



## ASUPRA COORDONATELOR ACȚIUNII UMANE

(O abordare praxiologică)

---

---

dr. Emil DINGA\*

### Rezumat

Studiul aspiră să realizeze o privire generală, la nivelul filozofiei acțiunii umane (praxiologie) asupra principalelor coordonate ale practicii sociale. Autorul consideră că acțiunea umană poate fi descrisă într-un spațiu cu cinci dimensiuni: locativă, explicativă, cauzală, descriptivă și normativă. Fiecare dintre aceste dimensiuni generice este analizată sub aspectul referențialului, al tipologiilor generale și al modalităților în care condiționează proiectarea acțiunii individuale și sociale.

### Abstract

Study is aspiring to achieve an overview through the philosophy of human action (praxiology) on the main coordinates of the social practice. The author believes that human action can be described in a five dimensions space: location, explanation, causality, descriptive and normative. Each of these generic dimensions is considered in terms of referential, general typologies, and how they could anchor the process of designing of the individual and social action.

**Cuvinte-cheie:** Praxiologie, normativitate, cauzalitate, explicație.

**Cod Jel:** B30, K10

---

\* Prof. univ. dr., director general adjunct al Institutului Bancar Român, cercetător științific gradul I la Centrul de Cercetări Financiare și Monetare – „Victor Slăvescu”, ACADEMIA ROMÂNĂ.

Acțiunea reprezintă, în sens praxiologic, o exteriorizare a unei intenții, a unei decizii, indiferent dacă această exteriorizare are formă instrumentală sau comunicativă. În felul acesta, acțiunea (respectiv decizia care privește acea acțiune) vizează un agent spațio-temporal. Segmentul spațio-temporal se numește **ocazie** și constituie **coordonata locativă** a acțiunii.

În același timp, acțiunea este menită să răspundă unor nevoi (nu are importanță natura lor), prin satisfacerea acestora. Nevoile care stau la originea acțiunii constituie **coordonata explicativă** a acțiunii. Nevoile, odată devenite active (nu toate nevoile au caracter activ, generator, lipsindu-le trăsătura de provocare, producere), se transformă în motivații, adică în stimuli interiori pentru acțiune.

Motivațiile reprezintă **coordonata cauzală** a acțiunii. Punerea în operă a motivațiilor necesită formularea unor obiective de atins în cursul sau ca urmare a executării acțiunii.

Aceste obiective (care în acest context au o sferă referențială foarte largă, incluzând valori, scopuri etc.) constituie **coordonata descriptivă** a acțiunii și sunt reprezentate în mod generic de interes.

În sfârșit, acțiunea trebuie să ia în considerare condițiile socio-culturale ale ocaziei sale: norme existente, modele culturale, alte condiții externe care condiționează agentul acțiunii. Toate aceste condiții, care au un rol de supradeterminare (sau supracauzare) a acțiunii, suprapuse determinării reprezentate de către motivații,

reprezintă **coordonata normativă** a acțiunii<sup>1</sup>.

Între toate coordonatele menționate ale acțiunii există o strânsă interdependență, ele condiționându-se și influențându-se reciproc.

### **Coordonata locativă a acțiunii (spațiul și timpul acțiunii)**

Se referă la ceea ce praxiologia numește ocazie, adică coordonata pur fizică a acțiunii. Aceasta cuprinde coordonata de spațiu și coordonata de timp. Sub aspect praxiologic, spațiul și timpul acțiunii nu se suprapun peste spațiul și timpul fizic (decât în situații cu totul particulare). Spațiul acțiunii reprezintă acel spațiu fizic sau geografic afectat, impregnat cu evenimentul acțional analizat. De ex.: o acțiune comunicativă poate afecta un spațiu fizic (din perspectiva efectului care se produce) care să nu se afle în relație de contiguitate cu spațiul fizic în care se află agentul acțiunii. Cele două spații fizice formează, însă, prin intermediul legăturii cauzale, un **spațiu acțional**; la fel se petrec lucrurile și cu **timpul acțional**, el nu coincide întotdeauna cu timpul fizic.

