

MECANISMES-Elster

'Pautes causals que es produeixen freqüentment i són fàcilment identificables els quals són activats per condicions desconegudes o amb conseqüències indeterminades'. (*Mecanismes indeterminats.*)

MECANISMES DE FORMACIÓ DE L'ACCIÓ (SUBINTENCIONALS) (ELSTER¹)

Molt sovint els mecanismes van a parells oposats..

ATÒMIC

Mecanismes simples tan a nivell personal com interpersonal

A: Quan els dos mecanismes són exclusius (o l'un o l'altre)

B: Quan els dos actuen simultàniament. El resultat net no és previsible.

B1 Disparats els dos per la mateixa causa.

B2 Un és disparat per l'altre.

MOLECULAR

Concatenació de mecanismes segons Gambetta)

Varis mecanismes relacionats tan a nivell personal com interpersonal.

Reducció de la Dissonància cognoscitiva (Elster)

Solucions racionals

- 1) Intentar canviar la situació perquè X (el desig) sigui el cas (es pugui satisfer)
- 2) Acceptar la situació que la realitat no és com hom voldria i actuar en conseqüència.
- 4) Planificació del caràcter: Canviar els desigs de manera que X (el desig anterior), sigui eliminat.

Solucions no racionals (inconscients)

3) **Pensament desideratiu** (wishful thinking): Canvi en les **creences** de manera que hom arriba a creure que el desig es pot realitzar. Les conseqüències són molt negatives atès que les creences són sobre la realitat i per tant se suposa que el canvi és a creences que no s'ajusten als fets.

5 **Preferències adaptatives** (sour grapes): Canvi en els **desigs** (preferències) i per tant ja no es desitja el mateix. 'Com que no les podia haver considera que són verdes'. *Elster considera que les creences son sobre les oportunitats; però de fet tot desigs té una creença a sota, i en aquest cas el canvi per no desitjar els raïms suposa canviar la creença sobre el desig, considerant que són verds.*

No té tan males conseqüències com l'anterior ja que es produeix indiferència cap a l'aversion.

Preferències contra adaptatives

El fruit prohibit és el desitjat (*No sé si és un mecanisme de reducció de dissonància*)

Altres mecanismes

Contaminació (spillover efect)

'L'enveja als enemics indueix a vegades a envejar també als amics'

'Si els altres donen molts diners per necessitats socials, jo també n'haig de donar més. (norma de justícia)

P (pauta de conducta) en X una esfera de la vida, també la fa en un altra esfera Y.

Compensació (compensation efect)

'L'enveja als enemics immunitza la possibilitat d'envejar els amics'

¹ Elster, Jon A plea for mechanisms in Hedström and Swedberg (2007) Social Mechanisms

No P en X, P en Y (??)

‘Si no et deixen participar a les decisions de l’empresa, t’interesses més per participar en la política.’

Si els altres ja donen diners no cal que ho faci jo (racionalitat egoista exclouent).

Desplaçament (Crowding out efect)

P en X, no en Y

‘Si hom es dedica a la política no es pot dedicar a la ciència’.

Contrast

Una experiència positiva del passat devalua l’experiència del present; una experiència negativa del passat tendeix a sobrevalorar l’experiència del present.

Dotació

‘El record d’una experiència positiva és un bon record; i d’una experiència negativa un mal record.

Quan s’ajunten aquests dos efectes és molt difícil saber l’efecte net.

Consumició Consumption effect –(Elster-) Quan l’efecte dotació a més d’experiències passades incorpora l’anticipació de les experiències futures.

Aplicable a la relació entre les experiències de la secundària i les de la universitat.

Substitució

Quan la taxa d’impostos és elevada disminueix el cost d’oportunitats o ‘preu’ del lleure i per tant es genera un incentiu per disminuir el temps de treball (els salaris) i augmentar el temps dedicat al lleure.

Renda

Quan el nivell de renda de les persones disminueix és genera un incentiu per buscar guanyar més per poder mantenir el nivell de vida.

Si aquest mecanismes funcionen com a tipus A, no podem predir quin dels dos serà activat. Si funcionen com a tipus B, operen en direcció oposada i per tant l’efecte net és impredecible.

Heurística representativa

La probabilitat de guanyar augmenta quan s’ha perdut varies vegades (en un context de poques tirades possibles). La sort canviarà. Una mala aplicació de la llei dels grans nombres, la qual mai és pot aplicar a la tirada següent.

Heurística disponible

La probabilitat de guanyar disminueix quan s’ha perdut varies vegades (en un context de poques tirades possibles), sembla que sigui més fàcil tornar a perdre. Tinc una mala ratxa.

Conformisme

L’atracció dels iguals

Inconformisme

L’atracció dels oposats

Anticonformisme

Desigs i oportunitats

Les accions són causades pels desigs i les oportunitats. Però l’explicació de la conducta no es pot quedar aquí, ha d’anar a cercar les causes de les causes. A vegades els desigs són causats per les oportunitats o a vegades desigs i oportunitats tenen una causa antecedent comú.

