa en la qualitat esmentada molt més que les femelles. Aquestes qualitats bàsiques poden ser sobre regulades o regulades per sota a través de l'epigènesis (condició materna, la testosterona, la metilació etc.). També la identitat combatent pot ser ajudada per l'entorn social i les característiques individuals.

Els humans han de tenir una teoria de la ment dels altres tant individus com grups, i aquí s'expressa la tendència dels mascles cap al combat.

Selecció per aliances i coalicions

Sorgeixen beneficis pels individus amb més formidabilitat i la manera de que encara augmenti més és formant coalicions.

A partir d'aquestes coalicions sorgeixen les jerarquies en les societats ancestrals. Hom es pot preguntar per què els altres animals no han evolucionat cap a les coalicions i jerarquies tan àmpliament com els humans. La resposta sembla ser que per fer coalicions cal que es desenvolupi tota una maquinària informacional tant cognitiva com motivacional.

Conèixer les estratègies i la formidabilitat de l'adversari i els temps de resposta és important de cara al resultat del combat.

Formant i mantenint aliances

Les aliances plantegen una sèrie de problemes adaptatius que per la seva solució necessiten que s'hagin seleccionat especialitzacions cognitives i motivacionals:

Problemes:

- ser capaços de fer aliances i mantenir-les.

- reclutar els altres
- avaluar-los i seleccionar-los
- motivar els aliats a donar suport al conjunt
- influir per assolir resultats positius per l'individu.
- construir un mapa de l'estructura del món social.

Mecanismes:

detectors d'aliances. programes neuro/computacionals capaços d'assignar la formidabilitat en les possibles aliances. Estimar la diferència de la formidabilitat individual i la col·lectiva. Al fer aquestes assignacions han de ser capaços d'assignar rancs als grups, la redistribució dels recursos cap als grups més formidables, canviar de territori, entrar en conflictes de guerra etc.

La F pot ser alterada per la conducta, com ara quan per compensar els costos de tragar armes, s'opta per estratègies de iniciar el combat quan els rivals menys s'ho esperen. En els combats pels territori també entre els ximpanzés (suma 0), el que primer pega, té més possibilitats de guanyar.

Una **coalició**: un grup d'individus que coordina les seves accions per assolir objectius comuns i compartir els beneficis resultants.

Els principals obstacles a la formació d'aliances i coalicions són:

- La coordinació :Necessitat de mecanismes adaptatius per resoldre les dificultats que es generen.
- Els aprofitats: necessitat de mecanismes per resoldre els problemes de distribuir els beneficis sense estar condicionats per la conducta contributiva (aprofitats) si els aprofitats competeixen amb els cooperadors, llavors l coalició no s'estabilitza.

Adaptacions contra els aprofitats

Una coalició és un intercanvi entre n participants on cada participant té el dret a ser recompensat segons les seves contribució a l'èxit comú.

Un aprofitat és un individu que obté uns beneficis desproporcionats del projecte comú comparat amb els altres participants sense pagar els costos proporcionalment.

L'evidència dona suport a que els humans tenen mecanismes adequats per detectar els aprofitats.

També ha estat demostrat experimentalment que els individus tenen programa motivacional evolucionat que genera sentiments punitius contra els aprofitats. Els que participen en coalicions estan motivats a tenir un WTR negatiu contra els aprofitats.

Una altra línia és una orientació bàsica contra l'explotació inclòs un circuit motivacional a regular més fortament les contribucions en funció dels aprofitats que es van presentant.

Adaptacions per a la coordinació.

Només els individus són una unitat de processament d'informació. Per tant els grups generen problemes de coordinació que necessiten programes per ésser resolts:

- Programes sobre una teoria de la ment dels grups
- Teoria dels interessos
- Teoria de la natura humana
- Sobre el lideratge i el seguiment

- Teories sobre els escàndols
- Teoria sobre la ment
- programes de correcció per resoldre problemes del coneixement compartit
- sistemes comuns de cada espècie per construir imatges de l'entorn de manera similar.

Coneixement comú

La idea filosòfica de “el coneixement comú” no pot funcionar a la pràctica perquè implica infinites recursions i el cervell té un nivell limitat de recursos. Per tant el coneixement comú a la pràctica és el resultat de programes adaptatius que resolen situacions concretes de maneres semblants en els membres de l'espècie. (*les intuïcions de Gigerenzer*). Més que una racionalitat dels economistes cal pensar en una racionalitat ecològica en una ment que no és una tabula rasa. En aquestes situacions hi quedem implicats programes motivacionals. És un procés regulatori que no només depèn de la comunicació de representacions o creences –coneixements—sinó a conjunts de valors en programes motivacionals i emocionals i altres estructures de decisió.