Specificitatea timpului acțional poate fi tratată, într-o primă instanță, în aceeași perspectivă a contiguității, cum s-a făcut pentru spațiul acțional: timpul acțional nu se caracterizează în mod obligatoriu prin relația de contiguitate între momentele timpului fizic corespondente. Un moment în care s-a produs evenimentul-cauză poate fi rupt (din punct de vedere fizic) de momentul în care s-a produs evenimentul-efect, dar între cele două momente de timp legate acțional există un interval care nu este inert.

Într-o a doua instanță, timpul acțional poate fi analizat din perspectiva specificității, determinată de acțiunea a cărei coordonată este. După cum se știe, există un timp biologic, un timp psihic, un timp economic etc. Fiecare dintre acestea au un ritm (tact) specific, propriu, determinat de natura și intensitatea procesului măsurat. Cu cât densitatea de acțiuni este mai mare pe unitatea de timp fizic, cu atât timpul specific respectiv este mai accelerat (are un tact mai rapid) în raport cu timpul fizic și invers<sup>2</sup>. Din acest punct de vedere, timpul acțional reprezintă un timp complex, care agregă sau înfășoară o multitudine de timpuri specifice, proprii agentului acțional. În analiza procesului acțional, trebuie ținut seama de acest lucru, numai astfel

---

<sup>1</sup> *Un fel de Supraeu freudian.*

<sup>2</sup> *Vezi, în acest sens, lucrarea autorului, „Fenomenul inertial în procesul economic”, apărută la Editura Economică în anul 1997.*

putându-se explica și previziona atât evenimentele-cauză cât și evenimentele-efect (fie ca rezultate fie în calitate de consecințe).

Caracterul mai accelerat sau mai decelerat al timpului acțional are influență și asupra spațiului acțional: un timp mai accelerat va caracteriza o situație în care există o mai mare densitate de acțiuni, deci spațiul acțional se va caracteriza printr-o "**gravitație**" mai mare, din punct de vedere acțional. De altfel, între spațiul acțional și timpul acțional există o interdependență structural-funcțională care ne determină să vorbim despre un **continuum spațio-temporal acțional**. Un spațiu acțional mai dens determină o "**gravitație acțională**" mai mare a acestuia, ceea ce accelerează timpul acțional și invers.

Un exemplu concludent despre continuumul spațio-temporal acțional este cazul instituțiilor și organizațiilor. În instituții și organizații densitatea de acțiuni este mult mai mare decât în afara lor, iar timpul acțional este mai rapid decât timpul fizic sau decât timpul acțional din afara acestor instituții și organizații. Aceasta este explicația generală praxiologică a faptului că, de exemplu, oamenii preferă să lucreze mai degrabă în organizații decât în afara lor, deoarece în întreprinderi productivitatea marginală a muncii este mai mare, deci va permite obținerea unor venituri superioare<sup>3</sup>.

Liniile de gravitație acțională fac ca majoritatea schimburilor (sau a comunicărilor) de orice natură (materiale, informaționale, energetice etc.) să se facă între organizații și instituții. Deși în analizele praxiologice concrete este greu să se identifice acești coeficienți de gravitație acțională, din punct de vedere teoretic și metodologic este util să se aibă în vedere aceste proprietăți. În perspectivă empirică, în analiza oricărei acțiuni trebuie identificate coordonatele ocaziei producerii (mai exact spus, ale executării acesteia). De aceea trebuie stabilit momentul acțional (sau intervalul acțional după caz) și poziția acțională: adică elementele care descriu coordonata locativă a acțiunii.

### ***Coordonata explicativă a acțiunii (nevoile)***

În general, acțiunea poate fi analizată din două puncte de vedere: cea a subiectului acțional și cea a subiectului cunoscător.

Cel mai adesea, pentru subiectul acțional, coordonata explicativă nu

---

<sup>3</sup> Conform deciziei neoclasice după care salariul este expresia valorică a productivității marginale a muncii.

este reprezentată de nevoile (care, de multe ori, sunt situate în inconștient sau fac parte din diferite automatisme culturale sau comportamentale) și interesele (motivațiile, atunci când sunt conștientizate și conceptualizate). Analiza de aici o facem, însă, din perspectiva subiectului cunoscător, de aceea, coordonata explicativă a acțiunilor o reprezintă nevoile, ca primă verigă declanșatoare și ultimă verigă de recepție a efectelor acțiunii declanșate.