Les motivacions (emocions + raons) són la base del Desig. Un cop satisfet el desig és a dir assolit l'objectiu de la conducta, s'obté la satisfacció de les motivacions profundes. La motivació dels economistes és l'egoisme més o menys immediat de l'individu. Les motivacions egoistes més bàsiques són: el sexe, la riquesa, el poder i el prestigi. Les preferències són els desigs contrastats amb les oportunitats.

Efecte Tocqueville (en relació a la conducta revolucionària)

a) Dinàmic: El descontent amb les condicions existents augmenta quan les condicions milloren.

La resposta més normal és: quan les condicions milloren les aspiracions creixen més ràpidament generant descontent. (massa genèrica).

Tocqueville: Quan es resolten certs abusos n'apareixen de nous, la qual cosa frustra més.

Hirschman i Rothschild: El creixement econòmic que no genera ascens en altres dimensions genera incongruència d'estatus.

No és una llei sinó un mecanisme per tant a vegades activa una conducta i a vegades una altra. El progrés econòmic satisfà un desig però en genera un altre (incongruència d'estatus).

b) Estàtic: El descontent és més gran quan les condicions són millors.

La necessitat és la mare de la invenció

La invenció necessita motivació però també un mínim de recursos per tirar-la endavant, pot ser un obstacle.

L'efecte net d'aquests mecanismes combinats pot ser 0 quan hi ha un sector de la població sense recursos de manera que ja en tenen prou amb sobreviure i una altra que té els mínims per iniciar una acció de protesta.

Els dos efectes es poden combinar: quan la població esdevé més rica, es frustra més però també té més recursos per solucionar el problema.

Aquests mecanismes funcionen a la universitat diferenciant probablement les conductes més probables en la classes baixes que en les mitges quan se situen en front dels estudis, tant en els moviments socials com en les conductes d'aprenentatge.

Com s'activen els mecanismes

Els canvis en el context o les característiques de la personalitat dels individus són les fonts que poden activar els mecanismes, però no és fàcil determinar-les. Alguns psicòlegs han fet alguns experiments interessants.

El Context

L'absència fa que s'incrementi l'afecte.

Fora de la vista, fora de la ment.

La Rochefoucauld ofereix una generalització: L'absència disminueix les passions moderades però fa créixer les fortes.

Personalitat

Alguns individus són més sensibles a l'efecte dotació i altres a l'efecte contrast (Tversky and Griffin).

Tocqueville argumenta que els individus tenen necessitat d'una esfera en la qual es comporten lliurement i una altra en la qual es sotmeten a l'autoritat. A quina esfera cada una d'aquestes actituds és una qüestió arbitrària.

*Potser és pot subsumir en la teoria de les relacions socials; segons el context cultural, s'aplicarà el mòdul **autoritat** a un tipus de relacions i el mòdul **mercat** o **igualtat** en unes altres.*

Això ajuda a entendre les diferències entre les societats islàmiques i les societats occidentals. L'èxit del capitalisme facilita la igualació en les relacions i la importància del mercat fins i tot en les relacions de comunitat. A nivell social i cultural es produeix un gran canvi, però això no comporta pas que els 'homes' mantinguin el mòdul d'autoritat en les relacions familiars, mentre que les dones apliquin el d'igualtat i de mercat. Les implicacions emocionals fan que la violència de gènere sigui present en ambdues cultures, encara que en una està culturalment més legitimada. L'experiència mercantil i d'igualtat en altres terrenys de la vida social fa que les dones occidentals es puguin rebel·lar més en el món occidental més encara quan les institucions democràtiques protegeixen els drets i castiguen els culpables.

En l'exemple de la quantitat de l'almoïna, sembla que quan els altres donen quantitats petites activa en el subjecte el mecanisme de justícia, en aquest cas donar més; en canvi quan els altres donen quantitats altes s'activa el mecanisme utilitari és a dir, no cal donar tant mentre els altres ja ho fan.

Quan hi ha solucions oposades; per exemple: conformitat o disconformitat a vegades responen bé a la teoria de catàstrofes de manera que els mateixos valors de la variable independent poden generar les dues conductes (histèresis i bifurcació).

La teoria de la reactància de Brehm's es fonamenta en la idea que la pressió social a vegades produeix increment de la conformitat i a vegades disconformitat o anti conformitat (*rebel·lió*).

Tesser and Archer opinen que la teoria de la dissonància ofereix un bon model per la histèresis.

Assumim que:

- a) Una **disposició personal** és consonant amb la conducta A.
- b) La **pressió social** és dissonant amb la conducta A

Si una persona comença amb un nivell alt en la conducta davant d'una forta pressió social en contra, llavors quan el nivell de la disposició baixa, la dissonància augmenta. Llavors per mantenir la conducta l'individu **cerca noves informacions** (reduir la dissonància). O sigui que la conducta es pot mantenir a un nivell alt encara que la disposició estigui baixa.

Si una persona comença amb una pressió social forta i baixos nivells de conducta, si augmenta la disposició també augmenta el nivell de dissonància. Per reduir la dissonància, l'individu **cerca noves informacions**. En aquest cas la conducta es pot mantenir baixa encara que la disposició creixi.

Per canviar de conducta és menys la informació que es necessita per donar suport a una conducta alta que no pas per comprometre's amb una conducta que de fet és té a un nivell baix. O sigui que el compromís amb una conducta —alt o baix—depèn del punt de partida.

