

Hjumovska teorija motivacije: u obranu dogme

Sušnik, Matej

Source / Izvornik: **Prolegomena : Časopis za filozofiju, 2012, 11, 83 - 105**

Journal article, Published version

Rad u časopisu, Objavljena verzija rada (izdavačev PDF)

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:261:874717>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-01-31**



Repository / Repozitorij:

[Repository of the Institute of Philosophy](#)

Hjumovska teorija motivacije: u obranu dogme

MATEJ SUŠNIK

Sveučilište u Rijeci, Filozofski fakultet, Odsjek za filozofiju, Slavka Krautzeka bb, 51 000 Rijeka, Hrvatska
msusnik@ffri.hr

IZVORNI ZNANSTVENI RAD / PRIMLJENO: 21–03–12 PRIHVAĆENO: 25–05–12

SAŽETAK: Prema hjumovskoj teoriji motivacije, motivacijski se proces sastoji od dva međusobno nezavisna mentalna stanja (vjerovanja i želje), što znači da subjekt ne može biti u potpunosti motiviran na djelovanje ako mu jedno od tih stanja nedostaje. U prvom dijelu članka prikazujem središnja obilježja ove teorije, a potom pokazujem da prihvaćanje Humeove distinkcije između divljih i tihih strasti može biti vrlo koristan alat za obranu ovog modela od nekih standardnih prigovora.

KLJUČNE RIJEČI: Divlje i tihe strasti, hjumovska teorija motivacije, slabost volje, sloboda volje, smjer odgovaranja, vjerovanja, želje.

Prema općeprihvaćenom modelu motivacije, subjekt je motiviran na djelovanje samo ako posjeduje određeno vjerovanje i odgovarajuću želju. Oba psihološka stanja obnašaju različite uloge u motivacijskom mehanizmu, ali je njihovo međusobno nadopunjavanje esencijalno za njegovo funkcioniranje. Vjerovanja su pasivna, motivacijski inertna i njihova je uloga svedena na pružanje relevantnih informacija, dok su želje aktivne te predstavljaju ona mentalna stanja iz kojih proizlazi glavni motivacijski impuls. Za razliku od želja koje su “esencijalno motivirajuće”, vjerovanja imaju “kontingentno motivirajuću” prirodu; vjerovanja svoju “sposobnost da motiviraju dobivaju iz drugog izvora – želja – dok želje motiviraju same po sebi” (Dancy 1993: 2). Motivacijski se proces dakle sastoji od dva potpuno nezavisna i po prirodi sasvim drukčija mentalna stanja (kognitivnog i nekognitivnog) te subjekt ne može biti u potpunosti motiviran na djelovanje ako mu jedno od tih stanja nedostaje. Evo i jednog primjera. Želim li popiti sok od naranče, sama prisutnost te želje nije dovoljna da to učinim ako pritom nemam nikakvo vjerovanje o tome gdje se taj sok nalazi odnosno vjerovanje o tome kako do njega mogu doći. S druge strane,

vjerujem li da se sok od naranče nalazi na stolu koji je ispred mene, ta informacija na mene neće vršiti nikakav motivacijski učinak nemam li ujedno i želju popiti taj sok.

Spomenuti model, koji je u literaturi postao poznat pod nazivom *hjumovska teorija motivacije* (HTM), predstavlja “dogmu u filozofskoj psihologiji” (Smith 1994: 92), ali dogmu, kako su mnogi skloni tvrditi, koju bi svakako trebalo napustiti. Upravo zbog tog razloga hjumovci najčešće zauzimaju defenzivnu strategiju, nastojeći tu dogmu obraniti od mnogobrojnih kritika. Jačina njihove pozicije stoga najvećim dijelom ovisi o tome u kojoj se mjeri oni tim prigovorima uspijevaju othrvati, a znatno manje o tome uspijevaju li formulirati originalne i inventivne argumente koji bi joj išli u prilog. U ovom ću članku detaljnije analizirati glavne elemente hjumovskog modela te nastojati ocijeniti ozbiljnost spomenutih prigovora. U prvom ću dijelu pažljivije promotriti zbog čega hjumovci upravo u željama nalaze glavni izvor motivacije te ću navesti neke primjedbe koje im se u tom kontekstu upućuju. Potom ću izdvojiti određena obilježja želja kao mentalnih stanja i sugerirati da ukazivanjem na ta obilježja hjumovac znatno može učvrstiti svoj položaj. Na koncu ću izdvojiti tri poteškoće za HTM te ću pokušati na njih replicirati.

Smjer odgovaranja

U raspravi o prirodi motivacije, pod željom se nerijetko misli i na ona mentalna stanja koja se u strogom smislu riječi ne mogu podvesti pod tu kategoriju. Hjumovci u tome ne vide neki ozbiljniji problem jer ionako vjeruju da je za opstanak njihova modela bitno zadržati njegove središnje elemente – prisutnost dvaju mentalnih stanja (kognitivnog i nekognitivnog) koja egzistiraju neovisno jedno o drugome i čije su funkcije jasno definirane. Oni stoga i dozvoljavaju da pokretalačku ulogu koja je namijenjena želji vrše i druga konativna mentalna stanja koja sa željama nisu istovjetna, ali ta činjenica, oni smatraju, nije dovoljna da se slomi “*duh* [hjumovskog] argumenta”. Taj duh ostaje zadržan jer je pojam želje moguće zamijeniti i pojmom pro-stava (usp. Smith 1994: 117).¹

Antihjumovci ovakav pristup uopće ne nalaze uvjerljivim i naglašavaju da velika većina problema s kojima se suočava zagovornik HTM izvire iz toga što je priroda želje nedovoljno određena. Zapravo se iz cijele rasprave stječe dojam da je hjumovac stavljen u prilično nezgodan položaj:

¹ Donald Davidson, primjerice, među pro-stavove ubraja “želje, htijenja, porive, nagoni i širok spektar moralnih pogleda, estetskih načela, ekonomskih predrasuda, društvenih konvencija te javnih i privatnih ciljeva i vrijednosti ako oni mogu biti interpretirani kao stavovi djelatnika koji su usmjereni prema radnjama određene vrste” (Davidson 1980a: 4).

ne odredi li jasnije što želje jesu, postoji velika opasnost da njegovo stajalište postane sasvim trivijalno, a ako to ipak pokuša učiniti, onda postaje evidentno da njegovo stajalište nema čvrsto uporište. Potreba za konkretnijim određenjem želja javlja se iz vrlo jednostavnog razloga: humovci moraju pokazati što je toliko specifično za same želje da samo one mogu imati intrinzično motivirajuću snagu. U nedostatku takvog obrazloženja ostaje nejasno zašto bi netko bez dodatnog argumenta prihvatio tezu da su vjerovanja pasivna u motivacijskom smislu, dok su želje intrinzično motivirajuće. S lakoćom bi se moglo tvrditi da relevantna razlika između vjerovanja i želja nije utvrđena te da je, uslijed toga, vjerovanjima u sklopu hjumovskog modela neopravdano uskraćena aktivna motivacijska uloga. Obrana HTM dakle za sobom povlači i preciznije razlikovanje želja od drugih mentalnih stanja (u našem slučaju vjerovanja); tvrdi li se da samo želje imaju pokretalačku funkciju, onda mora biti jasno čime one zaslužuju takav privilegirani status i u čemu je njihova *differentia specifica*.

Mogući odgovor na postavljeni problem pružio je već David Hume. Grubo govoreći, teza o motivacijskoj inerciji vjerovanja izvor ima u Humeovoj slici razuma, dok je teza o želji kao “esencijalno motivirajućoj” potaknuta njegovim stavom da strast “ne sadrži nikakvu reprezentativnu kvalitetu koja je čini kopijom nekog drugog postojanja ...” (Hume 1983 [1739–1740]: 355). Hume argumentira da je domena unutar koje djeluje razum ograničena na područje činjenica i ideja, što samo rasuđivanje čini ili empirijskim (ako su u pitanju činjenice) ili demonstrativnim (ako su u pitanju ideje). Zaključci proizvedeni takvim tipom rasuđivanja ne mogu imati praktičan učinak, što znači da je razum motivacijski inertan. Na primjer, baš kao što nekakav matematički zaključak ne može motivirati osobu da postupi na određeni način, to ne može učiniti ni nekakav empirijski zaključak kao što je, recimo, onaj da su svi gavrani crni. Slobodnije rečeno, razum nema aktivnu motivacijsku ulogu zbog toga što je on zadužen za stvari koje po samoj svojoj prirodi ne mogu imati nikakvog praktičnog utjecaja. Razum je zapravo zadužen za stvari koje mogu biti istinite ili lažne, a “... [i]stina ili laž sastoji se u slaganju ili neslaganju bilo sa stvarnim odnosom predodžbi bilo sa stvarnim postojanjem i stvarnom činjenicom” (Hume 1983 [1739–1740]: 391), dok strasti, s druge strane, nisu “podložne takvom slaganju ili neslaganju” te stoga nisu reprezentacijska mentalna stanja.