Prin nevoi se înțeleg acele trebuințe existențiale sau culturale care au un caracter necesar sau funcțional. Trebuie să aibă un caracter necesar pentru a putea fi exteriorizate acțional și trebuie să aibă caracter funcțional pentru a nu crea rupturi, metodologice și empirice, în întregul corelat, armonios, care este agentul acțional (sub aspect fizic-biologic, intelectual, afectiv, volițional). Din perspectiva praxiologică nu este necesar ca nevoile să fie conștientizate și nici conceptualizate.

Este mai greu de spus dacă întreg comportamentul acțional este determinat, ca matrice ordonatoare, de o nevoie unică fundamentală, sau de un ansamblu de nevoi corelate sistemic. Unii autori (cum este Freud<sup>4</sup>) susțin că la baza întregului comportament acțional (indiferent de forma de manifestare) stă o singură nevoie, fundamentală, având un caracter inconștient. Deși această poziție are meritul de a permite o tratare unitară a explicației comportamentului acțional, ea este criticabilă prin exclusivismul ei, susținându-se faptul că complexitatea comportamentului uman poate fi redusă la un singur principiu explicativ.

Există o serie întreagă de demersuri de clasificare a nevoilor.

O primă dihotomie este făcută între nevoi individuale și nevoi non-individuale (de grup, la nivelul societății). Aceasta este o clasificare cu caracter pur funcțional, pentru că în realitate, odată cu apariția societății omenești, nici o nevoie nu mai este pur individuală: chiar nevoia de conservare fizică (sau instinctul de conservare) este originat în instinctul de conservare a speciei, transmis pe cale ereditară. Desigur, toate celelalte nevoi care se manifestă aparent, la nivelul instinctului, din punct de vedere cultural și ereditar se originează la nivelul societății sau al grupurilor sociale.

O a doua clasificare a nevoilor, este cea între nevoi existențiale și nevoi culturale. Nevoile existențiale se referă la menținerea,

---

<sup>4</sup> Pe aceeași linie reduționistă se încadrează, desigur, și Marx, care considera factorul economic ca fiind factorul motivațional fundamental în acțiunea umană.

întreținerea, evoluția și apărarea vieții (individuale sau colective) în sens larg (incluzând, de pildă, sacrificiul fizic personal, individual pentru conservarea speciei din care provine individul respectiv). Nevoile culturale se referă la aspectele privind conținutul vieții (individuale sau colective): progresul social, apărarea demnității umane, a calității vieții etc. Dacă nevoile existențiale au ca origine, în general, biologicul (prin ereditate), nevoile culturale au ca origine culturalul (prin progres social).

După natura lor, nevoile pot fi grupate astfel: nevoi biologice, nevoi economice, nevoi intelectuale (științifice, filozofice, artistice etc.), nevoi afective, nevoi de contextualizare socială.

Nevoile biologice se referă la acele trebuințe necesare existenței și evoluției biologice a indivizilor și colectivităților (hrană, îmbrăcăminte, locuință).

Nevoile economice se referă la procurarea mijloacelor convențional acceptate de către societate pentru promovarea, în cadrul normat, a elementelor de satisfacere a trebuințelor de orice fel (în primul rând biologice); în societățile moderne asemenea mijloace se numesc bani, de aceea nevoile economice pot fi exprimate ca fiind nevoia de bani, de putere de cumpărare în genere, sau, într-un limbaj praxiologic, nevoia de abilități de influențare a alocării resurselor societății.

Nevoile intelectuale se referă la dezvoltarea (individuală și colectivă) de aptitudini de cunoaștere, de acțiune și de transmitere a acestor aptitudini (sincronic - dialog intelectual contemporan sau diacronic - conservarea într-un limbaj accesibil generațiilor următoare).

Nevoile afective se referă la satisfacerea instanțelor emoționale ale omului și societății. Mai poartă numele de nevoia de celălalt, sau nevoia de alteritate. Un exemplu ilustrativ pentru prezența și intensitatea acestei nevoi în universul psihic al omului este legenda care povestește cum filozoful Diogene și-a părăsit, într-o bună zi butoiul, în care se autoclaustrase și, cu o lumânare aprinsă în mână, ziua în amiaza mare, a pornit-o prin piața publică spunând că este în căutarea unui om. De ex.: o nevoie afectivă este nevoia de dragoste (paternă, filială, între sexe, de țară etc.).

