

PRIVACIÓ RELATIVA Diego Gambetta¹

Stouffer i els seus col·legues en 'The American Soldier', van descobrir un dels puzles més famosos de la sociologia:

Els militars de la Policia Militar (PM) on les oportunitats de promoció a oficials eren més escasses que en el cos d'Aviació (CA), estaven més satisfets del sistema de promoció que els altres independentment del nivell d'instrucció. De fet els que menys nivell tenien eren els més satisfets de la justícia del sistema.

El resultat és important perquè deu haver-hi algun mecanisme explicatiu que si fos generalitzable donaria compte del per què en les societats amb més oportunitats de mobilitat el nivell de frustració individual és més elevat i per tant té conseqüències en les accions col·lectives.

En la literatura sobre el tema es poden recollir cinc mecanismes segons Gambetta que són els de la taula següent:

	Expectatives	Preferències
No racional	Excessives esperances (Merton)	Preferències relatives (Stouffer) Efecte emulació (Tyler)
Racional	Incentius més elevats per invertir (Boudon)	Afluïxament de les preferències adaptatives (Elster)

- **Preferències relatives (Stouffer).**

Els oficials compartien el privilegi amb pocs companys; els soldats compartien la situació amb la majoria d'altres companys.

Les persones se senten 'privades' segons els grups amb els quals es comparen. En la recerca apareixen altres exemples dependents d'edat, educació, situació familiar. En el cas de l'educació les dades no s'ajusten a la predicció, ja que els més educats estaven més contents de ser soldats. Stouffer les va haver de torturar per quadrar-les.

- **Excessives esperances (Merton)**

Les altes taxes de mobilitat generen expectatives massa elevades, les quals al no ser acomplertes per tots, generen nivells de frustració i desafecció amb la justícia del sistema. En aquest cas la frustració no es produeix directament pel fet que hi ha hagut bastants promocionats sinó indirectament degut a haver-se fet massa il·lusions. 'Si molts ho assoleixen jo ho assoliré també', la qual cosa és una falsa deducció. Elster introdueix un mecanisme mental d'aquest tipus: quan una cosa hi ha poques oportunitats d'assolir-la la població la percep com que no n'hi ha i en canvi quan hi ha moltes possibilitats com que segur que es pot assolir. De totes maneres l'explicació de Merton també s'ajusta a les oportunitats constants.

- **Incentius més elevats per invertir (Boudon)**

¹ en Hedsrömm i Swedberg (Ed.) Gambetta, D. (2007-1998) Social Mechanisms. An Analytical approach to Social Theory. New York, Cambridge University Press, pp 102-124.e

Boudon planteja quasi el mateix mecanisme que Merton, ja que el fonamenta en una expectatives exagerades, però considera que és racional fer-se-les perquè de fet hi ha moltes oportunitats i per tant és lògic invertir per assolir la promoció, encara que com a conseqüència les persones frustrades siguin més.

- **Afluïment de les preferències adaptatives (Elster):** En la general la gent ja està acostumada a les poques oportunitats de promoció i per tant té incorporat el mecanismes de els raïms amargants: 'Com que no les pot haver diu que són verdes'. Quan les oportunitats d'haver-les augmenten i es basen en criteris universals meritocràtiques s'afluïxen les 'defenses' i finalment admet que desitja promocionar-se (canvi en les preferències).
- **Efecte d'emulació (Mark Tyler, estudiant de Cambridge).** Quan més grans són les oportunitats més fort el sentiment que 'reeixir' (achievement) és fonamental). En el cas de la PM no es genera aquest sentiment i per contra sí en el CA i justament per això el sentiment de frustració és més fort. La frustració de surt directament d'un sentiment d'injustícia sinó més aviat del fet que si molts són promocionats, el fet de no ser-ho es troba a faltar molt més.

La tensió (frustració) es genera no en l'excés d'expectatives (Merton) sinó en el **canvi en les preferències**.