Això comporta elements computacionals com WTR, índex de F., de parentesc, de valor sexual ...

Per tant per fer una coalició eficaç cal convergir en:

- representacions de la situació
- similar o compatible en el pes de variables regulatòries rellevants sobre la situació.
- reconèixer la convergència, --que no vol dir coneixement comú en el sentit formal del terme. (*Aquesta és, em sembla, la resposta a la posició de Searle quan afirma que el cervell no és una computadora, perquè pensa en una computadora a partir del ‘coneixement comú formal –llenguatge--*)
- resposta cooperativa explícita o implícita.

No cal que hi hagi pensament reflexiu perquè això funcioni. L'arquitectura de la ment ha de tenir variables regulatòries (*emocionals algunes*) que augmenten quan hi ha entorns que requereixen la coordinació els quals dispensen la coordinació a partir de la història de costos d'incertesa i beneficis assolits en el passat.

D'aquesta manera queda resolt parcialment el problema dels recursos cognitius finits. Per això millor que coneixement comú s'ha de parlar de **coordinació mental**.

Quan més es comparteixen situacions i més es viuran experiències semblants, aquests mecanismes universals prendran formes més similars entre persones que cooperen, la qual cosa s'anomena **coregistració** (*potser és equivalent al concepte que la cultura reforça o inhibeix determinades actituds i comportaments*).

*Les emocions i la psicofísica de la **coordinació mental***

Per iniciar una conducta cooperativa calen procediments que reconeguin suficient coordinació en una situació determinada. Emocions específiques són sistemes evolucionats de coordinació interna activats com a resposta a situacions recurrents com ara el perill, el conflicte, el plaer... Així doncs les emocions que són instantànies funcionen com un indicador de cara als altres individus i són respostes limitades de l'organisme davant de situacions semblants, per tant les **emocions o respostes avaluatives** organitzen les variables motivacionals de manera previsible. Aquestes

emocions desencadenen en els altres respostes ràpides com estar alerta, mirar fixament etc. Això desencadena les ganes de compartir experiències per ser més eficaços en donar respostes comuns (--l'aversió a la dissonància cognitiva en els grups, contagi emocional etc.).

Grups d'interès

La coordinació mental no esgota els problemes de coordinació dels grups, perquè s'escapen aspectes concrets lligats als interessos i a les situacions de cadascú. Per això cal la **negociació**, i per arribar-hi cal poder predir els valors dels altres, ja que sovint els interessos no convergeixen del tot.

Grups com agents

Si ve les emocions, les decisions només poden ser estats mentals individuals, tots els processos de coordinació anomenats abans condueixen a una il·lusió molt útil com és el considerar intuïtivament els grups com agents, com si tinguessin representacions de la realitat, emocions, motivacions i intencions pròpies, la qual cosa permet que puguem aprovar o desaprovar les accions d'un individu. Aquest últim graó és una de les claus per entendre la **moralitat**. No solament percebem que els grups tenen intencions, emocions etc. sinó que també són objecte de les nostres emocions i programes motivacionals com la còlera, la gratitud, la culpa, la vergonya, la negociació sobre el benestar, representacions de "F", de parentesc etc. Es tracta d'un aparell que havent evolucionat per les relacions individuals, ha estat modificat per abraçar també les relacions de l'individu i el grup i entre els grups.

Aliances, coalicions i coalicions amplificades

Les coalicions --individus coordinats per assolir un objectiu comú-- es poden crear per assolir una cosa concreta, però sovint al constatar la utilitat '**s'amplifiquen**' en el sentit de tendir a que els seus membres adquireixen **noves habilitats** que tinguin com a resultat beneficis en altres camps --**Un per tots i tots per un**--.

Una **aliança** és una coalició reduïda que sovint té com funció fer prevaldre els seus interessos davant d'altres membres de la coalició més gran.