Nevoie de contextualizare socială este cea mai complexă categorie de nevoi. Ea se referă la acele trebuințe ale omului care privesc fixarea, validarea, recompensarea sau sancționarea individului de către colectivitate (grup social sau societate în ansamblu): recunoașterea

operei sau a contribuției culturale la progresul grupului; lăsarea de urmași care să poarte numele părinților; accesul la conducerea grupului sau societății etc.

O altă clasificare, frecvent utilizată, a nevoilor, este cea făcută după gradul de urgență sau de importanță. Astfel, există nevoi de urgență I: cele care se referă la existența materială a omului sau a colectivității (nevoile biologice și economice). Nevoi de urgență II: care se referă la dezvoltarea individului ca individ (școală, pregătire generală culturală etc.). Nevoi de urgență III: se referă la spațiul familial și la cercul afectiv. Nevoi de urgență IV: se referă la mediul social și ecologic general; calitatea mediului, drepturile omului etc.

În legătură cu această ultimă clasificare se susține că nevoile de urgențe superioare încep să fie satisfăcute numai după satisfacerea completă a celor de urgențe inferioare. Această considerare nu este prea solidă, deoarece, peste un anumit nivel de dezvoltare culturală, omul și colectivitățile pot să renunțe, în mod conștient, la nevoi de urgențe inferioare în favoarea celor de urgențe superioare (de ex.: între o pâine și o carte, aleg să cumpăr cartea). Această poziție este susținută îndeosebi de Maslow.

De asemenea, nevoile pot fi clasificate în nevoi reale și nevoi fictive. Nevoile reale sunt nevoile propriu-zise, adică acele trebuințe cu caracter necesar, așa cum s-a arătat mai sus. Nevoile fictive sunt create prin mijloace publicitare sau alte mijloace de persuasiune (de ex.: zvonurile), fiind induse sau non-funciare. Din punctul de vedere al exteriorizării, deci sub aspect praxiologic, nu există totuși, nici o deosebire între nevoile reale și cele fictive.

În societățile moderne, manipularea nevoilor este una dintre căile de deformare a procesului și echilibrului economic. Datorită componentei culturale a comportamentului uman, în timp, nevoile fictive pot fi asimilate și se pot transforma în nevoi reale (de ex.: dependența unor categorii sociale de drog, de o anumită categorie de cărți sau filme, de televiziune sau de computer, etc.).

Nevoile mai pot fi clasificate ca nevoi acute și nevoi latente. Nevoile sunt acute atunci când satisfacerea lor reclamă urgență, sub sancțiunea producerii unor transformări ireversibile și indezirabile (de ex.: moartea biologică). Caracterul acut al unei nevoi se vedește atunci când nevoia respectivă "*incalcă*" gradul de urgență. Când se produce fenomenul

invers comparativ cu acutizarea, nevoile capătă un caracter latent. Nevoile care nu sunt nici acute nici latente sunt nevoi în stare obișnuită, definitorie. Între caracterul acut și cel latent al unei nevoi se produc treceri alternative în raport cu condițiile concrete ale ocaziei (o nevoie acută într-o ocazie poate fi latentă în alta, sau o nevoie acută pentru un agent poate fi latentă pentru altul<sup>5</sup>).

### **Coordonata cauzală a acțiunii**

Faptul că nevoile au caracter necesar și faptul că ele pot fi, în anumite contexte, acute, nu înseamnă că putem spune despre ele că au un caracter activ, din punct de vedere praxiologic. Atunci când nevoile capătă caracter activ, generator, ele se transformă sau se reflectă în motivații. Așadar, motivațiile reprezintă stimuli interiori (individuali sau colectivi) având o funcție dinamizatoare, de stimulare, de activizare, deci un potențial acțional. Derivarea motivațiilor din nevoi se produce sub impactul a două instanțe: cea externă, reprezentată, în sens larg, de determinismul extern, de cauzalitatea obiectivă și una internă, reprezentată de propriile sisteme de valori ale agentului acțional, de propria experiență și propriile trăsături de personalitate, adică de o cauzalitate subiectivă.