Humeovo razlikovanje strasti i razuma s obzirom na ovaj, kako bi ga se moglo označiti, “reprezentacijski kriterij” čini osnovu za tretiranje želja kao motivacijski aktivnih i vjerovanja kao motivacijski pasivnih. U današnjim je raspravama Humeova ideja još uvijek prisutna, ali u nešto drukčijem obliku. Nadovezujući se na nju, razliku između vjerovanja i želja humovci nastoje produbiti pozivanjem na, kako se to u literaturi obično

naziva, “smjer odgovaranja” (usp. Smith 1994: 111–112; McNaughton 2010 [1988]: 106; Dancy 1993: 27–28). Razlika između navedenih mentalnih stanja objašnjava se time što vjerovanja nisu imuna na utjecaj koji vrši vanjsko stanje stvari, dok vanjsko stanje stvari nije imuno na utjecaj koji vrše želje. Sasvim precizno, vjerovanja “pokušavaju” reprezentirati svijet kakav jest i zato, ovisno o tome koliko su ti pokušaji uspješni, kažemo da su ona istinita ili lažna. Ako su vjerovanja lažna, onda ih trebamo promijeniti kako bi odgovarala svijetu. Za želje, koje nemaju istinosnu vrijednost, vrijedi obrnuto. Želje “pokušavaju” biti ostvarene i zato – da bi u tome uspjele – potiču na mijenjanje svijeta ako on s njima nije usklađen.²

Mnogi prigovaraju da je kriterij smjera odgovaranja prilično nezgrapn, da zahtijeva daljnju artikulaciju te da ne podupire HTM. Prigovor je da se u određenju tog kriterija treba odmaknuti od metaforičkog načina izražavanja i da distinkcija između vjerovanja i želja mora počivati na sigurnijem temelju (usp. Dancy 1993: 27; Smith 1994: 112). Zato antihjumovac može izabrati dva načina kako da se suprotstavi svom protivniku. Prvo, on može tvrditi da kriterij smjera odgovaranja nije adekvatan kriterij za razlikovanje navedenih mentalnih stanja i u skladu s tim argumentirati da hjumovci ipak nisu u stanju pokazati da vjerovanja nemaju motivacijsku snagu. Priklanjajući se ovoj strategiji on ne mora ujedno i tvrditi da razlika između vjerovanja i želja uopće ne postoji, već samo to da ta distinkcija nije dovoljno precizirana, a što ostavlja prostor i da se kognitivnim stanjima pripiše motivirajuća uloga. Drugo, on može prihvatiti navedeni kriterij te pokazati da to nije u sukobu s gledištem prema kojemu i vjerovanja imaju aktivnu motivacijsku ulogu. U podlozi te strategije zapravo se nalazi teza da želje također imaju kognitivnu prirodu te da ozbiljno treba razmotriti mogućnost postojanja mentalnog stanja koje bi imalo oba smjera odgovaranja.³

Unatoč tome što ovdje ne mogu ulaziti u detaljniju analizu navedenih strategija, vrijedi napomenuti sljedeće. Mislim da su antihjumovci u pravu kada ukazuju na nedovoljno razrađenu formulaciju kriterija o kojemu je riječ, ali da to još uvijek ne znači da bi taj kriterij trebalo odbaciti kao ne-

² U sada već klasičnoj knjizi *Intention*, G. E. M. Anscombe na slikovit način objašnjava misao koja stoji u podlozi predloženog kriterija. Ona navodi primjer čovjeka koji obavlja kupnju u trgovini služeći se vlastitom listom namirnica, a prati ga detektiv koji na svoju listu bilježi kupljene artikle. Anscombe potom piše: “...ako se lista i stvari koje čovjek zapravo kupuje ne podudaraju, ... onda pogreška nije u listi, već u čovjekovoj izvedbi ... no ako se detektivova lista i ono što čovjek zapravo kupuje ne podudaraju, onda je pogreška u listi” (Anscombe 1963 [1957]: 56).

³ Navedene strategije navodi McNaughton (2010 [1988]: 107). Za kritiku kriterija smjera odgovaranja vidi Price (1989), Humberstone (1992) te Sobel i Copp (2001). Vjerojatno najutjecajniji zagovornik druge strategije je McDowell (1998).

koristan. Iako još uvijek nisu pružili precizan kriterij za razlikovanje vjeronanja i želja, hjumovci su ipak pružili kriterij koji uvelike zahvaća naše intuitivno poimanje te distinkcije. Čak ni antihjumovac to neće negirati. Uostalom, primarna namjera protivnika hjumovskog modela nije kontrirati tvrdnji da želja može imati izuzetno važnu ulogu u motivacijskom procesu, već dokazati da aktivnu ulogu u velikoj većini slučajeva može imati i vjeronanje. Jedino se radi o tome da u nepreciznom određenju kriterija antihjumovac sada nalazi prostor za izgradnju svoje pozicije. Naravno, ni sami hjumovci ne gaje iluziju da je kriterij smjera odgovaranja besprijekorno formuliran i imun na prigovore. Oni su svjesni da je pred njima još uvijek velika zadaća, ali također ističu da to ne stavlja njihove oponente u povoljniji položaj. Jer, na koncu konca, čak i ako ne postoji precizan kriterij za razlikovanje želja i vjeronanja, još je uvijek dalek put do zaključka da vjeronanja, kao kognitivna stanja, mogu motivirati. Zato je od presudnog značaja da hjumovac pruži nešto precizniju analizu želje kao mentalnog stanja, a ta bi mu analiza, kako ću ubrzo tvrditi, zaista mogla pomoći da se ogradi od barem nekih prigovora i tako lakše diskvalificira antihjumovske pokušaje.

Divlje i tihe strasti

Što Hume smatra pod željama odnosno strastima?⁴ Odgovor koji on nudi jest sljedeći: “Ono što obično razumijemo pod *strašću* jest snažna i osjetna emocija uma ...” (Hume 1983 [1739–1740]: 372). Idejom o strastima kao “osjetnim emocijama” Hume sugerira da strasti, kada ih imamo, nužno osjećamo i da smo uvijek svjesni njihove prisutnosti. Postavljajući to viđenje strasti u kontekst suvremenih rasprava, Humeu se ponekad pripisuje zastupanje koncepcije prema kojoj želje imaju određena fenomenološka svojstva, a koja čine da njihova prisutnost ne ostaje neregistrirana.

Nije jednostavno razumjeti na koji se način ostali dijelovi Humeove *Rasprave o ljudskoj prirodi* uklapaju u ovu “fenomenološku koncepciju želja”.⁵ Hume naime također priznaje postojanje onih strasti koje “proizvode malo emocije u umu i [koje] su poznatije po svojim posljedicama nego po neposrednom osjećanju ili osjetu” (Hume 1983 [1739–1740]: 356). “Tihe” strasti, kako ih on naziva, “ne uzrokuju metež u duši” i zato se razlikuju od “divljih” strasti koje intenzivnije osjećamo. Osnovna razlika između ove dvije vrste strasti upravo je fenomenološka: dok divlje strasti osjećamo jačim intenzitetom, to nije slučaj kod tihih strasti kojih

⁴ Suvremene rasprave zanemaruju ovu distinkciju. Osim toga, želje za Humea potpadaju pod strasti (usp. Hume 1983 [1739–1740]: 356).

⁵ Izraz “fenomenološka koncepcija želja” posuđujem od Smith (1994: 105).

uopće ne moramo biti svjesni. Kao primjere tih strasti Hume navodi “ljubav prema životu” i “dobrotu prema djeci”. Te strasti ne moramo uvijek osjećati jednakim intenzitetom, ali to ne znači da one ne postoje ili da naše djelovanje njima nije rukovođeno. Možda i ne moram u svakom trenutku biti svjestan svoje volje za životom, kao što je, primjerice, trenutak u kojem odlazim na rutinski zdravstveni pregled ili onaj u kojem pazim kako prelazim cestu. Na isti način ne moram u svakom trenutku biti svjestan ljubavi prema vlastitom djetetu, kao što je, primjerice, trenutak kada ga vodim u šetnju. Vrlo je vjerojatno da ću smatrati da sam u tim slučajevima motiviran “hladnim, naizgled nestrastvenim rasuđivanjem” (Shaw 1989: 164–165). Moguće je da ću motiv za odlazak na pregled pronaći u vjerovanju da je odgovornost svake odrasle osobe brinuti se za svoje zdravlje, dok ću ustanoviti da sam motiviran odvesti dijete u šetnju zbog mog vjerovanja da je za svako dijete dobro što više vremena provoditi na svježem zraku. Ali naravno, Hume ističe, takvo rasuđivanje samo naizgled nije popraćeno strastima. Strasti su uvijek osnovni pokretač i bez njihove prisutnosti djelovanje jednostavno ne bi bilo moguće.