En aquest marc l'espècie humana va desenvolupant una psicologia que tendeix a classificar les coalicions segons el rang, de manera que hom prefereix fer coalició amb individus del rang superior. L'evolució ha dotat als humans, sobretot els homes, d'especialitzacions per formar part de grups i generar identitats grupals. Aquestes tendències arriben a passar fins als nivells més petits formant diferents nivells de coalicions en un nivell dintre de l'altre i sempre fent aliances per *exemple en una família d'una parella i un fill que els pares tenen conflicte, sovint tendeixen a buscar l'aliança del fill per anar contra l'altre cònjuge*.

La dinàmica de la unificació i el fraccionament

Un dels problemes dels humans és resoldre les tensions entre les coalicions a petita escala i a gran escala. Ambdues són necessàries i en conjunt es produeixen segons el model de les nines russes. En conjunt les coalicions a gran escala es produeixen davant de l'existència de problemes importants on els contraris també són de mida gran. Per exemple en les guerres entre països etc. L'arquitectura de la ment té mecanismes adequats a tots aquests nivells. Tant el fraccionament com la formació de grans coalicions responen a dos tipus de pistes:

- Les recompenses als diferents nivells
- Pistes de coordinació mental com ara el coregistre d'esdeveniments col·lectius.

Mapes d'aliances i avaluació de coalicions

La vida social està plena de coalicions a diferents nivells i així necessita unes **capacitats inferencials**, que permetin anticipar les coalicions possibles a diferents nivells i avaluar les seves possibilitats d'èxit. Sobretot que permetin anticipar els jocs de suma positiva dels conflictes de suma 0. O sigui emocions de simpatia, pràctiques de proximitat etc. en front de odi, suspicàcia, confiscació de béns etc.

Tots aquests elements actuant recursivament elaboren mapes de possibles coalicions o aliances positives i negatives. Això significa poder tenir elements per entendre l'escala de les aliances i els factors que permeten predir el possible èxit o fracàs de les mateixes així com el valor de cada individu en concret. Quina confiança desperta cadascú en els altres i quines mostres mostra de lleialtat – a què està disposat en favor del grup--.

Status

Components de l'estatus (eina de negociació)

1. Capacitat **d'infringir costos** (F¹) i **atorgar beneficis** (C) Entre els humans ha augmentat la cooperació més que entre els animals.
2. **El suport** que els aliats donen a aquests dos atributs.
3. **La cadena dels suports** fins a quin punt decau: o sigui el nivell de suport que tenen els aliats....
4. **El lideratge**: la capacitat de coordinar mentalment amb altres individus de la societat.
5. **Coordinació mental**: Nivell de "coneixements comuns" entre els individus i entre individus de diferent posició en la societat.
6. **Status moral**.

Tots aquests elements han de ser percebuts de manera integrada com **status**.

Assignar status a una persona o a un grup comporta el poder de negociació que aquella persona té en aquell context.

Els *programes* d'atribució d'estatus són fonamentals atès que regulen el funcionament de la societat. Per tant els humans tenen programes motivacionals l'objectiu dels quals és aconseguir que els altres els hi assignin estatus. És important l'estatus que assignen a uns individus o grups els membres del propi grup i els del rival. D'aquí la tendència a augmentar la percepció del propi status i la devaluació del rival.

Les pistes de coregistre són molt importants en la dinàmica dels que volen assolir més estatus i debilitar l'estatus dels rivals. Un coregistre alt és un lubricant de cara la recalibració de l'estatus, en canvi un coregistre baix produeix friccions en la recalibració de l'estatus.

Cadires i musica – conductes competitives davant l'escassetat

El que funciona en temps d'abundància de recursos por fer fallida quan hi ha escassetat. Es posa en marxa el **joc de la limitació de cadires**. La gent va corrent al voltant de les cadires i quan para la música el que es queda sense queda exclòs del grup. Si no és fàcil que l'exclòs s'introdueixi en una altra comunitat, llavors es poden produir actes d'humiliació i al mateix temps de buscar aliances entre els més espabilats de manera que és consumí l'expulsió de la comunitat.

L'emergència de grups de poder en societats més complexes pot arrelar no solament en la formació de coalicions i la lluita competitiva entre coalicions sinó també en el joc de la manca de cadires suficients per a tots els individus.

¹ F = Formidability

El joc del gallina i el coregistre

Una guerra de devastació a partir de atacs sorpresa beneficia a tots els mascles que hi participen en tant que obtenen més terres i aliments, però alguns poden morir en el combat.

Per què alguns mascles han estat seleccionats per fer guerres que beneficien al conjunt amb el risc de morir ells mateixos?