Ca și nevoile, motivațiile nu sunt întotdeauna conștientizate și nici întotdeauna conceptualizate sau conceptualizabile. Deosebirea motivațiilor față de nevoi este însă, că primele devin active, stimulative din perspectivă acțională.

Din punct de vedere tipologic, motivațiile pot fi:

- a) motivații generale: declanșează comportamente acționale de rutină, repetabile, în multe cazuri, de natura automatismelor acționale (deci, exclusiv automatismele biologice cum ar fi respirația, bătăile inimii etc.);
- b) motivații periodice: se produc pentru satisfacerea periodică a unor nevoi;
- c) motivații rare (atipice): se produc pentru satisfacerea în

---

<sup>5</sup> Aceasta este esența a ceea ce se numește, în logică, propoziție non-simpliciter: adică o propoziție a cărei valoare de adevăr nu respectă principiul terțului exclus sau, cu alte cuvinte, o propoziție a cărei valoare de adevăr are grade, dependente de context.



mod întâmplător<sup>6</sup> (accidental);

d) motivații singulare (unice): se produc pentru satisfacerea, o singură dată, a unei anumite nevoi.

Datorită faptului că motivațiile au caracter activ, ele sunt considerate drept cauze ale alegerii și, ca urmare, ale acțiunii agentului acțional. Datorită dublei condiționări a motivațiilor (determinismul extern și condițiile interne ale agentului acțional) ele se pot îndepărta, într-o oarecare măsură, de la nevoile care le condiționează, în funcție de ocazia în care se produc și de supradeterminarea existentă în mediul acțional. Din acest motiv, deseori, legătura biunivocă dintre nevoi și motivații dispăre, în realitate existând o rețea difuză de conexiuni de determinare între nevoi și motivații<sup>7</sup>.

De asemenea, este posibil să apară motivații fictive (false) induse prin persuasiune externă, fără a exista o nevoie reală corespondentă. În acest cazuri, fie apare și o nevoie fictivă, care cu timpul poate deveni reală, fie motivația rămâne fără o nevoie corespondentă (de ex.: motivația care apare doar pe baza spiritului de imitație).

#### **Coordonata descriptivă a acțiunii (interesele, obiectivele)**

Acelea dintre motivații care sunt conștientizate și conceptualizate (raționalizate<sup>8</sup>) devin interese. Interesul poate fi definit, deci, ca o motivație conștientizată și raționalizată.

Formele de manifestare ale interesului pot fi extrem de variate, de la un simplu obiectiv până la cea mai abstractă valoare. Prin urmare, interesul are nu numai un caracter conștientizat ci și unul de exteriorizare. Interesul, spre deosebire de motivații, este ireversibil orientat spre exterior. Este suficient ca un agent acțional să comunice, într-un limbaj accesibil, interesul său, pentru a se produce, deja, o acțiune comunicativă. Uneori, satisfacerea interesului începe chiar printr-o acțiune comunicativă, continuându-se printr-una instrumentală. Alteori, satisfacerea interesului se face doar printr-o acțiune instrumentală (urmată, sau nu de o acțiune comunicativă aferentă).

---

<sup>6</sup> Aici, termenul de întâmplător este opus celui de necesar, având semnificația de contingent (posibil și non-necesar).

<sup>7</sup> De mare importanță poate fi, aici, dezvoltarea unor cercetări de tip bootstrap.

<sup>8</sup> În sens praxiologic, raționalizarea are sensul de justificare în interiorul unei teorii acceptate.

Dacă acțiunea instrumentală nu este însoțită sau urmată de o acțiune comunicativă, atunci interesul trebuie descifrat, de către subiectul cunoscător, pe cale logică, abstractă (de ex.: acesta este cazul majorității acțiunilor economice). În cele mai multe cazuri, acțiunea comunicativă și cea instrumentală se produc concomitent.

O primă tipologie a interesului poate fi următoarea: valori, scopuri, obiective, după gradul de tangibilitate al intereselor respective (adică după gradul de identificare experimentală, contingentă).