És més semblant a la idea del canvi de preferències d'Elster, però en aquest autor el canvi és degut a un desig autònom que surt a la superfície, com si els agents es tornessin més transparents, mentre que en Tyler **el desig és socialment manipulat**.

El puzzle que planteja el text d'Stouffer és que justament els que més promocionen (CA) també se senten més frustrats que els de PM. Els tres mecanismes 'expectatives excessives', 'inversió racional' 'flexibilització de les preferències adaptatives' **només expliquen la frustració del grup dels no promocionats, Només l'emulació i la privació relativa donen compte de les dues cares del fenomen.**

Si molta gent assoleix quelcom que desitgen esdevé més frustrant no assolir-ho i no tan valuós assolir-ho. (El segon mecanisme correspon al decreixement de la utilitat marginal dels economistes molt ben accentuat per Peter Blau)²

Gambetta, que no fa referència a Blau, mostra dues possibles explicacions:

a) la comparació entre la pròpia habilitat i la inferior habilitat dels altres igualment premiats.

b) la versió snob de l'efecte emulació 'si molta gent ho té ja no ho vull'. (Mecanisme més pròxim a 'la distinció' de Veblen, Bourdieu).

Hi ha més troballes en l'*American Soldier*, que també cal interpretar:

1. La satisfacció amb el sistema de promoció està associada positivament amb el rang (ser oficial o soldat), mantenint constant el cos (PM o CA) i el nivell d'educació.

Sembla, doncs, que els oficials pel sol fet de ser-ho estan contents amb el sistema de promoció atès que reconeix les seves habilitats.

² Blau, Peter (1967-1964) *Exchange and Power in Social Life*. New York John and Sons Inc. pp. 151-160

Al seu torn els soldats se senten més cíncics en relació als oficials i els mètodes de promoció, pel senzill fet de no pertànyer a aquest grup, independentment de la proporció d'oficials i soldats promocionats.

El mecanisme crucial sembla ser de reducció de la dissonància cognitiva, treballant en dues direccions: 'Qualsevol recompensa que em donen és senyal que me la mereixo' ' Qualsevol recompensa que no m'hagin donat és un senyal que el procediment de promoció és injust'.

2. La satisfacció amb el sistema de promoció està negativament associada amb el nivell d'educació, mantenint constants el rang i el cos.

Sembla, doncs, que els individus amb menys educació són menys ambiciosos i més contents independentment del seu rang. Si els promocionen tenen una raó més per està contents amb el sistema, però si no també tenen menys raó de sentir-se 'privats'. Al seu torn els més educats tenen més raons per sentir-se frustrats si no promocionen però també si promocionen perquè han de compartir el privilegi amb oficials amb menys nivell d'educació. (*En aquest cas: 'mal si tens, mal si no tens'*).

En aquests casos sembla que el mecanisme d'ajust d'expectatives a allò que és possible ateses les condicions de sortida, junt amb sentiments de privació relativa.

Gambetta conclou, que no és fàcil demostrar quina concatenació de mecanismes és la que s'ajusta als fets, però és improbable que un de sol pugui donar compte de la realitat.

Conclusió

L'autor ressalta una raó per seguir treballant amb els mecanismes malgrat les seves dificultats, i aquesta és que no podem quedar inundats exclusivament per dades estadístiques. Cal construir teoria arribant a mecanismes que puguin aplicar-se a molts camps diferents, baixant fins al nivell individual, encara que s'hagin de mantenir a nivell de conjetura. Igual com en altres ciències hi ha mecanismes que no es poden observar directament (p. ex. el mecanisme de la gravetat).

Si seguim treballant amb mecanismes i compartint-los, probablement podrem explicar algunes coses amb més o menys certesa, però sobretot predir-ne més, la qual cosa ja és un bon resultat, igual com fan les altres ciències

Tampoc podem quedar presoners de la TER (teoria de l'elecció racional), ja que sovint els resultats que s'obtenen són tan obvis que no aporten gaire a la solució dels puzles de les ciències socials. Contràriament comença a haver-hi una llista interessant de mecanismes socials molt útils.