Alguns autors com Bowles ho interpreten a partir de la selecció de grup com una de les forces que impulsen cap a la guerra entre els humans. (*strong reciprocity* de Gintis i Boyd i altres)

Els autors pensen que en l'explicació de la guerra i el risc cal tenir en compte:

1. Els models del **sentiment punitiu contra els aprofitats**.
2. Sembla que hi ha altres pressions selectives que reforcen la selecció de adaptacions estables de caràcter psicològic vinculades a les **coalicions que acumulen beneficis de la guerra**.
3. L'odi com una emoció lligada a la negociació i a la "F" i la corresponent identitat masculina de combat es pot considerar que de fet funciona **un joc del gallina clàssic**.

De fet matar o mutilar una persona del propi grup és castigat, en canvi fer-ho en els rivals és premiat. Sembla que almenys els mascles forts no se senten amenaçats per rivals dèbils i en canvi molt recompensats per l'estatus que augmenta dintre del seu propi grup. L'honor i la glòria és un element fonamental de la identitat masculina. (pensem també amb l'afició a competir i assolir copes i premis).

Moralitat, valoracions i l'habilitat d'actuar concertadament

Hipòtesis: L'evolució de les adaptacions per les coalicions són el disparador clau per l'evolució de la moral, a partir de reforçar amb càstigs la desviació dels interessos comuns. Però la moral és quelcom diferent.

- Adaptacions que en principi resolen altres problemes: llenguatge, negociació...
- Conjunt de jocs –interaccions socials estructurades amb recompenses— disparats per l'evolució de les coalicions.
- Altres jocs disparats per les ecologies resultants.
- Jocs morals emergits del conjunt d'elements anteriors

Negociacions i avaluació de la situació: els elements primaris

Algunes adaptacions premorals produeixen jocs morals de primer ordre.

- Adaptacions per avaluació de la situació –valors— (1)
- Jocs d'adaptacions en humans per negociar a partir de valoracions, alternatives, poder, F². i estatus. (2)
- Estem preparats per intentar influir els altres perquè actuïn d'acord amb els nostres valors. (3)
- Igual que els altres també estan programats per fer el mateix. (4)

Per tant els **jocs morals de primer ordre o jocs d'influència mútua** es fonamenten en l'estira i arronsa.

² F= Formidability

Les altres espècies fan coses semblants però la instrumentalitat ha augmentat molt en els humans.

Aquest jocs són considerats 'morals' i un exemple és quan hi ha una gran asimetria de poder com entre pares i fills. Els pares utilitzen bo i dolent per accions dels infants que en sí mateixes no tenen connotació moral sinó que expressen la preferència dels pares. Per exemple, cal desar els joguets cada dia.

Un altre exemple és una diada que té igual poder cada membre però que hi ha el risc de que un enganyi a l'altre.

La negociació del poder és sens dubte un dels elements fonamentals de cara al sorgiment de la moral.

El risc de les accions coordinades dels altres produeix alguns components de moral (5)

El cinquè element que contribueix a l'evolució d'una arquitectura de psicologia moral és el problema adaptatiu que les coalicions introdueixen en l'ecologia social. Des de la perspectiva de l'individu és un problema important d'assimetria. No és el mateix si l'individu és un tirà que si és un pobre. Les coalicions afavoreixen les adaptacions amb valors diferents que els que beneficien als individus aïllats. (*les religions, els polítics, els xamans*)..

Darwin anomena sentit moral o consciència i Freud superego.

La oportunitat de recalibrar les eleccions dels altres produeix components addicionals en el sentit moral. (6)

Tots els individus corren el risc de ser amenaçats o castigats si no respecten els desigs d'un altre més poderós o d'una coalició i al revés tots els individus es poden aliar amb altres per perjudicar a un tercer. En ambdós casos se li dona un contingut moral

Jocs morals de segon ordre

Tots els jocs individuals d'influència mútua és converteixen en jocs de segon ordre quan intervenen coalicions, les quals reforcen determinats valors individuals.

El domini moral no és un domini d'uns continguts concrets i potencialment abasta un il·limitat nombre de projectes morals (7)

Com és possible que en les diferents societats existents hi hagi tants valors contradictoris?

La resposta és que els programes morals no responen tant a la bellesa o el valor intrínsec d'un codi moral explícit sinó a senyals per el reconeixement de les coalicions. A vegades les definicions morals només permeten infringir premis o càstigs als altres grups.