Koji je odnos između intenziteta kojim osjećamo pojedinu strast i motivacijske moći te iste strasti? Slijedi li da su divlje strasti, s obzirom da ih osjećamo jačim intenzitetom, ujedno i motivacijski snažnije? Kada bi postojala korelacija između fenomenoloških karakteristika divljih strasti i njihove motivacijske snage, to bi značilo da mi ne bismo mogli *ne* djelovati na osnovi njih te da one tihe nikada ne bi mogle prevladati. No svakodnevno nam iskustvo govori da to nije točno: mi često djelujemo suprotno onim strastima koje intenzivnije osjećamo; unatoč tome što osjećamo da nas divlje strasti vuku u suprotnom smjeru, mi ih nerijetko uspijevamo nadvladati i djelovati suprotno njima. Kako bi takvo nešto uopće i bilo moguće kada bi tiha strast uvijek bila motivacijski slabija? Osim toga, Humeova pozicija ne bi bila konzistentna kada bi on smatrao da divlje strasti uvijek imaju veću motivacijsku snagu jer bi to proturječilo prethodno navedenim primjerima iz kojih je vidljivo da nas upravo tihe strasti ponekad pokreću na djelovanje. Proizlazi li onda da su divlje i tihe strasti na koncu ipak podjednake u motivacijskom smislu? Najbolje je pogledati kako na to pitanje odgovara Hume:

- (1) Očigledno je da strasti ne utječu na volju razmjerno njihovoj divljini, ili pometnji koju izazivaju u raspoloženju ... (Hume 1983 [1739–1740]: 357)
- (2) Općenito govoreći, divlje strasti imaju snažniji utjecaj na volju, iako se često vidi da ih one tihe, kad ih podržava misao i potpomaže odlučnost, mogu kontrolirati u njihovim najbjesnijim nemirima. Ono što čitavu ovu stvar čini manje izvjesnom jest to što se tiha strast može lako pretvoriti u divlju, bilo uslijed promjene raspoloženja bilo pak uslijed okolnosti i

situacije objekta; kao pomoću posuđivanja snage od neke prateće strasti, pomoću navike, ili pomoću izazivanja mašte. (Hume 1983 [1739–1740]: 373)

Hume, s jedne strane, argumentira da “strasti ne utječu na volju razmjerno njihovoj divljini”, dok, s druge strane, ipak tvrdi da “općenito govoreći, divlje strasti imaju snažniji utjecaj na volju”. Iako se na prvi pogled može činiti da između ovih tvrdnji postoji određena tenzija, to ipak nije tako. Presudno je ne izgubiti iz vida da iskaz iz odlomka (2) vrijedi u generalnom smislu. Hume kaže da divlje strasti “*općenito govoreći* ... imaju snažniji utjecaj na volju”, a to ne proturječi tvrdnji da divlje strasti *ponekad* nemaju takav utjecaj. Iskaz u (1) je istinit baš zato što se ponekad takav utjecaj pripisuje upravo tihim strastima. Čini se da ova slika otvara prostor za razlikovanje fenomenološke komponente strasti od one motivacijske: stupanj intenziteta kojim osjećamo neku strast ne mora biti proporcionalan njezinoj motivacijskoj moći. Naprotiv, moguće je da tihe strasti – čije prisutnosti zbog nedostatka fenomenoloških svojstava ne moramo biti svjesni – i dalje zadržavaju svoju motivacijsku snagu.

Imajući u vidu navedenu distinkciju, moguće je i objasniti što se događa u onim slučajevima kada se divlja i tiha strast mijenjaju jedna u drugu. U slučaju promjene tihe strasti u onu divlju, tiha strast dobiva na intenzitetu, ali ne nužno i na motivacijskoj snazi. Na sličan način, kada se divlja strast mijenja u tihu, ona gubi svoje fenomenološke karakteristike, ali time ne gubi nužno i motivacijsku moć. Tako će se, da se poslužim Humeovim primjerom, moja ljutnja koju imam prema nekome intenzivirati ako mi taj čovjek nanese neko novo zlo, ali porast u intenzitetu ne mora *nužno* pratiti i porast u motivaciji. Na sličan način, ako mi neka djelatnost prema kojoj gajim veliku strast prijeđe u naviku, nije isključeno da će moja strast s vremenom oslabiti i postati manje intenzivna, ali smanjenje intenziteta ne implicira i smanjenje motivacije da se nastavim baviti tom djelatnošću. Jer, kako kaže Hume, “...navika pruža ne samo lakoću da se obavi neka radnja već isto tako i naklonost ili težnju ka toj radnji...” (Hume 1983 [1739–1740]: 361).

Kako uopće objasniti promjenu strasti iz jednog stanja u drugo? Hume navodi niz primjera kojima dokazuje tu mogućnost, a svima je zajednička misao da intenzitet strasti ponajviše ovisi o *živosti* njezina predmeta. Ako je predmet naše strasti *živji*, time i sama strast postaje intenzivnija, dok strasti postaju tiše i mirnije u slučaju da njihov predmet gubi na živosti. Na živost predmeta utječu različiti čimbenici poput upotrebe imaginacije, položaja tog predmeta te njegove udaljenosti u prostoru i vremenu. Neposredna prisutnost predmeta sam predmet čini jasnijim i življim, a sličan učinak polučuje i maštanje o tom predmetu, kao i zadovoljstvo koje osjećamo kada smo u neposrednom dodiru s tim predmetom.

Poteškoće hjumovskog modela

Hjumovac svoje razumijevanje motivacije ne mora braniti oslanjajući se isključivo na kriterij smjera odgovaranja koji, iako možda ne sasvim precizno, ipak objašnjava zašto su upravo želje aktivna motivacijska stanja. Ne ostajući samo na tome, on svoj položaj također može dodatno učvrstiti identificiranjem nekih dodatnih svojstava koja se obično pripisuju želji – svojstava koje ni njegov protivnik ne bi trebao smatrati kontroverznim. Stoga, oboružani intuitivnim razumijevanjem želja, a koje je znatnim dijelom prisutno i u Humeovoj slici, zastupnici HTM nalaze se u dobroj startnoj poziciji za suočavanje s nekim prigovorima koji dolaze iz antihjumovskog tabora. U idućem ću dijelu, analizirajući tri problema za HTM, između ostalog pokušati pokazati zašto i na koji način neki od gornjih zaključaka hjumovcu ponekad mogu biti od pomoći.

Fenomenološki prigovor

Bit fenomenološkog prigovora jest da HTM ne uspijeva zahvatiti česte situacije iz svakodnevne ljudske prakse. Nije sporno da ljudi nerijetko djeluju na određeni način unatoč tome što nemaju nikakvu želju tako djelovati, a jedino uvjerljivo objašnjenje tog fenomena, glasi ovaj prigovor, jest da se u podlozi ljudskih postupaka, umjesto želja, ponekad nalaze i stanovite dužnosti. Da navedem samo jedan primjer, razlog zašto pomazem neznancu koji je upravo doživio automobilsku nesreću ne mora biti zato što to želim, već zato što vjerujem da bih to trebao učiniti ili zato što vjerujem da je to moja moralna dužnost. Poruka ovakvih i sličnih primjera sasvim je nedvosmislena – ljudsko ponašanje nije uvijek moguće objasniti u kategorijama konativnih stanja (što je esencijalna karakteristika HTM), već je ponekad plauzibilnije prikloniti se drukčijem tipu objašnjenja, naime, da subjekt u onome što čini vidi neku vrijednost ili da ga na takvo postupanje potiče moralna dužnost. Evo i nekoliko različitih formulacija ovog prigovora:

Ne postoji ništa problematično ili misteriozno u tome da ljudi čine stvari koje nemaju želju činiti, stvari koje *uopće* ne *žele*. (Schueler 1995: 29)

Fenomenologija motivacijskog iskustva favorizira antihjumovsko gledište. Ponekad se želja *uopće* ne pojavljuje na sceni – “Vidio sam da je to bilo potrebno učiniti te sam to učinio. Ne sjećam se da sam išta želio u tom trenutku”. (Shafer-Landau 2005: 123)

Zagovornici hjumovske teorije ne misle da su ozbiljnije ugroženi gornjim prigovorom jer ionako vjeruju da je postojanje spomenutih okolnosti u savršenoj harmoniji s njihovom vizijom ljudskog djelovanja. Mislim da

je već na osnovi dosadašnje rasprave lako naslutiti u čemu bi se njihova obrana mogla sastojati. Oni bi mogli argumentirati da se u postupcima poput navedenih, čak i ako to nije vidljivo na prvi pogled, moraju skrivati nekakve želje jer bez njih ti postupci ne bi ni bili mogući. Mnogi će prema ovoj liniji obrane odmah zauzeti skeptični stav. Naime, ako imamo svjedočanstvo samog subjekta da nema želju činiti Φ , zar onda nije krajnje neuvjerljivo ustrajati na tome da on ipak *ima* želju činiti Φ ? Insistirati da je on u krivu značilo bi negirati princip privilegiranog pristupa koji je, ako ništa drugo, intuitivno vrlo uvjerljiv i koji predstavlja osnovu za razumijevanje unutaršnjeg života drugih ljudi. Jedino sam subjekt, prema tom principu, ima privilegirani pristup svojim mentalnim stanjima, a to ga čini neprikosnovenim autoritetom kada je riječ o njihovom statusu. U slučaju da on vjeruje da nema želju činiti Φ , onda je to doista znak da ta želja kod njega ne postoji i svaki je pokušaj dokazivanja suprotnog uzaludan i unaprijed osuđen na neuspjeh.