O altă clasificare a intereselor se poate face după sfera de referință la agent:

- a) interese individuale;
- b) interese colective, care la rândul lor sunt:
  - b.1) interese de grup;
  - b.2) interese ale întregii societăți.

După sfera de referință la timp:

- a) interese pe termen scurt;
- b) interese pe termen lung. De regulă, interesele pe termen lung reprezintă înfășurări (uneori chiar și sub aspect causal) ale intereselor pe termen scurt.

După sfera de referință la spațiu:

- a) interese localizate;
- b) interese difuze.

Trebuie menționat faptul că, cu cât coordonata acționează mai departe de agentul acțional și mai aproape de mediul acțional (deci, ne deplasăm dinspre nevoi spre interese) cu atât ea este mai vulnerabilă la persuasiuni, la manipulări din afară.

Așadar, interesele reprezintă coordonata acțională cea mai expusă falsificării. De aceea, vorbim deseori despre false interese, interese inacceptabile etc. Aceasta se petrece mai ales în sfera comportamentului politic. Totuși, este destul de dificil de explicat ce anume este fals interes, pentru că această calificare presupune un criteriu de apreciere, deci o relativitate a selectării falselor interese. Pe de altă parte, interesul, mai mult decât motivația (datorită faptului că

este conștientizat și conceptualizat) își creează nevoia corespondentă și motivația. Dar tot caracterul conștientizat și conceptualizat îi conferă o labilitate mai mare (mai ales dacă acordăm credit teoriei care susține că "**motorul**" comportamentului acțional se află în inconștient).

### **Coordonata normativă (supradeterminarea)**

Dacă am dori să clasificăm coordonatele acțiunii umane din punctul de vedere al agentului acțional ar trebui să spunem următoarele: coordonata locativă este externă agentului, coordonatele explicativă, cauzală și descriptivă sunt interioare agentului, iar coordonata normativă este o buclă realizată între agentul acțional și mediul acțional (având în vedere faptul că normele au o puternică origine în practică, în experiență, în "**învățare din greșeli**").

Supradeterminarea agentului acțional se referă la influența pe care o are asupra acțiunii mediul acțional. Această influență poate fi:

- a) instrumentală, de ex.: nivelul și structura resurselor disponibile și utilizabile pentru agentul acțional în vederea atingerii obiectivelor propuse;
- b) comunicativă: ansamblul normelor care reglementează acțiunile prezumate a fi eligibile pentru îndeplinirea obiectivelor propuse.

Cele două surse de supradeterminare a agentului acțional pot să modifice interesele sau chiar să le anuleze, eventual înlocuindu-se unele cu altele. Această situație este potrivită pentru a putea menționa că, în genere, trebuie acceptată derivarea coordonatelor acționale de la exteriorul agentului acțional din cele aflate spre interiorul acestuia, într-un mod radial (nebiunivoc): o nevoie poate fi satisfăcută de mai multe motivații (fie alternativ, fie cumulativ), o motivație poate fi satisfăcută de mai multe interese (fie alternativ, fie cumulativ).

De aceea, modificarea, anularea, înlocuirea unui interes poate să nu aibă nici o influență (sau una total neglijabilă) asupra satisfacerii nevoii declanșatoare a acțiunii respective.

Supradeterminarea nu este întotdeauna un factor antecedent determinării (prin interes, de ex.). Ea poate să fie concomitentă determinării (de ex.: o normă este elaborată simultan cu apariția sau manifestarea nevoii - vezi cazul legii privatizării la noi), sau poate, chiar, să fie subsecventă determinării. În orice caz, din punct de vedere

teoretico-metodologic, trebuie acceptată o permanentă interrelație între determinare și supradeterminare.

Supradeterminarea despre care s-a vorbit mai sus este o supradeterminare propriu-zisă, normativă (desigur, nu numai în sensul explicit al termenului ci incluzând și normele morale, modelele culturale etc.).

Există și o supradeterminare singulară (într-un anumit sens, tot de tip normativ), care acționează atipic și ca formă și ca frecvență sau ca sferă de referință și în ceea ce privește consecințele predictibile: este vorba despre supradeterminarea produsă de cazurile de deviere comportamentală patologică<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> *Tot în cazuri de supradeterminare singulară intră și situațiile de contagiune sau de hazard moral.*