Distribució de recompenses, maniobrar coalicions i avaluar situacions (8)

Pautes morals diferents entre societats poen tenir com a resultat que els uns dominin els altres Les diferents pautes morals són contingents ja que evolucionen segons els grups socialment influents. Els individus més desposseïts tendeixen a denunciar les desviacions al cabdill més poderós. Totes les adaptacions les tenen tots/es però quan els individus assumeixen un rol expressen les adaptacions adequades a ell. Hi ha qualitats personals com la F. que faciliten que els que les tenen puguin adoptar els rols que els beneficien.

Comunicació moral als aliats potencials i als objectius (9)

La comunicació és fonamental per difondre els valors nous que després es poden transformar en conductes ajustades als valors. Aquesta comunicació és necessària per fer adeptes i a més per indicar als violadors de les normes que seran categoritzats com a transgressors. Els líders poden jugar un joc moral intentant fundir tots els possibles adeptes en una comunitat de valors.

L'efecte escala i l'empenta cap a despersonalització (10)

Entre els més pròxims és pot imposar un valor amb la sola comunicació que la conducta contrària molesta a l'agent. Perquè un valor quedi socialment establert ha d'anar trobant adeptes i es va modificant lleugerament des de l'emissor perquè els receptors el van matisant d'acord amb els seus interessos. Finalment, es va contagiament quan la forma que pren no se separa massa de la utilitat de la majoria de la població, més o menys distorsionada pels poderosos. Això no vol dir pas que la funció de la moralitat sigui maximitzar la utilitat del grup.

Moralitat, coneixement comú i coordinació mental (11)

L'efecte en els jocs morals de la coordinació mental —coneixement compartit—entre diferents alternatives. Davant d'un nou valor hi ha els que li donen suport, els neutrals i els que estan en contra. Quan més s'aconsegueix ampliar els que li donen suport, més els que no hi estan d'acord tenen dificultats de mantenir-se. Un valor guanya el joc quan obté el suport de la majoria de la comunitat moral o almenys dels més poderosos. Per un individu que l'ha proposat és com assolir les recompenses de tot el joc.

El biaix motivacional cap al realisme moral (12)

La hipòtesis és que tenim un circuit mental que fa que tendim a considerar la moral com un fet objectiu. La coordinació mental afavoreix aquest mecanisme. Quan algú s'aparta d'alguns valors la resposta de la majoria no és el relativisme moral sinó més aviat que els altres no tenen raó. La gent tendeix a veure les normes morals intuïtivament com quelcom objectiu.

La selecció natural ha seleccionat alguns mecanismes que estan a la base de les decisions morals com ara l'intercanvi diàdic i les qüestions relacionades amb l'acció col·lectiva.

Això no passa sempre atès que hi ha moltes possibles respostes morals i algunes no s'han codificat genèticament. Sovint aquest gap es resol per l'interès egoista. Però hi ha alguns temes que no s'ajusten a cap de les dues possibilitats.

Un exemple és la homosexualitat; L'interès dels altres mascles hauria de veure-ho amb bons ulls atès que comporta menys competència per les femelles i en canvi no és així. També passa amb l'incest quan no afecta directament al subjecte. El mecanisme pot ser que la selecció hauria afavorit un cert realisme moral en l'avaluació de les altres experiències a partir de imaginar-les en primera persona. "M'agradaria ser homosexual?" El mateix passa amb l'incest. En ambdós casos hi ha mecanismes en la majoria contra l'incest i a favor de l'heterosexualitat.

En conclusió a vegades la selecció afavoreix les preferències actuals tot i que siguin neutres o contra adaptatives.

Intercanvi N partits, hipocresia, conducta privada vs pública (13)

Totes les propostes morals en els jocs de segon ordre —entre coalicions—són tractades amb les nostres adaptacions morals com si fossin com a variants de l'intercanvi entre n individus o com accions col·lectives. L'evidència de la afirmació és que tenim un circuit per la hipocresia. Això fa que no fem cas del que ens diuen quan veiem que els que ho diuen no ho fan. No hauria de passar si les normes fossin intrínsecament bones i en canvi demostra que és com un intercanvi entre n individus. I quan descobrim que fem el 'primo' castiguem als aprofitats. Com que no ens agrada que els altres ens jutgin com aprofitats s'ha general un programa per diferenciar entre conducta pública i privada. Per tant els jocs morals entre individus d'igual poder afavoreixen la conducta de ser Kantians en públic però no Kantians en privat.