No razmislimo li malo bolje, vrlo brzo ćemo zaključiti da to ipak nije tako te da ne bismo trebali s takvim stupnjem sigurnosti prihvatiti pretpostavku o nepogrešivosti subjekta u pogledu svih psiholoških stanja. Imati privilegirani pristup svojim stanjima ne mora ujedno značiti da u pogledu tih stanja nikada ne možemo pogriješiti. Neven Sesardić o tome kaže sljedeće:

Očito je da se doktrina nepogrešivosti ne može braniti u odnosu na sva mentalna stanja. Ako u mentalna stanja, kao što je uobičajeno, ubrojimo strah, mržnju, ljubav, bijes i slično, rijetko bi se tko upustio da u tom kontekstu brani nepogrešivost subjekta i njegov povlašteni pristup tim stanjima. I psihoanaliza i svakidašnje socijalne situacije naučile su nas uvjerljivo da čovjek često nema najbolji uvid u svoja psihička stanja. Upravo zbog toga razuman čovjek neće propustiti priliku da o sebi nešto više dozna /čak i o svojim unutrašnjim stanjima/ iz odnosa drugih ljudi prema njemu. (Sesardić 1984: 20)

Prihvatimo li da čovjek može biti u krivu u odnosu na znatan broj svojih psiholoških stanja, zašto smatrati da želje u tom smislu predstavljaju izuzetak? Zašto i njih ne uvrstiti u kategoriju onih stanja u pogledu kojih subjekt također može pogriješiti? Ako za njihovo neuvrstavanje u navedenu skupinu ne postoje adekvatni argumenti (a čini mi se da ne postoje), mislim da to baca dodatno svjetlo na fenomenološki argument.

Nadovezujući se na mogućnost pogrešivosti subjekta u pogledu svojih mentalnih stanja, hjumovac bi u obrani od fenomenološkog argumenta trebao povući razliku između *imanja* želje da Φ i *osjećanja* želje da Φ .⁶ Gornje formulacije fenomenološkog prigovora tu distinkciju previđaju, a

⁶ Na ovu distinkciju također upozorava Smith (1994: 104–111).

nije teško uočiti da ona sasvim korespondira Humeovoj distinkciji između divljih i tihih strasti: tihe strasti imamo, ali nije tako da ih uvijek osjećamo. Već sam ranije naveo Humeov primjer “dobrote prema djeci” i “ljubavi prema životu”. Iako roditelji žele sve najbolje svojoj djeci, malo je vjerojatno da oni tu želju stalno osjećaju i da su u svakom trenutku svjesni njezine prisutnosti; primjerenije je kazati da se ta želja kod njih manifestira u različitim okolnostima. Ili, da upotrijebim drugi Humeov primjer, svi ljudi obično žele živjeti, ali ta želja nema trajne fenomenološke karakteristike – tu želju također intenzivnije osjećamo u određenim situacijama, kao što su one u kojima je naš život na neki način ugrožen.⁷

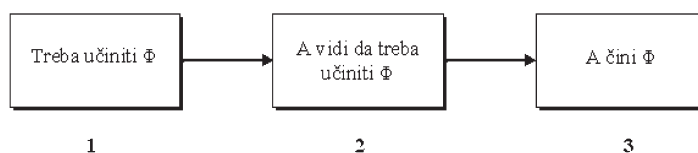
Pokušajmo sada iz obrane prijeći u napad i razmotrimo je li fenomenološki prigovor doista tako uvjerljiv kako se to čini na prvi pogled. Je li uopće koherentno tvrditi da ponekad činimo stvari koje “uopće ne želimo”, da smo nerijetko motivirani isključivo spoznajom da imamo moralnu dužnost te da se u takvim situacijama, kako kaže Shafer-Landau, “želja uopće ne pojavljuje na sceni”? Nastojat ću pokazati da je odgovor na to pitanje niječan. Čini mi se da uvjerenje o postojanju moralne dužnosti nikada ne može imati samostalnu sposobnost motivacije – da sama misao da nešto *trebamo*, to jest, misao koja nije popraćena odgovarajućim željama, nije u stanju odigrati ulogu značajnog motivacijskog čimbenika. Jednostavno je teško zamisliti okolnosti u kojima je netko motiviran uvjerenjem da ima moralnu obvezu, a da istovremeno nema *baš nikakvu* želju koju bi izvršenjem te obveze mogao ostvariti.

Pretpostavimo da S čini radnju Φ zato što smatra da treba učiniti Φ , a ne zato što želi učiniti Φ . Postoje dva objašnjenja zašto S može smatrati da treba učiniti Φ . Kao prvo, S može smatrati da treba učiniti Φ zato što je činjenje Φ -a način na koji on može ostvariti *neku drugu želju*. No ovaj je opis sasvim sukladan hjumovskom modelu. Zagovornik tog modela ne tvrdi da je motivaciju za činjenjem neke radnje subjektu ispravno pripisati samo ako on ima neinstrumentalnu želju za činjenjem te konkretne radnje, već samo ako on ima bilo kakvu želju koja je s tom radnjom na neki način povezana. Jedino na čemu hjumovac mora ustrajati jest da nekakva želja u tom smislu mora postojati. Dakle, smatra li S da treba učiniti Φ zato što time može realizirati neku drugu želju, onda fenomenološki argument gubi na težini jer je moguće tvrditi da upravo ta želja predstavlja glavni izvor njegove motivacije odnosno da S ipak ima želju učiniti Φ , ali želju koja je izvedena iz njegove druge želje. *Trebanje* za koje S smatra da se na

⁷ Distinkciju između *imanja* i *osjećanja* želje zanemaruje i Boran Berčić: “... roditelji koji usprkos svim svojim obvezama i umoru tri puta tjedno vode dijete na sport u pravilu to čine zato što smatraju da to trebaju činiti a ne zato što osjećaju želju da to čine (Berčić 2009: 34). Možda je i ne *osjećaju*, ali ne znači da je *nemaju*.”

njega odnosi stoga u ovom slučaju ima hipotetičku prirodu, što znači da pritisak koje ono vrši u konačnici proizlazi iz samih S-ovih želja. Nestankom tih želja automatski nestaje i normativni pritisak.

Ipak, fenomenološki prigovor možda i nije tako jednostavno odbaciti, a to postaje vidljivo čim se osvrnemo na drugo moguće objašnjenje S-ova uvjerenja da treba učiniti Φ . Prema ovom objašnjenju, kada S smatra da treba učiniti Φ , on to smatra zato što *treba* učiniti Φ , a ne zato što ima neku drugu želju za koju vjeruje da bi je mogao realizirati činjenjem Φ -a. S, drugim riječima, jednostavno prepoznaje normativni zahtjev koji se na njega bezuvjetno odnosi i stječe motivaciju djelovati u skladu s tim zahtjevom. Ovdje ne postoji referiranje ni na kakvu želju, bilo izvedenu bilo neizvedenu. Stoga je, netko će reći, samo u duhu ovog objašnjenja ispravno tumačiti fenomenološki argument. Ideja je da ljudi ponekad čine stvari koje nemaju *apsolutno nikakvu* želju činiti, ali ih svejedno čine jer jednostavno vide da ih treba učiniti. Priroda *trebanja* u ovom je slučaju kategorička, što znači da je ono sasvim neovisno o subjektivim konativnim stanjima. Međutim, ako je ovo način kako interpretirati gornji prigovor, onda mi se čini da se antihjumovci neminovno suočavaju s jednom poteškoćom. Kako bih lakše objasnio što imam u vidu, osvrnimo se na trenutak na sljedeći grafički prikaz za koji vjerujem da zahvaća proces motivacije kako ga vide zagovornici fenomenološkog prigovora:



Slika 1. Jedno tumačenje fenomenološkog prigovora

Tvrđnju (1), budući da se radi o kategoričkim normativnim zahtjevima, interpretiram kao tvrđnju prema kojoj za sve vrijedi da trebaju učiniti Φ ako se nalaze u takvim i takvim okolnostima. No ostavimo po strani (1) te se orijentirajmo na prijelaz između (2) i (3). Jasno je da vidjeti (smatrati) da treba učiniti Φ nije isto što i učiniti Φ . Ja mogu smatrati da treba učiniti Φ a da ipak ne učinim Φ . No ako ipak učinim Φ , hjumovac će argumentirati, to znači da sam na neki način želio učiniti Φ . No pogledajmo što se događa prihvatimo li sugestiju da se u ovom slučaju “želja *uopće* ne javlja na sceni”. Prema toj interpretaciji, proizlazi da (2) povlači (3) *neovisno o samom subjektu*. Jer uočimo da S, kako to proizlazi iz moje druge interpretacije fenomenološkog prigovora, nema baš nikakvu želju učiniti Φ . On čini Φ samo zato što vidi da treba učiniti Φ , a prava je istina da on to *uopće ne želi*. Ali zar to, za razliku od onoga što misle Schueler i Shafer-