Els jocs morals de segons ordre es el fet que els tractem com jocs de n participants i això és el que separa la **moral** de tots els altres camins de influir en la conducta dels altres (negociació, agressió, intercanvi etc.) això és el que fa que actuar fora del propi

interès és intuïtivament contrastat amb la conducta moral. Aquesta és la raó per la qual el individu que no participen en un conflicte no tenen sentiments morals. Els que hi participen, en canvi, veuen que les seves conductes poden crear precedents en els altres i per això el tema es moralitza. El precedents formen part de la intuïció i són coresistrats pels agents com obligatoris. Aquests neurocircuitus *informatius* són els que estan a la base de cercar precedents en totes les lleis, i quan no n'hi ha de distingir casos.

Partidisme i imparcialitat

La combinació de tots els elements descrits expliquen la complexitat de la dinàmica de jocs que estan a la base de les representacions de la imparcialitat en la moral.

Per tant els individus que no se senten atrets específicament per la imparcialitat tendeixen quan són estafats a comportar-se de la mateixa manera a no ser que temin el càstig dels altres. Per altre part el nombre d'individus del grup que es poden beneficiar de la imparcialitat són més petits quan més gran és el grup mentre que el nombre d'individus amb sentiments de castigar-los serà proporcionalment més gran. Quan el grup gran esdevé prou gran la **imparcialitat** pot esdevenir un valor públic ideal, encara que a la pràctica pugui ser vulnerat en privat. El fet que un determinat valor pugui ser vist com un element flexible per donar beneficis a privats que minant de cara a obtenir suport d'altres persones.

Quan una norma va pujant l'escala o sigui és va fent més comú, cada individu la pot avaluar i decidir seguir-la o no. Inicialment dependrà de si li sembla que el perjudicarà o el beneficiarà. Pot ser que durant un temps dubti, però quan la norma es va fet més general els costos de no seguir-la van augmentant, la qual cosa porta a que alguns puguin defensar-la públicament encara que a la pràctica no la compleixin. **Per aquest camí és poden “coordinar mentalment” sense necessitat de que hi hagi una selecció de grup, o un auto restricció no compensada, o individus que es dediquin al bé comú.**

*(Aquesta tesi contradiu la proposta de la **strong reciprocity** de Bowles, Gintis.... Boyd, Richerson etc.)*

Les cascades morals i la guerra moral

La lògica d'una guerra es desencadena quan el que la desencadena ha conseguit un ampli suport de la població i ha sabut dissimular que els resultats de la mateixa beneficien els seus interessos. Més aviat la gent s'ha d'anar convencent que en sortiran beneficiats i no perjudicats i que estan atacats pels rivals. Mobilitzant el sentiment de càstig contra els suposadament culpables també és multipliquen els adherits. Cal convèncer molta gent i gent representativa i al mateix temps convèncer de la maldat del rival.

Les faltes comeses són viscudes més malament pels afectats que no pas les omissions tot i que un lògic diria el contrari però la base de les possibles omissions és infinita i en canvi del que s'ha fet és limitada i en certa manera es pot comprovar més fàcilment. A més les omissions poden més fàcilment quedar emmascarades pels seus agents..

Les accions intencionals encara que tinguin menys conseqüències negatives són més castigades que les accions no intencionals amb més conseqüències negatives *(predit i demostrat experimentalment. La dades del treball qualitatiu sobre els grups abonen aquesta afirmació).*

El joc de la falta i la culpa

Un dels temes rellevants dels joc morals és l'atribució de responsabilitats. Les paraules que té la societat indiquen varies coses:

- La causalitat: qui ho ha fet.
- La implicació avaluativa: l'estatus dels autors del desastre es desprestigien i perden la *confiança* de la població.
- L'anàlisi de la culpa i el crèdit depèn dels costos o beneficis que l'acció ha comportat als altres.

Quan això es dona no és difícil d'entendre que es vagi construint una coalició dels afectats en contra dels actors del desastre, *per exemple els indignats, les mobilitzacions independentistes, sindicats etc*

Intercanvis de benestar, disgust i "sorting game"

WTRij: "Per un individu *i*, l'índex regula el pes que aquest individu dóna al benestar de *j* en comparació al que dóna al seu benestar quan pren decisions que afecten al benestar de l'altre".

Expulsar els tramposos d'una relació d'intercanvi és un procés de desafiliació, el qual és un component de procés adaptatiu més general. Atès que participem en un nombre finit de grups els omplim amb els individus que tenen més valor social i ens despremем dels que en tenen menys. Hi ha diferents recompenses més o menys bones pel que queda exclòs, segons si l'actor considera que l'ha ajudat o que l'ha explotat.

En les diades l'intercanvi és molt fàcil, però que es passa al segon nivell la cosa es complica. Per exemple els meus amics han de ser els amics dels altres i això no sempre funciona. És a dir que les preferències dels altres afecten les pròpies. Aquests temes creen problemes que a vegades tenen solucions radicals com l'ostracisme.

El **disgust** és el **programa emocional** que s'activa davant d'una situació que no satisfà, el qual desencadena el **programa motivacional d'evitar la situació**.

Els humans tenen programes específics lligats als jocs de segon ordre: selecció de parentesc, reciprocitat, revenges, negociacions... que estan relacionats amb WTR. Una relació on l'altre és poc valorat genera còlera—si no pot ser evitada—i disgust—si pot ser evitada—; al revés culpa i si és en públic vergonya.

Segons la teoria de la **intencionalitat**, aquesta és utilitzada per ajudar un jutge a veure el màxim límit superior de WTR que un actor utilitza en relació a una altra persona. Ex. Si jo trio beneficiar-me amb 1 unitat utilitat que té un cost de 50 unitats per l'altra ($1/50=0,02$) vol dir que el tinc per molt poc i actuo intencionalment. En canvi si jo tinc una unitat de benefici i l'altra també una unitat (millor que 0 per als dos), un jutge considera que no és una opció intencional, i no es considera moral, sinó senzillament que has volgut guanyar una unitat. Si un acte beneficia a un i als altres tampoc es considera digne de lloança i poc intencional. En canvi las conseqüències negatives sobre terceres persones a partir d'una acció que beneficia a l'actor són considerades intencionals

La **culpa i el mèrit** són en part funcions de imputar un determinat WTR, i la coordinació mental que la persona assenyalada és culpable o valorable positivament la qual cosa fa que es disparin els mecanismes que la *mantinguin* en el grup o l'exclouin.

Jugant jocs morals defensivament

És important pels humans no solament jugar jocs morals de manera ofensiva sinó també defensiva. Alguns humans s'han de defensar quan un altra grup més poderós i millor coordinat mentalment els tracta injustament. Aquests mecanismes defensius han de minimitzar les conseqüències dels atacs dels altres o fer que tinguin una millor

avaluació de l'actor. Tot i que sembla que estem millor dissenyats per guanyar en el joc de 'oferta de qualitats'. Per exemple mostrant acceptació de les restriccions que fan que fan a un més atractiu com a company social.

El sentit moral que opera en el 'me' comença sempre en la direcció de maximitzar les utilitats del col·lectiu, no fent judicis sobre la maximització de la utilitat dels altres

Des del punt de vista de les adaptacions defensives una cosa és moral si els altres ho jutgen així. El castig, la culpa, l'ostracisme és molt corrent en les societats petites.

Com evitar-ho?

1. La psicologia moral dels humans ha estat dissenyada per tenir en compte els valors dels altres segons el seu poder social i la pròpia supervivència. (El sentit moral pot integrar també individus altruistes que valoren el benestar dels altres.
2. Els problemes computacionals de llençar un atac moral són molt complicats. La psicologia defensiva ha fet aquesta possibilitat difícil perquè no sigui tant atractiva als possibles antagonistes. Molts problemes defensius responen als mateixos mecanismes de coordinació mental relacionats amb la moral ofensiva. Una aplicació d'aixó és que les omissions són menys castigades. Per tant "**quan dubtis no facis res**". També compten amb mecanismes per amagar les accions interessades sota valors socials aparents, per sentir la veu per determinats valors, descobrir cap a on van els sentiments socials abans de comprometre's un mateix. Si hom és acusat de transgressió podem dir que no hi va haver intencionalitat, canviar la culpa, atacar els acusadors d'hipòcrites, o intimidar o venjar-se dels que organitzen l'atac moral.

Conclusions

Els programes que porten a la guerra i la política se solapen amb els que tenen a veure amb la moral. Tot aquest tema tot just s'està començant a investigar.