Landau u svojoj formulaciji argumenta, nije misteriozno? Ispada da normativni zahtjevi, prema tom shvaćanju, u sebi imaju ugrađenu neku moć privlačenja čija je priroda krajnje zagonetna i nedefinirana. Čim subjekt vidi ili prepozna normativni zahtjev (da treba učiniti Φ), taj ga zahtjev nekim misterioznim magnetizmom počinje privlačiti u željenom pravcu. Jer, podsjetimo se još jednom, subjekt prema ovom tumačenju nema nikakvu želju djelovati u skladu s tim normativnim zahtjevom, ali ipak tako djeluje. Kako je to moguće? Nekako izgleda da nije S onaj koji donosi odluku o tome hoće li se pokoriti normativnom zahtjevu, već normativni zahtjev, prema ovoj interpretaciji, pokorava njega. Stječe se dojam da svako djelovanje koje nije podložno hjumovskom tumačenju postaje misteriozno.⁸

Prudencijalnost, motivirane i nemotivirane želje

Jedan od argumenata na koji se pozivaju zastupnici HTM lijepo je formulirao David McNaughton: "...kada netko djeluje intencionalno, on u nekom smislu mora htjeti ili željeti to što čini" (McNaughton 2010 [1988]: 106). Argument je vrlo jednostavan: njime se samo tvrdi da intencionalno djelovanje *per definitionem* povlači prisutnost želje ili htijenja kod subjekta. Jednostavno je proturječno kazati da nemamo nikakvu želju činiti ono što činimo intencionalno i zato je, kako sam pokušao pokazati, snaga fenomenološkog prigovora samo prividna. Negiranje prisustva želje u motivacijskom procesu dovodi do stava da je intencionalno djelovanje nemoguće.

No ipak, suprotstavljajući se gornjoj obrani, antihjumovac bi mogao kazati da njegova namjera nije sasvim negirati prisutnost želje u motivaciji. Štoviše, želja u nekom minimalnom smislu mora postojati da bi subjekt bio pokrenut na djelovanje, ali sama prisutnost želje, on će tvrditi, nije evidencija da upravo ta želja vrši i esencijalnu motivacijsku funkciju. Ovo je otprilike linija razmišljanja koju razvija Thomas Nagel (1970). Iako priznaje da želja mora biti prisutna kod svakog intencionalnog djelovanja, Nagel argumentira da ta činjenica nije dovoljna za izvođenje konkluzije da je upravo želja ono *zbog čega* je subjekt i motiviran na to djelovanje. Konkretnije rečeno, iz toga što subjekt čini Φ slijedi da on ima želju činiti Φ (ili barem neku drugu želju koja je s tom radnjom povezana), ali ne slijedi (barem ne uvijek) da je on motiviran činiti Φ *zbog* želje koju ima. Očito je da se Nagel dijelom priklanja hjumovcima jer prihvaća njihov

⁸ Moj je posljednji odgovor na fenomenološki prigovor jednim dijelom inspiriran Searleovom raspravom o postojanju jaza između naših mentalnih stanja i samog djelovanja. Searle svoje opservacije, pomalo ironično, koristi upravo *protiv* hjumovskog modela. O tome ću reći nešto više kasnije.

stav o nužnoj prisutnosti želje u procesu motivacije, ali je isto tako očito da se istovremeno udaljuje od njihove fundamentalne teze da samo želje igraju ulogu centralnog motivacijskog čimbenika. Tu ulogu, Nagel tvrdi, ponekad preuzima i *vjerovanje*. Nagelovim stopama ide i G. F. Schueler (1995) koji također smatra da se hjumovski argument u biti svodi na trivijalno istinitu tvrdnju te da stoga i nema duboki filozofski značaj. U jednom značenju pojma želje, smatra Schueler, konceptualno je istinito da svako intencionalno djelovanje implicira da je subjekt *htio* učiniti upravo to što je učinio. Ali izraz “htjeti”, prema njegovu mišljenju, ima vrlo široko značenje i ne mora nužno označavati određeno mentalno stanje kao što je želja. Schuelerovim riječima: “Ukratko, kada kažemo da je morao htjeti to učiniti budući da je to učinio intencionalno, izraz ‘htjeti’ kako je ovdje korišten, ako referira na bilo što, referira na *što god* je vodilo djelatnika da izvrši tu radnju...” (Schueler 1995: 34).

Nagelova kritika HTM za mnoge predstavlja klasično mjesto u ovoj raspravi i teško da danas postoji ozbiljnija obrana hjumovskog stajališta koja ne sadrži barem nekakav odgovor na tu kritiku. Razmotrimo stoga поближе što Nagel vidi kao glavnu slabost hjumovske teorije. Već je rečeno da on ne niječe prisutnost želje u motivaciji, ali ne negirati prisutnost želje u motivaciji ne znači ujedno i stati na stranu hjumovaca – za Nagela je, kako ćemo sada vidjeti, glavno pitanje na koji je način određena želja formirana. Hjumovci jednostavno zanemaruju ovo pitanje, a upravo se u njemu krije glavni razlog zbog kojeg mogućnost kognitivne motivacije ne bi trebala biti isključena:

Tvrdnja da želja leži u podlozi svakog postupka istinita je samo ako želje uključuju motivirane kao i nemotivirane želje te je istinita samo u smislu da *što god* bila motivacija nečije intencionalne potrage za ciljem, na osnovi njegove potjere postaje *ipso facto* primjereno pripisati mu želju za tim ciljem. Ali ako je želja motivirana, onda će njezino objašnjenje biti isto kao i objašnjenje njegove potrage i, po svemu sudeći, nije očito da želja mora ući u to daljnje objašnjenje. [...] Prema tome, može se priznati da je trivijalno da me, primjerice, razmišljanja o mojoj budućoj dobrobiti ili o interesu drugih ne mogu motivirati na djelovanje bez da je želja prisutna u vrijeme postupka. To da imam primjerenu želju jednostavno *slijedi* iz činjenice da me ta razmišljanja motiviraju. (Nagel 1970: 29)

Na početku odlomka Nagel uvodi distinkciju koju hjumovac, prema njegovu mišljenju, ne prepoznaje, a koja će se kasnije pokazati esencijalnom za kognitivističko razumijevanje motivacije – distinkciju između motiviranih i nemotiviranih želja.⁹ U čemu je razlika? Nemotivirane želje su, baš kao i neka vjerovanja, one koje nas “jednostavno salijeću”. Kao što

⁹ Za raspravu o ovoj distinkciji također vidi Wallace (1990).

ponekad formiramo vjerovanje da p premda nismo odlučili vjerovati da p , tako ponekad i formiramo želju učiniti Φ iako našoj želji da učinimo Φ nije prethodilo nikakvo rasuđivanje. Na primjer, moje vjerovanje da grmi formirao sam baš zbog toga što sam upravo čuo grom, a želju da nešto pojedem formirao sam jer sam upravo dobio “napad gladi”. Za razliku od nemotiviranih želja, motiviranim željama ipak prethodi nekakva odluka ili određeni proces rasuđivanja. Pretpostavimo da kao rezultat mog vjerovanja da će me danas posjetiti neki prijatelji formiram želju u obližnjoj trgovini kupiti piće kojim ću ih ponuditi. Moja je želja u ovom slučaju motivirana, a ne motivirajuća, jer je za nju, baš kao i za sam čin odlaženja u trgovinu, moguće pružiti *jedinstveno* “racionalno ili motivacijsko objašnjenje”. Prema tome, ako moju želju kao i sam postupak mogu objasniti svojim vjerovanjem da će me posjetiti prijatelji, onda se prirodno nameće zaključak da želja u ovom kontekstu nema presudan motivacijski značaj.

Velik dio rasprave Nagel posvećuje prudencijalnoj motivaciji koja za njega predstavlja tipičan primjer kognitivne motivacije. U tom kontekstu formulira primjere kojima hjumovsko objašnjenje prudencijalnosti nastoji staviti pred izazov. Hjumovac, kako ga on ovdje prezentira, prudencijalnu motivaciju objašnjava subjektivom željom da čini ono što je u njegovu vlastitu interesu, a situacije u kojima je subjekt motiviran svojim budućim vlastitim interesom objašnjava njegovom *trenutnom* željom da čini ono što će zadovoljiti njegov budući interes (Nagel 1970: 39). Nagel opisano objašnjenje prudencijalnog djelovanja nalazi potpuno neutemeljenim: postuliranje želje za zadovoljenje budućih interesa krajnje je nepotrebno jer prudencijalnost predstavlja zahtjev racionalnosti, zahtjev kojemu ništa dodatno nije potrebno da bi imao motivirajuću snagu. Racionalna osoba jest ona koja je motivirana samom činjenicom da je nešto u njezinu budućem interesu, a želja za zadovoljenjem budućeg interesa može biti samo izvedena iz tog racionalnog zahtjeva. Ali ako je izvedena, onda je opet riječ o motiviranoj želji, a ne o onoj koja ima intrinzičnu motivirajuću snagu. Pokušajmo preciznije odrediti prirodu Nagelova prigovora. Pretpostavimo da sutra ujutro odlazim s prijateljima na kampiranje. Budući da znam da ću tijekom kampiranja biti gladan, odlučim otići u trgovinu (iako trenutno nemam nikakvu želju za hranom). Pobornici kognitivističkog modela motivacije pri ruci imaju vrlo elegantno rješenje kada je riječ o slučajevima ovakvog tipa: ono što me motivira nije želja, već moje vjerovanje o razlogu koji ću imati u budućnosti. Ili, drukčije formulirano, motivira me čisti razum.¹⁰

¹⁰ Primjer modificiram prema Shaw (1989: 169–170). U svom odgovoru na Nagelov prigovor također ću se mjestimično oslanjati na navedeni članak.

Ali zašto insistirati da su neke od naših želja *motivirane* vjerovanjima, a ne radije prihvatiti tvrdnju da vjerovanja ponekad samo *objašnjavaju* nastanak nekih od naših želja? Kao što kaže Smith: “Pretpostavimo da vjerovanja mogu racionalno objasniti želje, ali da ih ona, kada to čine, ne motiviraju. To bi ostavilo hjumovsku teoriju *motivirajućih stanja* netaknutom. Jer želje ipak mogu biti ono što motivira potonje radnje” (Smith 2004: 148). Nagel možda dobro primjećuje da postoji izvjesna razlika u tome kako pojedine želje nastaju, ali ipak griješi kada na tu razliku referira kao na razliku između *motiviranih* i *nemotiviranih* želja. Jer hjumovac, kako upozorava Smith, jednostavno ne nalazi uvjerljivom ideju da želja može biti motivirana nekim psihološkim stanjem koje nije želja.

Osim toga, nije očigledno da prudencijalnost, kako to sugerira Nagel, predstavlja *zahtjev racionalnosti*. Nagel je uvjeren da je hjumovsko razumijevanje prudencijalnosti pogrešno i kontraintuitivno, a kao primjer, podsjetimo se, navodi slučajeve u kojima subjekt djeluje imajući u vidu ono što je u njegovu *budućem* interesu. Kada su takvi slučajevi u pitanju, hjumovac je, kako to kaže Nagel, obvezan prihvatiti mogućnost da “...u nedostatku ... relevantne želje u sadašnjosti ne moram imati razlog pripremiti se za ono što znam da ću imati razlog učiniti sutra” (Nagel 1970: 40). Ali, kako on dalje navodi, to je krajnje neprihvatljivo jer “sustav s posljedicama poput ovih ne samo da ne uspijeva zahtijevati najelementarniju konzistenciju u ponašanju kroz vrijeme, nego ustvari izoštrava mogućnosti konflikta ugrađujući pojedinčevu urotu protiv svog budućeg jastva u aparat racionalnosti” (Nagel 1970: 40). Ipak, hjumovac nema nikakvog razloga shvatiti prudencijalnost na način na koji je shvaća Nagel. On vjeruje da razum nikada ne može vršiti pritisak na želje jer bi time, slobodnije rečeno, prekoračio svoje ovlasti. Promatrajući iz perspektive hjumovske pozicije, prudencijalno djelovanje ovisi samo o tome kakve želje imamo, a ne o tome kakve bismo želje trebali imati. Ako subjekt nije motiviran ponašati se prudencijalno (ako mu nedostaje odgovarajuća želja), onda za njega ne postoji ni razlog da se tako ponaša. No ako za njega ne postoji takav razlog, onda ne postoji ni temelj za optužbu iracionalnosti.¹¹

No pogledajmo nešto detaljnije u čemu se sastoji hjumovsko objašnjenje prudencijalnog djelovanja. Na prvi pogled zaista može izgledati da su prudencijalni oblici postupanja tipičan primjer situacija u kojima smo motivirani “hladnim rasuđivanjem”, ali to ipak nije tako: hjumovac smatra da subjekt ne može biti motiviran svojim budućim interesima ako mu nedostaje “relevantna želja u sadašnjosti”. Razlog zašto obično smatramo da nisu želje ono što nas u tim okolnostima pokreće jest taj što te želje uvijek

¹¹ Veliko je pitanje trebamo li prudencijalnost shvatiti kao normu praktičnog razuma. Za status neohjumovskog shvaćanja prudencijalnosti vidi Williams (1981).

ne osjećamo. Ali opet, to što ih ne osjećamo, ne znači da one ne postoje. Hume na jednom mjestu kaže: “Pričajte čovjeku o njegovu stanju poslije trideset godina od sada, i on se neće ni osvrnuti na vas. Recite mu što će se dogoditi sutra, i on će vam pokloniti pažnju” (Hume 1983 [1739–1740]: 365). Iako je činjenica da je ovo stav koji ljudi obično zauzimaju kada je riječ o njihovim *budućim* interesima, zanimljivo je pokušati pružiti nekakvo obrazloženje te činjenice. Zašto ljudi uglavnom zanemaruju svoj budući interes ako se radi o dalekoj budućnosti, a posvećuju mu izuzetno veliku pažnju kada je ta budućnost relativno bliska? Humeovo je obrazloženje sljedeće. Velika prostorna i vremenska udaljenost slike predmeta naših želja čini blijedima, dok te slike postaju sve jasnije i življe kako se vremenska i prostorna udaljenost smanjuje, a upravo *živost* tih slika na naše želje ima ogroman utjecaj – naime, što su te slike jasnije, želje postaju sve jače i intenzivnije. Prostorna i vremenska blizina međutim nisu jedini načini na koji naše želje mogu poprimiti izraženije fenomenološke karakteristike. U tome može pripomoći i imaginacija, pamćenje kao i ozbiljnije razmišljanje o našim radnjama. Ljudi svoju pažnju nerijetko usmjeruju na zadovoljenje trenutnih potreba i zato njihova želja da zaštite i svoj budući interes ostaje zatumljena. Za ponovno prizivanje te želje ponekad može biti dovoljno samo zamisliti neke moguće okolnosti ili buduće situacije koje bi osoba htjela izbjeći.

Hjumovac stoga može argumentirati da subjekt, korištenjem upravo spomenute sposobnosti imaginacije te ozbiljnijim razmišljanjem o budućnosti, zapravo ima mogućnost osvješćivanja nekih svojih želja koje, uslijed različitih čimbenika, trenutno ne mora uopće osjećati. Pogrešno je ovakvu obranu protumačiti kao *ad hoc* rješenje i smatrati da se ovime kod subjekta nastoji postulirati želju koja zapravo ne egzistira. Upravo suprotno, humovac za cilj ima pokazati da subjekt može postati svjestan svoje želje samo ako bolje promisli o onome što čini i zašto to čini. Želja je uvijek prisutna u slučajevima poput ovih i ideja je da razum samo pomaže da tu želju osvijestimo u određenim trenucima. Primijetimo da želje, u okviru ovog shvaćanja, nisu ništa drugo nego dispozicije, što znači da one “imaju fenomenološki sadržaj u mjeri u kojoj je imanje određenih osjećaja jedna od stvari koje one imaju dispoziciju proizvesti pod određenim uvjetima” (Smith 1994: 114). One poprimaju fenomenološke karakteristike *pod određenim uvjetima*, a sposobnost stvaranja tih uvjeta vrlo često ima i sam subjekt – za njega je dovoljno da upotrijebi vlastitu sposobnost imaginacije ili pak ozbiljnije razmisli o svom postupku da bi se neke njegove želje aktivirale i proizvele “imanje određenih osjećaja”. Primijenimo li ovu analizu na ranije naveden primjer, dolazimo do sljedećih rezultata. Iako u trenutku odlaženja u trgovinu ne osjećam nikakvu relevantnu želju, ipak imam sposobnost tu želju osvijestiti. Dovoljno je

da si pokušam predočiti situaciju u budućnosti u kojoj ću imati hranu te tu situaciju usporediti s onom u kojoj neću imati hranu. Za očekivati je da ću u tom trenutku osjetiti preferenciju prema prvom ishodu, dok ću prema drugom osjećati averziju (usp. Shaw 1989: 171–172).

No što se događa prihvatimo li Nagelovu tezu da kod prudencijalnog djelovanja želja nema motivirajuću ulogu? U tom bi slučaju naše djelovanje, slično mom ranijem zaključku, bilo potpuno neobjašnjivo. Nagel, napomenimo još jednom, tvrdi da nas u slučajevima prudencijalne motivacije motivira čisti razum, te da želja – iako je prisutna – ne figurira kao središnji motivator. Ali ako želja ne figurira kao središnji motivator, koja je uopće njezina funkcija? Ako je cijeli postupak moguće objasniti pozivanjem na čisti razum, koja je uloga same želje u tom objašnjenju? Uostalom, je li uopće koherentna tvrdnja da smo ponekad motivirani čistim razumom? Razmišljajući o tim pitanjima, Shaw zamišlja situaciju kojom Nagelov primjer dovodi do apsurd. Pretpostavimo da sam potpuno indiferentan prema tome hoću li imati hranu na sutrašnjem kampiranju ili neću. No također pretpostavimo da, motiviran čistim razumom, ipak otiđem u trgovinu i kupim sve što mi je potrebno. Takav bi postupak bio misteriozan. Jer ako mi je apsolutno svejedno, tj. ako nemam ni pozitivne ni negativne osjećaje kada razmišljam o tome što će se dogoditi u budućnosti, kako je moguće da ipak činim odgovarajuće korake da tu budućnost dočekam spreman?

I na koncu, je li zaista tako da je Nagelovo objašnjenje prudencijalnog djelovanja elegantnije? Mislim ne samo da je odgovor na to pitanje niječan, već da se to objašnjenje, kako smo vidjeli, suočava s nekim ozbiljnim poteškoćama. Dok je uloga želje u okviru hjumovske teorije precizno određena, to ipak ne vrijedi u Nagelovu slučaju. On nalazi trivijalno istinitom tezu da želja mora biti prisutna u motivacijskom procesu, a istovremeno argumentira da ta želja ne doprinosi “motivacijskoj djelotvornosti” vjerovanja (usp. Nagel 1970: 30). Zastupajući ovakvo stajalište, on kao da želi pronaći srednji put između HTM i nečega što bismo, slijedeći Dancyja, mogli nazvati “čistom kognitivnom teorijom” (usp. Dancy 1993: 18). Međutim, nisam siguran da Nagel u tome uspijeva: stječe se dojam da se u jednom trenutku ipak mora suočiti s izborom između ove dvije pozicije.

Akrasia i problem slobode volje

Postojanje slabosti volje ili *akrasije* predstavlja velik izazov za naše razumijevanje ljudskog djelovanja. Evo i zašto. Sasvim je očito da objašnjenje nečijeg ponašanja mora sadržavati pozivanje na razloge: tek kada smo upoznati s razlozima koji se nalaze u podlozi nekog postupka, taj nam

postupak postaje razumljiv. Međutim, kako onda učiniti razumljivim postupak za koji sama osoba smatra da ga nema razloga činiti, ali ga ipak čini? Ovdje se dakle ne radi o tome da mi smatramo da subjekt nema razloga činiti to što čini, već je to nešto što *on sam* smatra, ali ipak izabire djelovati suprotno tom uvjerenju. Najkraće rečeno, ono što kod akraćnog djelovanja posebno zbunjuje jest činjenica da su razlozi na osnovi kojih subjekt djeluje oni razlozi za koje je, kada je uzeo sve u obzir, sam prosudio da su slabiji.

Pokušajmo preciznije odrediti prirodu ovog fenomena. Prosudujem li da je x bolje od y , onda prosudujem da imam jače razloge učiniti x . Ali ako prosudujem da imam jače razloge učiniti x , onda ću, pod jednakim uvjetima, i učiniti x . No kako objašnjavamo situaciju u kojoj prosudujem da imam jače razloge učiniti x , ali ipak učinim y ? Je li takva situacija uopće moguća? Naše nam svakodnevno iskustvo sugerira da je odgovor na to pitanje potvrđan. Pretpostavimo da S razmišlja o tome hoće li otići u kazalište ili ostati kod kuće ponavljati za sutrašnji ispit. Dilema pred kojoj se S nalazi jest sljedeća. Ako se odluči za kazalište, neće više imati vremena adekvatno ponoviti gradivo, a ako ostane kod kuće, neće uspjeti pogledati predstavu koju već neko vrijeme planira pogledati (pretpostavimo da se predstava neće više prikazivati). Nakon što je odvagao razloge *za* i *protiv*, S prosuduje da je za njega bolje ostati kod kuće i to vrijeme iskoristiti za pripremanje ispita koji ga sutradan očekuje. Međutim, usprkos svojoj prosudbi, S odlazi u kazalište. Što se ovdje zapravo dogodilo? Rekli bismo da je S-ov postupak paradigmatičan slučaj iracionalnog ponašanja. Poteškoća se, napomenimo još jednom, sastoji u tome da S izabire onu mogućnost za koju je, razmotrivši sve razloge koji su mu bili dostupni, sam prosudio da je lošija. Također je presudno ne izgubiti iz vida da u ovakvim i sličnim situacijama subjekta nitko ne prisiljava da djeluje suprotno svojoj boljoj prosudbi, već on to čini slobodno i namjerno, a upravo ta činjenica i otežava objašnjenje ovakvih postupaka. Prema tome, kako je moguće da svojevolumno i bez ikakve prisile biram opciju za koju sam ustanovio da je za mene lošija?

Neki su skloni vjerovati da slabost volje hjumovci ne mogu uklopiti u svoju teoriju odnosno da je negiranje njezina postojanja jedini način na koji se oni mogu nositi s tom pojavom. Ali to je prilično kontraintuitivno rješenje jer je, kako to zgodno primjećuje Searle, "... *akrasia* ... kod racionalnih bića uobičajena kao vino u Francuskoj. Svatko tko je ikada pokušao prestati pušiti, smršaviti ili manje piti na velikim zabavama znat će o čemu govorim" (Searle 2001: 10). No zašto bi hjumovac bio primoran tvrditi da slabost volje zapravo ne postoji? Čini se da je glavni "krivac" za stvaranje takvog dojma vrlo utjecajna verzija hjumovskog modela koju je razvio Donald Davidson (1980b). Uvodeći distinkciju između *uvjetnih*

i *bezuovjetnih* prosudbi te povezujući intencionalno djelovanje isključivo s bezuvjetnim prosudbama, Davidson sugerira da akraćna osoba zapravo nikada ne donosi bezuvjetnu prosudbu o tome što je za nju bolje učiniti, već samo onu uvjetnu. Ilustrirajući Davidsonovu ideju na ranijem primjeru, ako je razlog koji je S prosudio slabijim na koncu ipak prevagnuo te *uzrokovao* njegov odlazak u kazalište, to samo znači da S zapravo nikada nije ni donio bezuvjetnu prosudbu o tome da je alternativni pravac djelovanja za njega bolji.¹² Iz svega proizlazi da subjekt jednostavno ne može intencionalno djelovati suprotno onome za što je bezuvjetno prosudio da je za njega bolja opcija, a to u konačnici povlači tvrdnju da fenomen *akrasije* za hjumovce zapravo nije ni moguć (usp. Searle 2001: 221–223).

U Davidsonovu se pristupu, prema Searleovu mišljenju, skriva još jedna poteškoća za hjumovski model. Ako je točno da postoji kauzalno nužna veza između mojih “psiholoških antecedenata” (želje i vjerovanja) te samog intencionalnog djelovanja, onda proizlazi da se postupci na neki način odvijaju sami od sebe i da je sam subjekt u cijeloj priči potpuno irelevantan.¹³ Jer ako je tako da naša psihološka stanja, osim što objašnjavaju, ujedno i *uzrokuju* naše postupke, to znači da ti postupci nužno moraju slijediti kada za njih postoje kauzalno dostatni uvjeti. Ili, kako to na svoj prepoznatljiv način kaže Searle: “Kada bih stvarno mislio da su vjerovanja i želje dostatni da uzrokuju radnju, tada bih se samo mogao zavaliti i gledati radnju kako se odvija...” (Searle 2001: 71). No ovakav je zaključak, Searle ističe, potpuno neprihvatljiv i apsurdan. Prihvatimo li hjumovsku pretpostavku da su moja psihološka stanja sasvim dostatna da proizvedu postupak proizlazi da ja o tim psihološkim stanjima ne moram ni promišljati baš kao što, kada uzmem tabletu za glavobolju, ne moram “dodati neki daljnji psihološki trud na učinak tablete. Vjerujem li zaista da je tableta dovoljna, onda je racionalno da se opustim i pustim je da ostvari učinak” (Searle 2001: 72). Searleov je osnovni prigovor HTM dakle sljedeći: da bi naše rasuđivanje o tome što ćemo učiniti uopće imalo smisla, mi moramo pretpostaviti postojanje jaza između “‘uzroka’ postupka u obliku vjerovanja i želja te ‘učinka’ u obliku postupka” (Searle 2001: 13). Ako smo zaista sigurni da su naša psihološka stanja kauzalno dostatna za postupke (kao što smo sigurni da je tableta uzročno dovoljna za smirivanje glavobolje), onda bismo se u skladu s tim uvjerenjem trebali i ponašati

¹² Za Davidsona su razlozi mojih postupaka ujedno i *uzroci* mojih postupaka (usp. Davidson 1980a). Postavljajući to shvaćanje u kontekst problema *akrasije*, ako sam doista djelovao na osnovi razloga koji sam prosudio slabijim, onda je taj razlog zapravo bio uzročno najjači.

¹³ Neki su autori skloni tvrditi da HTM uopće nije osuđena na kauzalno objašnjenje djelovanja te da hjumovski model sasvim lako može biti interpretiran na teleološki način (Smith 1994: 102–104).

(kao što jednostavno čekamo da tableta počne djelovati). Ali problem je u tome, Searle naglašava, da se u slučaju naših postupaka jednostavno ne možemo ponašati u skladu s tim uvjerenjem jer je očito da se ti postupci ne mogu odvijati sami od sebe. Potrebno je *odlučiti* djelovati na osnovi želje koju imamo. Upravo u tom jazu subjekt nalazi svoj prostor za prakticiranje slobode volje, a očito je da zagovornici hjumovske teorije postojanje ovog jaza uopće ne priznaju.

(1) Mislim da kritika prema kojoj hjumovci negiraju postojanje slabosti volje nije osnovana. Davidson eksplicitno napominje da akračne radnje postoje i u tom smislu nastoji iznaći način na koji bi takve radnje pomirio s nekim načelima koja se nalaze u podlozi ljudskog djelovanja (usp. Davidson 1980b). Potrebno je imati na umu da se Davidsonovo rješenje zasniva na razlikovanju između (a) razloga koje sam subjekt procjenjuje kao najjače i (b) razloga koji uistinu jesu najjači. On ne negira da mi često djelujemo suprotno onim razlozima koje smo *mi sami* prosudili najjačima, a to, na koncu, i jest središnje obilježje akračnog djelovanja. Jedino što Davidson negira jest da subjekt može djelovati suprotno razlozima koji *zaista jesu* najjači, ali to nije isto što i negiranje fenomena *akrasije*. Osim toga, zanimljivo je spomenuti da neki hjumovci (Sinhababu 2009) argumentiraju da upravo oni mogu ponuditi najuvjerljivije objašnjenje tog fenomena. Problem akrasije i jest problem prvenstveno zbog toga što je potrebno objasniti kako je moguće da subjekt *zadržava svoju prosudbu* da je za njega bolje učiniti *x* iako intencionalno čini *y*.

Problem *akrasije* nije samo da mi ponekad ne uspijevamo djelovati u skladu s našim prvotnim namjerama zato što nam drugi izbori izgledaju atraktivno. Problem je u neobičnim psihološkim procesima koji su sadržani u tom neuspjehu. Mi se čvrsto držimo naših prvotnih prosudbi o tome koju vrstu postupka izvršiti, potvrđujući ih čak i kad činimo nešto drugo. Ono što treba biti objašnjeno u objašnjavanju *akrasije* jest da su naše prosudbe o tome što učiniti ... na neki način nadjačane bez da su izmijenjene. (Sinhababu 2009: 498)

Primjenjujući karakteristike koje želje imaju na pitanje akračnog djelovanja, Sinhababu navodi da ovdje zapravo dolazi do raskoraka između motivacijske snage neke želje te činjenice da nas želje mogu natjerati da skrenemo pozornost na njihov predmet. Ovdje je riječ o aspektu želje koji je većina nas sposobna odmah prepoznati. Želje nas vrlo često potiču da usmjerimo pažnju na željeni predmet te odvratimo pozornost od drugih stvari koje nisu u izravnom doticaju s tim predmetom. Thomas Scanlon, koji je vjerojatno među prvima ukazao na ovo obilježje, navodi primjer gladi i toga kako želja za hranom može uzrokovati da svu svoju pažnju usmjerimo na njezino zadovoljenje (Scanlon 1998: 39). Smještajući navedeno obilježje u kontekst našeg primjera, budući da je S-ova že-

lja za odlaskom u kazalište jača od njegove želje da ostane kod kuće, on na koncu i odlazi u kazalište. Ali iako S-ova želja da ostane kod kuće ponavljati gradivo nije dovoljno jaka, ne znači da time ujedno i pada u drugi plan – ona ga u nekom smislu i dalje nastavlja “tjerati” da usmjeri pozornost na njezin predmet, naime na sutrašnji ispit. To je osnovni razlog zašto S zadržava svoju izvornu prosudbu.

(2) Searleova je cijela argumentacijska konstrukcija utemeljena u (navodnom) postojanju jaza koji za njega nije ništa drugo nego prostor u kojemu subjekt može prakticirati svoju slobodnu volju. Oslanjanje na ovaj jaz Searleu i omogućuje da na vrlo jednostavan i učinkovit način dovede u pitanje cijelu hjumovsku tradiciju, a samim time i hjumovski način tretiranja različitih filozofskih problema. Zato mislim da je vrijedno ukratko zadržati se na ovom ključnom mjestu te razmotriti u kojoj je mjeri istinita njegova tvrdnja da oslanjanjem na kauzalnost te negiranjem spomenutog jaza hjumovac svoju poziciju dovodi do apsurdnih konzekvenci. Fenomenološki promatrajući, čini nam se da nas razlozi na osnovi kojih djelujemo ne prisiljavaju na postupke i da uvijek imamo mogućnost izbora kada je riječ o tome što učiniti. Searle je tu sigurno u pravu. Međutim, nije odmah jasno zašto bi iz toga moralo slijediti da mi *zaista imamo* mogućnost izbora odnosno da moramo pretpostaviti postojanje jaza te da moramo odbaciti ideju prema kojoj su psihološka stanja dostatna da uzrokuju naše djelovanje. Searle bi po svemu sudeći replicirao da teza o kauzalnoj dostatnosti psiholoških stanja nije kompatibilna s činjenicom da je svaki intencionalni ljudski postupak uvijek rezultat neke konkretne odluke. Ali zašto smatrati da teza o kauzalnoj dostatnosti naših psiholoških stanja nužno mora isključivati moment odluke? Nije samo po sebi razumljivo da su te dvije tvrdnje u koliziji. Jer zastupnik hjumovskog modela nije obvezan argumentirati da psihološka stanja moraju uzrokovati naše postupke “direktno, neovisno o rasuđivanju i donošenju odluka” (Mele 2002: 906). Što to znači? Hjumovac se, s jedne strane, sasvim lako može složiti sa Searleom da se nijedan postupak neće odviti sam od sebe ako subjekt ne *odluči* djelovati na osnovi želje koju ima, ali, s druge strane, također može argumentirati da su sve subjektive odluke i izbori već unaprijed određeni i da jaz o kojemu Searle govori uopće ne postoji.

Sve u svemu, čini se da neki od najčešćih prigovora s kojima se obično suočavaju zastupnici hjumovskog modela ne uspijevaju taj model ozbiljnije uzdrmati te izgleda da upravo kognitivistički shvaćena motivacija u tom smislu nailazi na nesavladive prepreke. Dok hjumovska teorija elegantno može objasniti fenomenologiju motivacijskog iskustva, zahtjeve prudencijalnosti te fenomen slabosti volje, zagovaratelji kognitivističkog pristupa suočavaju se s dilemom: ako želja, kao što su neki od njih skloni tvrditi, nema funkciju središnjeg motivatora, onda je teško razumjeti zašto

je njezina prisutnost u motivacijskom mehanizmu uopće potrebna, a ako prisutnost želje uopće nije potrebna, onda se teško oteti dojmu da motivacija u nekom trenutku mora poprimiti oblike misterioznog procesa.

Bibliografija

Anscombe, G. E. M. 1963. [1957] *Intention* (Cambridge Mass.: Harvard University Press).

Berčić, B. 2009. "Deontološka etika" u M. Hudoletnjak Grgić (ur.), *Vrijednosti, djelovanje i znanje, Godišnjak za filozofiju* (Zagreb: Institut za filozofiju), 1–44.

Dancy, J. 1993. *Moral Reasons* (Oxford: Blackwell).

Davidson, D. 1980a. "Actions, reasons, and causes" u Davidson, *Essays on Actions & Events* (Oxford: Clarendon Press), 3–19.

———. "How is weakness of the will possible?" u Davidson, *Essays on Actions & Events* (Oxford: Clarendon Press), 21–42.

Humberstone, I. L. 1992. "Direction of fit", *Mind* 101, 59–83.

Hume, D. 1983. [1739–1740] *Rasprava o ljudskoj prirodi*, prev. Borivoj Nedić (Sarajevo: Veselin Masleša).

McDowell, J. 1998. "Are moral requirements hypothetical imperatives?" u McDowell, *Mind, Value and Reality* (Cambridge Mass.: Harvard University Press), 77–94.

McNaughton, D. 2010 [1988] *Moralni pogled: uvod u etiku*, prev. Tomislav Bracanović (Zagreb: Hrvatski studiji).

Mele, A. R. 2002. "John Searle: *Rationality in Action*" (Book review), *Mind* 111, 905–909.

———. 2003. *Motivation and Agency* (Oxford: Oxford University Press).

Nagel, T. 1970. *The Possibility of Altruism* (Princeton: Princeton University Press).

Price, H. 1989. "Defending desire-as-belief", *Mind* 98, 119–127.

Scanlon, T. 1998. *What We Owe to Each Other* (Cambridge: Harvard University Press).

Schueler, G. F. 1995. *Desire: Its Role in Practical Reason and the Explanation of Action* (Cambridge, Mass.: MIT).

Sesardić, N. 1984. *Fizikalizam* (Beograd: Istraživačko izdavački centar SSO Srbije).

Shafer-Landau, R. 2005. *Moral Realism: A Defence* (Oxford: Oxford University Press).

- Shaw, D. 1989. "Hume's theory of motivation", *Hume Studies* XV, 163–183.
- Sinhababu, N. 2009. "The Humean theory of motivation reformulated and defended", *Philosophical Review* 118, 465–500.
- Searle, J. 2001. *Rationality in Action* (Cambridge: MIT).
- Smith, M. 1994. *The Moral Problem* (Oxford: Basil Blackwell).
- Smith, M. 2004. *Ethics and the A Priori* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Sobel, D. i Copp, D. 2001. "Against direction of fit accounts of belief and desire", *Analysis* 61, 44–53.
- Wallace, R. J. 1990. "How to argue about practical reason", *Mind* 99, 355–385.
- Williams, B. 1981. "Internal and external reasons" u B. Williams, *Moral Luck* (London: Cambridge University Press), 101–113.